



Межрегиональная
Ассоциация
специалистов
негосударственных
образовательных
учреждений
Южного Региона



Некоммерческое партнерство
«Южно-Российский Университет»

☀ **БИЗНЕС** ☀ **ОБРАЗОВАНИЕ** ☀ **ПРАВО** ☀
ВЕСТНИК ВОЛГОГРАДСКОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА



☀ **BUSINESS** ☀ **EDUCATION** ☀ **LAW** ☀
BULLETIN OF THE VOLGOGRAD BUSINESS INSTITUTE

Выпуск № 4 (17)

Волгоград 2011



Журнал представляет интересы российских и иностранных ученых, бизнесменов, политиков, докторантов, аспирантов, магистров, студентов, занимающихся исследованиями в области знаний «Экономические науки», а также исследующих проблемы в области знаний «Педагогические науки» и «Юридические науки».

Редакция журнала и редакционный совет активно сотрудничают с научным сообществом вузов Южного и Северо-Кавказского федеральных округов, входящих в структуру НП «Южно-Российский Университет», и Межрегиональной Ассоциацией специалистов негосударственных образовательных учреждений Южного региона (МАСНОУЮР).

Журнал включен в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук (решение Президиума Высшей аттестационной комиссии Минобрнауки России от 19 февраля 2010 года № 6/6).

<http://vestnik.volbi.ru>

E-mail: meon_nauka@mail.ru

Бизнес. Образование. Право.
ВЕСТНИК ВОЛГОГРАДСКОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА
Business. Education. Law.
BULLETIN OF THE VOLGOGRAD BUSINESS INSTITUTE

Научный журнал
издается с 2006 г.
Выходит 4 раза в год

№ 4 (17), 2011

ISSN 1990-536X

Учредитель –
НОУ ВПО «Волгоградский
институт бизнеса»

Подписной индекс в каталоге
«Почта России» – 38683

Редакционный индекс – Р8683

Подписной индекс в каталоге
«Пресса России» – 41806, 42928

РЕДКОЛЛЕГИЯ:



**Главный редактор –
Ващенко Александр
Николаевич, д. э. н.,
профессор,
член диссовета
ДМ 502.005.02**



**Первый заместитель
главного редактора –
Морозова Наталья
Ивановна, к. э. н., доцент
кафедры экономики
и управления НОУ ВПО
«Волгоградский
институт бизнеса»**

ЗАМЕСТИТЕЛИ ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА:



**Кабанов Вадим Николаевич –
д. э. н., профессор кафедры
экономики и управления
НОУ ВПО «Волгоградский
институт бизнеса»,
заместитель председателя
диссовета ДМ 502.005.02**



**Белonenko Михаил Борисович –
д. ф.-м. н., профессор кафедры
финансовых, учетных
и математических дисциплин
НОУ ВПО «Волгоградский
институт бизнеса»**



**Сибиряков Сергей Львович –
д. ю. н., профессор,
профессор кафедры
специальных юридических
дисциплин
НОУ ВПО «Волгоградский
институт бизнеса»**

Ответственный секретарь – Арькова Ирина Евгеньевна

ЧЛЕНЫ РЕДКОЛЛЕГИИ:

Ростовщиков И. Д., д. ю. н., проф. кафедры теории и истории государства и права Волгоградского института бизнеса;
Гончаренко Е. В., к. ю. н., доц. кафедры теории и истории государства и права Волгоградского института бизнеса;
Гончаренко В. Д., к. ю. н., доц. кафедры теории и истории государства и права Волгоградского института бизнеса;
Коробова Т. Л., к. ю. н., доц., и. о. зав. кафедрой гражданского права и процесса Волгоградского института бизнеса;
Филиппов М. В., к. т. н., доц., зав. кафедрой информационных систем и технологий Волгоградского института бизнеса;
Кузеванова А. Л., к. с. н., доц. кафедры экономики и управления Волгоградского института бизнеса;
Полтавская М. Б., к. с. н., доц. кафедры экономики и управления Волгоградского института бизнеса;
Сибирякова Т. Б., к. б. н., проф. кафедры экономики и управления Волгоградского института бизнеса;
Осадин Н. Н., к. э. н., доц. кафедры экономики и управления Волгоградского института бизнеса;
Шамрай Л. В., к. э. н., доц., зав. кафедрой экономики и управления Волгоградского института бизнеса;
Федянова Н. А., к. т. н., доц., зав. кафедрой финансовых, учетных и математических дисциплин Волгоградского института бизнеса;
Зубова О. Г., к. э. н., доц. кафедры финансовых, учетных и математических дисциплин Волгоградского института бизнеса;
Клеткина Ю. А., к. э. н., доц. кафедры финансовых, учетных и математических дисциплин Волгоградского института бизнеса.

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций и охране культурного наследия
ПИ № ФС 9-0878 от 27 июля 2006 г., перерегистрирован:
Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77-33692 от 03.10.2008 г.
Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ).

Редакционный совет журнала / Editorial advisory board



Председатель редакционного совета – Сазонов С. П., д. э. н., профессор, академик РАЕН, руководитель Управления Федерального казначейства по Волгоградской области, зав. кафедрой экономики и финансов предприятий ГОУ ВПО «Волгоградский государственный технический университет», член диссовета ДМ 212.028.07, член диссовета Д 212.029.04 Волгоградского государственного университета, заслуженный экономист РФ (Волгоград)
Chairman of the editorial advisory board: Sazonov Sergey Petrovitch, Doctor of economics, professor, academician of the Russian Academy of Natural Sciences, head of the Directorate of the Federal treasury of Volgograd Region, head of the department of economics and finances of enterprises of the state educational institution of Higher Professional Education Volgograd state technical university, member of dissertation board DM 212.028.07, member of dissertation committee D 212.029.04 of Volgograd State University, honored economist of the RF (Volgograd).

Заместитель председателя редакционного совета – Вашенко А. А., д. э. н., доцент, ректор НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса», председатель Комитета по развитию потребительского рынка Волгоградской торгово-промышленной палаты (Волгоград)

Deputy of the chairman of the editorial advisory board: Vashchenko Andrey Alexandrovitch, Doctor of economics, assistant professor, rector of the non-governmental educational institution of Higher Professional Education Volgograd Business Institute, Chairman of the committee on development of the consumer market of Volgograd Chamber of Commerce and Industry (Volgograd)



Агапцов С. А., д. э. н., профессор, аудитор Счетной палаты Российской Федерации, академик РАЕН (Москва)

Agapov Sergey Anatolyevitch, Doctor of economics, professor, auditor of the Accounts Chamber of the Russian Federation, academician of the Russian Academy of Natural Sciences (Moscow)

Акперов И. Г., д. э. н., профессор, ректор НОУ ВПО «Институт управления, бизнеса и права», член диссовета ДМ 212.113.01 (Ростов-на-Дону)

Akperov Imran Gurruevitch, Doctor of economics, professor, rector of the non-governmental educational institution of Higher professional Education Institute of management, business and law, member of dissertation board DM 212.113.01 (Rostov-on-Don)



Белицкий А. Д., президент Волгоградской торгово-промышленной палаты (Волгоград)

Belitskiy Alexander Dmitrievitch, President of Volgograd Chamber of Commerce and Industry (Volgograd)

Галушкин В. И., д. э. н., профессор, заслуженный работник жилищно-коммунального хозяйства, заместитель Главы Администрации Волгоградской области по промышленности и торговле (Волгоград)

Galushkin Vasily Ivanovitch, Doctor of economic sciences, professor, honored employee of the housing and public services, deputy Head of the Volgograd Region Administration, in charge for industry and trade (Volgograd)



Герасимова В. В., д. э. н., профессор, зав. кафедрой экономики ФГОУ ВПО «Поволжская академия государственной службы имени П. А. Столыпина», председатель диссовета ДМ 502.005.02 (Саратов)

Gerasimova Valentina Vladimirovna, Doctor of economics, professor, head of the department of economics of the Federal state educational institution of Higher Professional Education Povolzhskaya academy of the state services named after P.A. Stolypin, chairman of dissertation board DM 502.005.02 (Saratov)

Гончаров А. И.,
д. э. н., д. ю. н., профессор кафедры гражданско-правовых дисциплин ФГОУ ВПО «Волгоградская академия государственной службы», член диссовета Д 212.029.07 (Волгоград)

Goncharov Alexander Ivanovitch,
Doctor of economics, doctor of law, professor of the department of civil and law disciplines of the Federal state educational institution of Higher Professional Education Volgograd academy of the state services, member of dissertation board D 212.029.07 (Volgograd)



Гончарова М. В.,
д. э. н., профессор кафедры корпоративных финансов и банковской деятельности ГОУ ВПО ВолГУ, член диссовета Д 212.029.04 (Волгоград)

Goncharova Marina Vyacheslavovna,
Doctor of economics, professor of the department of corporate finances and bank activity of the state educational institution of Higher Professional Education Volgograd state university, member of the dissertation board D 212.029.04 (Volgograd)

Дудов А. С.,
д. э. н., профессор, ректор Кисловодского института экономики и права, председатель диссовета ДМ 521.002.01 (Кисловодск)

Dudov Aznaur Saparovitch,
Doctor of economics, professor, rector of Kislovodsk institute of economics and law, chairman of dissertation board DM 521.002.01 (Kislovodsk)



Клейн В. Р.,
руководитель Управления Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Волгоградской области – главный государственный регистратор Волгоградской области, действительный государственный советник юстиции Российской Федерации 2 класса (Волгоград)

Klein Vladimir Rudolfvitch,
Head of the Directorate of the Federal service for the state registration, cadastre and cartography of the Volgograd Region - chief state registrar of the Volgograd Region, actual state counsellor of justice of the Russian Federation of class 2 (Volgograd)

Козенко З. Н.,
д. э. н., профессор, зав. кафедрой экономической теории и сельской кредитной кооперации ГОУ ВПО «Волгоградская государственная сельскохозяйственная академия», член диссовета ДМ 212.028.07, член диссовета ДМ 521.002.01, заслуженный работник высшей школы РФ (Волгоград)

Kozenko Zinaida Nikolaevna,
Doctor of economics, professor, head of the department of economic theory and rural credit cooperation of the state educational institution of Higher Professional Education Volgograd state agricultural academy, member of dissertation board DM 212.028.07, member of dissertation board DM 521.002.01, honored expert of high school of the RF (Volgograd)



Комлев А. Л.,
к. с. н., председатель Комитета по труду и занятости Администрации Волгоградской области (Волгоград)

Komlev Andrey Leonidovitch,
Master of social sciences, chairman of the committee on labor and employment of population of the Volgograd Region Administration, honored expert of the Ministry of labor of Russia (Volgograd)

Куликов В. В.,
д. э. н., профессор, первый заместитель генерального директора НИИ труда и социального страхования, председатель диссовета Д 224.003.01, заслуженный деятель науки РФ (Москва)

Kulikov Vsevolod Vsevolodovitch,
Doctor of economics, professor, first deputy of the general director of the scientific and research institution of labor and social insurance, chairman of the dissertation board D 224.003.01, honored expert of science of the RF (Moscow)





Латышевская Н. И.,
д. м. н., профессор, председатель Комитета по здравоохранению, физической культуре и молодежной политике Волгоградской областной Думы (Волгоград)

Latyshevskaya Natalya Ivanovna,
Doctor of medicine, professor, chairman of the committee on health services, physical culture and youth policy of the Volgograd Regional Duma (Volgograd)

Набиев Р. А.,
д. э. н., профессор, декан строительного факультета
ФГОУ ВПО «Астраханский государственный технический университет», зав. кафедрой
экономики и управления предприятием, член диссовета
ДМ 307.001.08, член диссовета Д 212.029.04, заслуженный строитель РФ (Астрахань)



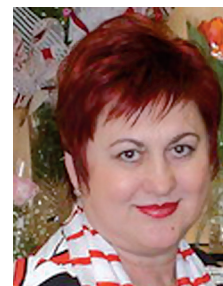
Nabiev Ramazan Abdulmuminovitch,
Doctor of economics, professor, dean of the construction department of the Federal state educational institution of Higher Professional Education Astrakhan state technical university, head of the department of economics and management of an enterprise, member of dissertation board DM 307.001.08, member of dissertation board D 212.029.04, honored construction engineer of the RF (Astrakhan)



Попов В. П.,
д. и. н., профессор, академик РАЕН, председатель Совета директоров ссузов
Волгоградской области, директор Волгоградского технологического колледжа
(Волгоград)

Popov Victor Pavlovitch,
Doctor of history, professor, academician of the Russian Academy of Natural Sciences, chairman of the Board of Directors of Specialized Secondary Educational Institutions of Volgograd Region, director of the Volgograd technological college (Volgograd)

Перекрыстова Л. В.,
д. э. н., профессор, чл.-кор. РАЕН, зав. кафедрой теории финансов, кредита
и налогообложения ВолГУ, член диссовета Д 212.029.01, член диссовета ДМ 307.001.08,
заслуженный работник высшей школы РФ (Волгоград)



Perekrestova Lyubov' Veniaminovna,
Doctor of economics, professor, corresponding member of the Russian Academy of Natural Sciences, head of the department of the theory of finances, credit and taxation of the state educational institution of Higher Professional Education Volgograd state university, member of dissertation board D 212.029.01, member of dissertation board DM 307.001.08, honored expert of the high school of the RF (Volgograd)



Сериков В. В.,
д. п. н., профессор, чл.-кор. Российской академии образования, зав. кафедрой управления педагогическими системами ГОУ ВПО «Волгоградский государственный педагогический университет», заместитель председателя диссовета Д 212.027.02 (Волгоград)

Serikov Vladislav Vladislavovitch,
Doctor of pedagogical sciences, professor, corresponding member of the Russian academy of education, head of the department of management of pedagogical systems of the state educational institution of Higher Professional Education Volgograd state pedagogical university, deputy head of the dissertation board D 212.027.02 (Volgograd)

Сидунова Г. И.,
д. э. н., профессор, декан факультета экономики и управления, зав. кафедрой
экономики и менеджмента ВГПУ ГОУ ВПО «Волгоградский государственный
педагогический университет», член диссовета ДМ 212.028.07, директор Центра
корпоративного менеджмента (Волгоград)



Sidunova Galina Ivanovna,
Doctor of economics, professor, dean of the department of economics and management, head of the department of economics and management of the state educational institution of Higher Professional Education Volgograd state pedagogical university, member of dissertation board DM 212.028.07, director of the Center of corporate management (Volgograd)

**География подписчиков, авторов и партнеров рецензируемого научного журнала
«Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»
Distribution of subscribers, authors and partners of the peer-reviewed scientific journal
“Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute”***

Зарубежные партнеры

Университет города Стерлинг (Шотландия)
Институт экономики сельского хозяйства (Белград)

Российские партнеры

г. Москва

Всероссийский заочный финансово-экономический институт
Всероссийская государственная налоговая академия Минфина РФ
Национальный институт бизнеса

Московский государственный университет
экономики, статистики и информатики

Центр финансового и бюджетного развития Государственной
академии инноваций

Государственная академия наук «Российская академия образования»

Российский государственный социальный университет

Российская академия правосудия

Институт содержания и методов обучения Российской академии образования
(Академии наук)

Некоммерческое партнерство «Палата налоговых консультантов»

Счетная палата РФ

Центр защиты прав ребенка Российской академии
адвокатуры и нотариата

Международный клуб менеджеров им. Петра Великого

г. Санкт-Петербург

Санкт-Петербургский государственный университет низкотемпературных
и пищевых технологий

Санкт-Петербургский государственный

архитектурно-строительный университет

Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

г. Волгоград

Волгоградский институт бизнеса

Волгоградский государственный университет

Российский государственный торгово-экономический университет (Волгоградский
филиал)

Волгоградский институт экономики, социологии и права

Волгоградский государственный технический университет

Волгоградская академия государственной службы

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Волгоградская государственная академия повышения квалификации

и переподготовки работников образования

Волгоградский государственный педагогический университет

Волгоградская государственная сельскохозяйственная академия

Волгоградский колледж газа и нефти ОАО «Газпром»

Волгоградский технологический колледж

Академия труда и социальных отношений (Волгоградский филиал)

Российский университет кооперации (Волгоградский филиал)

Волгоградский государственный медицинский университет

Российский государственный университет туризма и сервиса

(Волгоградский филиал)

Волгоградская академия МВД России

Управление Федерального казначейства по Волгоградской области

Управление государственной службы занятости населения Администрации

Волгоградской области

Управление развития предпринимательства

Администрации Волгоградской области

Управление Федеральной службы государственной регистрации,

кадастра и картографии по Волгоградской области

Департамент потребительского рынка Администрации Волгограда



* Версия на английском языке представлена на сайте научного журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»: <http://vestnik.volbi.ru>

English version is available at the website of the scientific journal «Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute»: <http://vestnik.volbi.ru>

Управление Федеральной антимонопольной службы
России по Волгоградской области
Комитет по образованию Администрации Волгоградской области
Комитет по здравоохранению Администрации Волгоградской области
Комитет бюджетно-финансовой политики
и Казначейства Администрации Волгоградской области
Комитет охраны природы Администрации Волгоградской области
Комитет по сельскому хозяйству и продовольствию
Администрации Волгоградской области
Общественная палата Волгоградской области
Территориальное управление Росфиннадзора по Волгоградской области
Региональный центр качества Волгоградской торгово-промышленной палаты
ЗАО КБ «Ситибанк» (Волгоградский филиал)
ООО «Газпромтрансгаз Волгоград»
ЗАО «Гелио-Пакс»
КПК «Кредитный союз “ВКБ-кредит”»

г. Волжский, Волгоградская область

Волжский институт экономики, педагогики и права

Республика Калмыкия

Калмыцкий государственный университет
Управление Федерального казначейства по Республике Калмыкия

Республика Татарстан

Поволжский научный центр
противодействия экстремизму и коррупции
Комиссия по антикоррупционному образованию
и антикоррупционной пропаганде
Республиканского совета по реализации
антикоррупционной политики Республики Татарстан

Республика Дагестан

Управление макроэкономического анализа и прогнозирования Республики Дагестан

Республика Коми

Сыктывкарский государственный университет

Республика Хакасия

Хакасский технический институт
филиал ФГОУ ВПО «Сибирский федеральный университет»

г. Армавир

Северокавказский институт бизнеса, инженерных и информационных технологий

г. Астрахань

Астраханский государственный технический университет
Астраханская государственная медицинская академия
Астраханская государственная медицинская академия Росздрава

г. Белгород

Центр педагогики М. Монтессори Белгородского государственного университета

г. Великий Новгород

Новгородский государственный университет им. Ярослава Мудрого

г. Владикавказ

Владикавказский институт управления

г. Екатеринбург

Уральский федеральный университет
им. Первого Президента РФ Б. Ельцина
Уральская академия государственной службы

г. Краснодар

Кубанский государственный технологический университет
Южный институт менеджмента

г. Кемерово

Кузбасский государственный технический университет



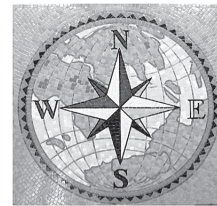
г. Киров

Кировский институт повышения квалификации
и переподготовки работников образования
Вятский государственный университет



г. Кисловодск

Кисловодский институт экономики и права
Северо-Кавказский государственный технический университет



г. Красноярск

Красноярский государственный торгово-экономический институт

г. Курск

Юго-Западный государственный университет



г. Нижний Новгород

Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского
Нижегородская академия МВД России



г. Новосибирск

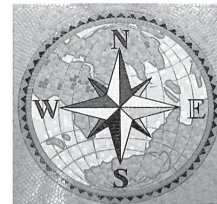
Новосибирский государственный технический университет
Центр развития научного сотрудничества

г. Омск

Омский государственный технический университет

г. Пенза

Пензенская государственная технологическая академия



г. Ростов-на-Дону

Южный федеральный университет
Институт Управления, Бизнеса и Права
Российский государственный торгово-экономический университет
(Ростовский филиал)
Ростовский международный институт экономики и управления
Северо-Кавказская академия государственной службы
Донской юридический институт
Ростовский юридический институт МВД РФ
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)



г. Саранск

Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарёва

г. Саратов

Поволжская академия государственной службы им. Столыпина
Саратовский государственный социально-экономический университет



г. Северодвинск

Филиал Санкт-Петербургского государственного морского технического
университета «Севмашвуз»

г. Тольятти

Филиал Поволжской академии государственной
службы им. П. А. Столыпина



г. Ульяновск

Ульяновский государственный педагогический университет им. И. Н. Ульянова
Ульяновский государственный университет

г. Ханты-Мансийск

Югорский гуманитарный университет



г. Чебоксары

Чувашский государственный университет им. И. Н. Ульянова

г. Челябинск

Южно-Уральский государственный университет

г. Шуя, Ивановская область

Шуйский государственный педагогический университет

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ 1. ВЕКТОР ПОИСКА	13
Полищук Р. Ф. , д-р физ.-мат. наук, член Комиссии РАН по борьбе с лженаукой и фальсификацией научных исследований, старший научный сотрудник Физического института им. П.Н. Лебедева Российской академии наук (ФИАН) (г. Москва) Эконофизика: новое слово в экономике	14
РАЗДЕЛ 2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ	19
08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством	20
01. – Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами Промышленность	20
Шмидт А. В. , канд. экон. наук, доц. каф. экономики и финансов, Южно-Уральского государственного университета (г. Челябинск) Генезис понятия «экономическая устойчивость» промышленного предприятия	20
Исаева И. В. , соискатель каф. экономики и управления Волгоградского государственного университета, инженер-программист ООО «ЕАЕ-Консалт» (г. Волгоград) Формирование стратегии инновационного развития вертикально интегрированной компании в условиях информатизации	30
01. – Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами АПК и сельское хозяйство	39
Шапкина Л. Н. , канд. экон. наук, доцент каф. финансов, кредита и банковского дела Волгоградского института экономики, социологии и права (г. Волгоград) Инструменты регулирования продовольственной безопасности	39
01. – Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами Строительство	44
Михайлова Е. В. , аспирант каф. экономики и управления, ст. преподаватель каф. финансовых, учетных и математических дисциплин Волгоградского института бизнеса (г. Волгоград) Особенности строительного комплекса Волгоградской области	44
01. – Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами Сфера услуг	48
Макаревич А. Н. , канд. экон. наук, доц. каф. экономической теории Новгородского государственного университета им. Ярослава Мудрого (г. Великий Новгород) Государственная поддержка сферы услуг пассажирского транспорта общего пользования: компенсация выпадающих доходов	48
Мельников А. В. , соискатель каф. экономики и управления предприятием Астраханского государственного технического университета (г. Астрахань) Направления совершенствования организации государственно-частного партнерства в проектах развития инфраструктуры морских портов	51
Токарев К. Е. , аспирант и ассистент каф. информатики, теоретической механики и основ научных исследований Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии (г. Волгоград) Оценка эффективности оказания медицинских услуг в условиях необходимости повышения их качества	59
03. – Региональная экономика	63
Гасний В. В. , канд. экон. наук, доц. каф. государственного и муниципального управления, Кубанского государственного университета (г. Краснодар) Разработка методики и моделирование количественной оценки эффективности развития субъектов местного сообщества	63

Киселева О. В. , канд. экон. наук, доц. каф. экономического анализа и государственного управления Ульяновского государственного университета (г. Ульяновск)	
Олейник Ю. И. , студент 5-го курса Ульяновского государственного университета (г. Ульяновск)	
Региональные особенности управления инвестиционной деятельностью в субъектах Приволжского федерального округа	69
Бондаренко Н. П. , канд. экон. наук, доц., проректор по научной работе и международным связям, зав. каф. экономики и финансов Ростовского международного института экономики и управления (г. Ростов-на-Дону)	
Ростовская область: анализ предполагаемых последствий присоединения к ВТО	72
Соколов А. Ф. , канд. экон. наук, докторант каф. экономики предприятия и инновационной деятельности Волгоградского государственного университета, зам. генерального директора по экономике и организации управления ООО «Гипросинтез» (Московское обособленное подразделение) (г. Москва)	
Эконометрическая модель влияния социально-экономических факторов на эффективность регионального управления	79
Попова А. Р. , ст. преподаватель каф. экономики природопользования Волгоградского государственного университета (г. Волгоград)	
Позиционирование региона в аспекте управления природными ресурсами	83
04. – Логистика	87
Мальшина Н. А. , канд. филос. наук, доцент, докторант (соискатель), зам. зав.каф. предпринимательства и проектного менеджмента Института развития бизнеса и стратегий Саратовского государственного технического университета (г. Саратов)	
Концептуальные подходы к формированию рекреационных ресурсопотоковых процессов логистической системы сферы сервиса и услуг.	87
05. – Экономика труда	92
Потуданская В. Ф. , д-р экон. наук, проф., декан факультета экономики и управления, зав. каф. экономики и организации труда Омского государственного технического университета (г. Омск)	
Литвинова О. И. , ст. преподаватель каф. экономики и организации труда Омского государственного технического университета (г. Омск)	
Профессиональные компетенции как инструмент оценки эффективности труда преподавателя вуза	92
Потуданская В. Ф. , д-р экон. наук, проф., зав. каф. экономики и организации труда Омского государственного технического университета (г. Омск)	
Трункина Л. В. , ст. преподаватель каф. экономики и организации труда Омского государственного технического университета (г. Омск)	
Оценка трудового потенциала персонала предприятия	96
Чупайда А. М. , канд. экон. наук, доцент, зав. каф. экономики и управления филиала Поволжской академии государственной службы им. П. А. Столыпина (г. Гольягти)	
Отставнова Л. А. , канд. экон. наук, доцент каф. экономической теории и экономики труда Саратовского государственного технического университета (г. Саратов)	
Государственная политика занятости на рынке труда	101
Чупайда А. М. , канд. экон. наук, доцент, зав. каф. экономики и управления филиала Поволжской академии государственной службы им. П. А. Столыпина (г. Гольягти)	
Роль коммуникаций в развитии социально-трудовых отношений	107
Богатенкова Е. Ю. , аспирант каф. экономики, организации и управления на предприятиях, Саратовского государственного технического университета, Балаковский институт техники, технологии и управления (филиал) (г. Балаково Саратовской области)	
Социальная ответственность бизнеса в контексте задач повышения качества жизни населения	113
Кабанов П. В. , начальник юридического отдела управляющей компании ООО «Лидер», (г. Москва)	
О целесообразности разделения процессов производства и потребления знаний.	117

08. – Экономика предпринимательства	121
Кудряшова Т. В. , канд. экон. наук, доц. каф. прикладной экономики Новгородского государственного университета им. Ярослава Мудрого (г. Великий Новгород)	
Попова Е. В. , аспирант каф. прикладной экономики Новгородского государственного университета им. Ярослава Мудрого (г. Великий Новгород)	
Методологические подходы к классификации российских корпораций	121
Киварина М. В. , канд. экон. наук, доц. каф. экономической теории Института экономики и управления Новгородского государственного университета им. Ярослава Мудрого (г. Великий Новгород)	
Особенности становления российской модели социальной ответственности бизнеса	126
09. – Маркетинг	131
Копасовская Н. Г. , канд. экон. наук, доц., доц. каф. коммерции Нижегородского государственного университета им. Н. И. Лобачевского (г. Нижний Новгород)	
Подольская Т. О. , ассистент каф. коммерции Нижегородского государственного университета им. Н. И. Лобачевского (г. Нижний Новгород)	
Соловьева Л. В. , канд. экон. наук, директор по маркетингу Atelier d'Architecture by J. L. Ray, Vero Beach (Florida, USA)	
Малобюджетная реклама в условиях кризиса: возможности сети Интернет	131
08.00.10. – Финансы, денежное обращение и кредит	134
Лукьянова А. В. , канд. экон. наук, доц., директор Центра финансового и бюджетного развития Государственной академии инноваций (г. Москва)	
Топилин Я. Н. , канд. социол. наук, ведущий специалист-эксперт Управления Федерального казначейства по Волгоградской области (г. Волгоград)	
Донсков А. А. , студент Волгоградского государственного университета (г. Волгоград)	
Конкретизация понятий эффективности и результативности расходов бюджетов, определение и классификация расходов в социально значимых отраслях	134
Деребизова С. А. , канд. экон. наук, заместитель руководителя Управления Федерального казначейства по Волгоградской области (г. Волгоград)	
Левинсон С. Б. , канд. экон. наук, проф. каф. экономики и финансов Волгоградской академии государственной службы (г. Волгоград)	
Мамаев А. В. , канд. экон. наук, помощник руководителя Управления Федерального казначейства по Волгоградской области, (г. Волгоград)	
Децентрализация бюджетных полномочий и совершенствование межбюджетных отношений на региональном уровне	147
Дроботова О. О. , канд. экон. наук, доц. каф. финансов и кредита Волгоградского филиала Российского государственного торгово-экономического университета (г. Волгоград)	
Управление рисками проектного кредитования в коммерческом банке	153
Прилуцкий В. В. , аспирант каф. корпоративных финансов и банковской деятельности Института мировой экономики и финансов Волгоградского государственного университета (г. Волгоград)	
Противоречивая природа спекуляций на рынке ценных бумаг	157
Сатаев М. У. , аспирант каф. теории финансов, кредита и налогообложения Волгоградского государственного университета (г. Грозный, Чеченская Республика)	
Бюджетный контроль как гарант обеспечения бюджетной безопасности Субъекта Российской Федерации (муниципального образования)	160
Тарадаева А. В. , соискатель каф. финансов и кредита Мордовского государственного университета им. Н.П. Огарёва (г. Саранск)	
Дифференцированные взносы в фонд страхования вкладов: перспективы развития национальной системы страхования банковских вкладов	164
Тонян А. В. , соискатель каф. корпоративных финансов и банковской деятельности Волгоградского государственного университета (г. Волгоград)	
Страхование как приоритет обеспечения безопасности операций банков с кредитными картами	167

Новиков Д. В. , аспирант каф. финансов и кредита Волгоградского филиала Российского государственного торгово-экономического университета (г. Волгоград) Функциональные аспекты налогообложения прибыли организаций, выпускающих нанопродукцию	169
08.00.13. – Математические и инструментальные методы в экономике.	179
Абелян А. С. , к.э.н., доцент, проректор по научной работе и инновациям Северокавказского института бизнеса, инженерных и информационных технологий (г. Армавир) Диагностика производственного потенциала машиностроительного предприятия и снижение стохастичности его развития	179
Скитер Н. Н. , канд. экон. наук, доц. каф. экономического анализа и финансов Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии (г. Волгоград) Реализация международной эколого-экономической политики с использованием квот на загрязнение	182
Зяц О. А. , соискатель каф. информатики и основ научных исследований, ст. преподаватель каф. информационных систем и технологий Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии (г. Волгоград) Исследование цикличности урожайности зерновых культур Волгоградской области методом спектрального анализа.	186
Агарков А. А. , аспирант каф. экономики и управления Волгоградского государственного социально-педагогического университета (г. Волгоград) Понятие и структурные элементы информационной системы управления в организациях малого и среднего бизнеса, передаваемые на аутсорсинг	191
Николаев Ю. Н. , канд. эконом. наук, консультант по финансовым и экономическим вопросам Волгоградского института бизнеса (г. Волгоград) Экономическая модель предприятия: основы формирования и примеры практического применения	194
РАЗДЕЛ 3. ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ	199
Сибирякова Т. Б. , канд. биол. наук, доцент, проф. каф. экономики и управления Волгоградского института бизнеса (г. Волгоград) Повышение качества профессионального образования – важное условие обеспечения социально-экономического развития России	200
Беткер Л. М. , канд. психолог. наук, доц. каф. педагогики и психологии, Югорский гуманитарный университет – Гуманитарный институт (г. Ханты-Мансийск) Представления об эмоциях у младших школьников с задержкой психического развития.	204
Булатова О. В. , канд. психол. наук, доц., Югорский государственный университет (г. Ханты-Мансийск) Кузьмина Н. А. , канд. педагог. наук, доц., Югорский государственный университет (г. Ханты-Мансийск) К вопросу о развитии младших школьников с задержкой психического развития как субъектов учебной деятельности	208
РАЗДЕЛ 4. ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ.	213
Гончаров А.И. , д-р экон. наук, д-р юрид. наук, проф. каф. гражданско-правовых дисциплин Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Волгоград) Рыженков А.Я. , д-р юрид. наук, проф. каф. гражданско-правовых дисциплин Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Волгоград) Черноморец А.Е. , д-р юрид. наук, проф. каф. гражданско-правовых дисциплин Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Волгоград) Модернизация законодательства о юридических лицах в контексте обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации	214
Олейникова С. С. , преподаватель каф. уголовно-правовых дисциплин Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Волгоград) Правовое обеспечение социальной деятельности органов земского самоуправления во второй половине XIX в.	221
Комлева О. В. , аспирант каф. конституционного и административного права Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Волгоград) Качество актов органов местного самоуправления: правовые аспекты	224

Дервянченко О. А. , аспирант каф. гражданско-правовых дисциплин Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Волгоград) Образовательная деятельность и ее место в системе возмездного оказания услуг	230
Буланов Р. Ю. , аспирант каф. гражданско-правовых дисциплин Волгоградского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Волгоград) Взаимодействие экономики и права в формировании денежной системы.	236
Попов Е. Ю. , аспирант каф. гражданско-правовых дисциплин Волгоградского института экономики, социологии и права (г. Волгоград) Порядок восстановления физического лица-банкрота в статусе полноправного субъекта гражданских правоотношений	243
Дадаев С. Л. , соискатель каф. уголовно-правовых дисциплин Кисловодского института экономики и права (г. Кисловодск) Необходимости совершенствования уголовно-правовой защиты малолетних	249
Дадаев С. Л. , соискатель каф. уголовно-правовых дисциплин Кисловодского института экономики и права (г. Кисловодск) Криминологическая характеристика личности преступников, посягающих на малолетних	254
Хомутов Р. В. , аспирант каф. уголовно-правовых дисциплин Кисловодского института экономики и права (г. Кисловодск) Юридический анализ субъективных признаков регистрации незаконных сделок с землей.	259
Хомутов Р. В. , аспирант каф. уголовно-правовых дисциплин Кисловодского института экономики и права (г. Кисловодск) Развитие в дореволюционной России законодательства об охране земельных ресурсов.	266
Остапенко И. А. , аспирант каф. государственно-правовых дисциплин Волгоградского института экономики, социологии и права, ведущий юрист-консульт по корпоративному праву ОАО «ВЗ ЖБИ № 1» (г. Волгоград) Элементы административного договора в региональном законодательстве	270
Доржи-Горяева Э. В. , аспирант каф. гражданского права и процесса Волгоградского института бизнеса, помощник судьи Элистинского городского суда (г. Элиста) Законодательная основа оборота земельных участков в пределах особо охраняемых территорий.	276
РАЗДЕЛ 5. ОТКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ	281
Гончарова М. В. , д-р экон. наук, проф. каф. экономики и финансов предприятий Волгоградского государственного технического университета (г. Волгоград) Гончаров А. И. , д-р экон. наук, д-р юрид. наук, проф. каф. экономики и финансов предприятий Волгоградского государственного технического университета (г. Волгоград) Население и банки: виды банковских операций	282
Российский регион: приобретение и реализация прав на садовые, дачные, огородные земельные участки	287
Чкильдина А. Ю. , канд. юрид. наук, доц. каф. гражданского права и процесса Волгоградского института бизнеса (г. Волгоград) Вещные права на садовые земельные участки	287
РАЗДЕЛ 6. ИНФОРМАЦИОННЫЙ БЛОК	293
Условия подписки на научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»	294
Требования к оформлению авторских материалов, присылаемых в научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»	294
Календарь проведения научно-практических конференций	296

РАЗДЕЛ 1. ВЕКТОР ПОИСКА



***ПОИСК ИСТИНЫ
ЗНАЧИТЕЛЬНО ЦЕННЕЕ,
ЧЕМ ОБЛАДАНИЕ ЕЮ.***

Лессинг Готгольд Эфраим (Lessing G. E.)



Приглашаем на сайт научного журнала:

<http://vestnik.volbi.ru>

Все вопросы

по e-mail: meon_nauka@mail.ru

Полищук Ростислав Феофанович,

д-р физ.-мат. наук,

член Комиссии РАН по борьбе с лженаукой
и фальсификацией научных исследований,

старший научный сотрудник Физического института им. П. Н. Лебедева

Российской академии наук (ФИАН),

г. Москва,

e-mail: meon_nauka@mail.ru

ЭКОНОФИЗИКА: НОВОЕ СЛОВО В ЭКОНОМИКЕ**ECONOPHYSICS: NEW TREND IN THE ECONOMICS**

В статье дан краткий обзор нового направления, возникшего на стыке экономики и физики: эконофизики. В рамках эконофизики методы современной теоретической физики применяются к анализу экономических и экономико-статистических моделей. В частности, рассматриваются модели, связанные с неравновесными фазовыми переходами, и модели, основанные на теории случайных блужданий. Данное новое направление в настоящее время является одним из основных трендов междисциплинарных исследований и имеет большое будущее.

The article has presented brief review of the new trend appeared at the edge of economics and physics: econophysics. Within the frame of econophysics the methods of the modern theoretical physics are applied to the analysis of economic and economic-statistical models. In particular, the models connected with the unbalanced phase transitions, and the models based on the theory of random walk are reviewed. The present new trend is currently one of the major trends of inter-disciplinary researches, and its has bright future.

Ключевые слова: эконофизика, физика, экономика, фрактал, динамический подход, технический анализ, теория вероятности, квантовая статистика, синергетика, концепция эффективного рынка.

Keywords: econophysics, physics, economics, fractal, dynamic approach, technical analysis, theory of probability, quantum statistics, synergetics, concept of the market efficiency.

Эконофизика – это единая теория функционирования глобальной системы мирового капитала и поведения на рынке отдельных экономических субъектов. Термин «econophysics» появился в 1995 г. в работе Гарри Юджина Стенли [1, р. 302–321]. Физика в широком смысле слова – единая универсальная наука: греческое слово «фюсис» означает и весь мир, и то, как он устроен. Природа, физика эмоций есть психология, физика социума – социология. Математика – часть физики (В. И. Арнольд), ее язык и смысловой стержень. Сегодня власть физики захватывает экономику, в будущем мы будем видеть развитие математической истории, биоматематики и психоматематики.

Единство корпуса знания сочетается с глубоким членением реальности на качественно различные уровни. Один из творцов эконофизики Филипп Андерсон сказал: «Физика элементарных частиц и, в частности, редукционистские подходы обладают лишь ограниченной возможностью объяснить устройство мироздания. Реальность имеет иерархическую структуру, каждый уровень

которой в определенной степени независим от уровней, находящихся выше и ниже. На каждой ступени необходимы совершенно новые законы, концепции и обобщения, требующие не меньшего вдохновения и творчества, чем на предыдущих... Психология – это не прикладная биология, так же как и биология – это не прикладная химия» [2, р. 396].

Термином «эконофизика» Гарри Стенли объединил множество исследований, в которых для решения экономических задач использовались методы фундаментальной физики. Янош Кертис и Имре Кондор организовали в 1998 г. в Будапеште первую конференцию по эконофизике. В 2010 г. в Москве в Физическом институте им. П. Н. Лебедева РАН в рамках Отделения РАН по физике и астрономии проходила Сессия по эконофизике, организованная Михаилом Юрьевичем Романовским. Наши ученые делали доклады на мировом уровне.

У истоков эконофизики стоял создатель теории фракталов Бенуа Мандельброт, который в 1965 г. обнаружил, что динамика временных рядов цен акций на бирже одинакова на малых и больших масштабах времени: графики колебания цен в течение одного часа, суток, месяца и года практически неотличимы друг от друга. Это свойство Мандельброт назвал самоподобием, а обладающие свойством самоподобия объекты – фракталами.

По определению Мандельброта, фракталом называется множество, хаусдорфова размерность которого строго больше его топологической размерности [3]. Топологическая размерность множества элементов-точек выражается целым числом как минимальное число координат, необходимых для описания этого множества-пространства точек: разным точкам отвечают разные координаты в одной локальной карте покрывающего множество атласа. Топология состоит из множества и множества его подмножеств, задающих структуру естественной близости точек. Для описания линии, например, достаточно одной координаты, для описания поверхности – двух, для описания трехмерного тела – трех координат. Топология есть теория инвариантов непрерывных и одно-однозначных отображений пространств (биекций). Поэтому эту размерность называют топологической, обозначим ее D (*top*). Хаусдорфова размерность D выражает связь естественной меры геометрической фигуры (скажем, ее длины, площади или объема) с величиной, положенной в основу исходной метрической системы. Если метрический эталон такой величины, принятый за единицу, увеличить (уменьшить) в b раз, то указанная мера уменьшится (увеличится) в b в степени D раз. Эту размерность называют метрической. Причина этого в том, что мера (длина, площадь или объем) произвольной геометрической кривой, поверхности или тела дается формулой:

$$M = \lim_{\delta \rightarrow 0} [N(\delta) \delta^D], \quad D = 1, 2, 3. \quad (1)$$

Здесь $N(\delta)$ – число симплексов (отрезков, клеток или кубиков) с геометрическим фактором (линейным размером) δ , определяющих аппроксимацию исходного множества. На основе этого выражения в 1919 г. Хаусдорф предложил свое определение размерности для компактного (покрываемого конечным числом открытых подмножеств) множества в произвольном метрическом пространстве [4, р. 157–179]:

$$D = \lim_{\delta \rightarrow 0} [\ln N(\delta) / \ln(1/\delta)] \quad (2)$$

Здесь $N(\delta)$ – минимальное число шаров радиуса δ , покрывающих это множество. В качестве примера приведем снежинку Коха. В равностороннем треугольнике разделим каждую сторону на три равные части и заменим средний отрезок парой отрезков уголком наружу. Получим шестиугольную звезду с периметром, который в 4/3 раза больше исходного. Повторим эту операцию с каждым отрезком бесконечное число раз. Периметр каждый раз будет увеличиваться в 4/3 раза и устремится к бесконечности, а длина отрезка каждый раз будет уменьшаться в 3 раза и устремится к нулю. Число отрезков будет расти как степень числа 4, и в пределе мы получим снежинку Коха конечной площади и бесконечного периметра с размерностью границы $D = \ln 4 / \ln 3 \approx 1,26$.

Образ «одномерной» параметрической кривой Пеано, проходящей через каждую точку квадрата, вообще содержит в себе квадрат. Она имеет кратные точки и строится как предел последовательности кривых. Существуют аналоги кривых Пеано, заполняющие куб и даже гильбертов кирпич. Поскольку реальное пространство-время делимо только до планковских масштабов, мы получаем эвристическое представление о том, как маломерие может рождать многомерные физические образы.

Если мы из двухмерного единичного квадрата, разделенного на 9 одинаковых квадратов, выбросим средний и бесконечно повторим эту операцию с каждым оставшимся квадратом, то получим в пределе ковер Серпинского с меньшей площадью $D = \ln 8 / \ln 3 \approx 1,89$.

Теперь понятно, как проводить фрактальный анализ временных рядов колебания цен. Обычная производная гладкой функции определяется через предел отношения изменения функции к приращению аргумента, где изменение функции определяется через разность ее значений на концах отрезка, соответствующего приращению аргумента. Но фрактальная кривая имеет ненулевую осцилляцию (разность между максимальным и минимальным значением) на концах любого отрезка значений аргумента (скажем, моментов фиксации цены акций). Указанные осцилляции, умноженные на равные сдвиги аргументов, определяют минимальное покрытие функции на временном интервале для произвольно выбранного шага изменений аргумента [5, с. 256–306]. Указанные авторы вводят новые фрактальные характеристики: размерность минимального покрытия и индекс фрактальности, дающие значение с нужной точностью этого индекса для интервалов времени, масштаб которых на два порядка меньше, чем соответствующий масштаб для определения ранее применявшегося так называемого индекса Херста. Показано, что зависящий от времени индекс фрактальности является индикатором локальной стабильности временного ряда: чем больше этот индекс, тем стабильнее ряд. При этом

обоснован и подтвержден расчетами эффект увеличения крупномасштабных флуктуаций при подавлении мелко-масштабных. Когда большого перестает лихорадить, это может означать как выздоровление, так и угрозу резкого ухудшения здоровья. Стоит проверить также, не уменьшался ли постоянный малый сейсм в Японии перед катастрофическим землетрясением 11 марта 2011 г.

Французский математик Луи Башелье [6, р. 17–78] впервые пытался описать динамику финансовых рядов по аналогии с броуновским движением молекул в жидкости или газе. Современные модели обобщают этот подход и опираются на созданную в 1970–1990-е гг. теорию хаотических динамических систем, порождающих квазислучайные процессы, используя континуальные интегралы и развивая теорию эволюционных игр, имитирующих деятельность бесчисленных инвесторов с их владением той или иной информацией и с теми или иными предпочтениями.

Если в физике существует закон сохранения энергии замкнутых систем (ведь гамильтониан как оператор сдвига по времени таких систем сам с собою коммутирует), то для информационных процессов информация и энтропия не сохраняются. Поскольку деньги с переходом от золота к банкнотам, банковским карточкам стали условной информацией, то и законы сохранения к деньгам не относятся. Однако в силе остаются, скажем, уравнения баланса производства и потребления: нельзя потратить то, что не произведено, а дериваты и прочие виртуальные деньги при отрыве от реальной экономики с ее реальными продуктами становятся источником финансовых кризисов.

Согласно Фамэ [7], для существования эффективного рынка, на котором цены в полной мере отражают всю доступную информацию, достаточно предположить, что на нем действуют полностью информированные агенты, которые мгновенно реагируют на внешние события и действуют рационально и независимо. Основной моделью поведения цены на таком рынке и стала модель броуновского движения. При броуновском движении приращения процесса на любом интервале времени имеют нормальное (гауссово) распределение с нулевым средним, что следует из суммирования большого числа независимых случайных факторов. При этом приращения на непересекающихся интервалах являются статистически независимыми.

Но наблюдения реальных финансовых временных рядов выявили, что сильные изменения временных рядов происходят гораздо чаще, чем следует из гауссова распределения: проблема так называемых «толстых хвостов». Стали развиваться обобщения броуновской модели на пути отказа от нормального распределения или от условий независимости упомянутых приращений. В первом случае мы приходим к движению Леви и, в частности, к устойчивым распределениям Парето [8]. Во втором случае приходим к процессам с памятью и обобщенному броуновскому движению [9, р. 422–437].

В теории вероятностей распределение Парето есть двухпараметрическое семейство абсолютно непрерывных распределений. Пусть величина X такова, что ее распределение задается равенством:

$$\begin{aligned} P(X > x) &= (x_m / x)^k, \\ \forall x &\geq x_m, \\ x_m, k &> 0. \end{aligned} \quad (3)$$

Тогда X имеет распределение Парето с указанными двумя положительными параметрами. Плотность распределения при этом имеет вид:

$$f_X(x) = \frac{kx_m^k}{x^{k+1}}, \quad x \geq x_m, \quad (4)$$

$$f_X(x) = 0, \quad x < x_m.$$

Если мы отказываемся от обоих указанных подходов, то приходим к идеям зависимости значений временного ряда от его предыдущих значений при изменении дисперсии во времени (к идеям так называемой авторегрессионной условной гетероскедастичности).

Альтернативным вышеупомянутым подходам является подход динамический, не основанный на расчете «справедливой» цены акции. Еще в конце XIX в. Чарльз Доу утверждал, что естественное состояние цены – это тренд (направленное движение вверх или вниз), который является результатом не рационального поведения информированных агентов рынка, а результатом совместного поведения толпы, когда вместо того, чтобы честно просчитать все риски очередной сделки, люди просто слепо подражают друг другу. Тогда тренд просто отражает действующую на рынке социальную тенденцию и продолжается до смены этой тенденции. Здесь технический анализ ситуации позволяет вскрыть внутренние закономерности временного ряда и прогнозировать переходы из тренда во флэт (относительно стабильное состояние рынка).

Технический анализ в рамках динамического подхода получил поддержку со стороны теории динамического хаоса. Из теории следовало, что временной ряд, который внешне выглядит как реализация случайного процесса, на самом деле может порождаться нелинейной динамической системой малой размерности. Поэтому его можно представить в виде одномерной проекции траектории этой динамической системы в расширенном фазовом пространстве, которая описывается с помощью небольшого числа обыкновенных дифференциальных уравнений: поведение цен акций здесь определяется примитивным стадным инстинктом. В этом случае можно восстановить текущее значение временного ряда исходя из достаточно большого числа известных прошлых данных. Для такого восстановления не обязательно знать конкретный вид и число уравнений системы. Дело сводится к экстраполяции одномерного ряда к задаче интерполяции некоторой многомерной функции, что является типовой задачей для теории нейронных сетей [10]. Поэтому теорию динамического хаоса можно считать идеологической основой внедрения нейротехнологий в бизнес.

Альтернативные друг другу концепция эффективного рынка и концепция Доу – идеальные предельные случаи реальных ситуаций. На реальном рынке совокупность агентов распадается на кластеры (сгущения, референтные группы) подражающих друг другу агентов рынка. Кластеры могут образовывать довольно сложные иерархические связи, могут сливаться и распадаться. В случае эффективного рынка на нем присутствует много примерно одинаковых кластеров, тогда рынок находится в наиболее стабильном состоянии, а его эволюция определяется в основном внешней информацией, имеющей случайный характер. В альтернативном случае на рынке присутствует один большой кластер, превосходящий остальные кластеры. Тогда рынок близок к обвалу и его динамика определяется чисто внутренними факторами.

Возникает вопрос: как эволюционирует кластерная структура и какова причина образования больших клас-

теров? Ответ предполагает синтез указанных альтернативных концепций. Реальный рынок состоит из множества взаимодействующих экономических агентов, способных накапливать опыт в процессе взаимодействия с другими агентами и изменяться для приспособления к изменениям окружающей среды. Те же процессы самоорганизации во всех сложных адаптивных системах. Примерами подобных систем служат центральные нервные системы и нейросети, экосистемы и колонии муравьев, социальные структуры и политические системы.

Сегодня одним из главных центров эконофизики является Институт Санта-Фе, созданный в середине 1980-х гг. в Нью-Мехико. Синергетику там предпочитают называть теорией сложных адаптивных систем (теорией сложности). Характерным этапом эволюции всех адаптивных систем является процесс самоорганизации, когда в результате самоусиления отдельных взаимодействий в системе спонтанно возникает порядок. В русло таких представлений о синергетике укладывается и появление разумной жизни во Вселенной как предельно редкого (в силу необходимости сочетания целого набора требуемых условий), но структурно устойчивого явления в естественной эволюции Космоса: человек рожден не от обезьяны, а вместе с обезьяной и всей остальной биосферой создан Космосом по закону Космоса.

Познание законов функционирования сложных систем позволяет управлять и такими процессами, как сборка и разборка социальных объектов. Примером может служить применение теории управляемого хаоса в ликвидации Югославии и в наблюдаемых сейчас (в марте 2011 г.) арабских революциях, в которых спонтанные действия сочетаются с неспонтанными. Человечество как целое движется к приобретению нового качества, которое может отсутствовать у отдельных его частей.

Примером самоорганизации в экономике служит описанная Адамом Смитом «невидимая рука» рынка, где множество индивидов со своими индивидуальными желаниями рождает новое качество своего поведения как целого. При этом, конечно, следует учитывать и влияние государства как встроенного стабилизатора: клановые интересы далеко не всегда совпадают с интересами социума в целом.

Рынок со временем способен агрегировать в себя с помощью цен почти всю значимую информацию и приближаться к эффективному рынку. Рождаемые слепым подражателем информационные миражи и вызываемые ими кризисы способствовали рождению нового раздела эконофизики – «игры в меньшинство» (minority game) [11, p. 168–176]. «Игра» показывает, как экономические агенты с ограниченной рациональностью при неполной информации, конкурируя за ограниченные ресурсы, пользуются определенными стратегиями и вдруг создают эффективный рынок. При этом они невольно формализуют одну особенность: если некоторой удачной в прошлом стратегией начинает пользоваться большинство, то выигрышная стратегия превращается в проигрышную.

Видимо, в этом, в частности, заключается причина ослабления господствовавших ранее идеологием после завоевания ими масс и превращения в «материальную» (точнее, социокультурную) силу: фокусирование усилий делает свое дело ценой впадения в односторонность и дисгармонию, и расширение сферы влияния идеологии и ее воплощение (а всякое воплощение в плоть вещей и формальных институтов чревато отчуждением, перевертыванием субъект-объектных отношений) неиз-

бежно сопровождается бифуркациями социальных траекторий, расфокусированием и ослаблением.

Если для мира идей нет законов сохранения, то для материальных предпосылок их воплощения действует закон ограниченности соответствующих ресурсов. Жизненные ресурсы разного вида – основной параметр порядка в эволюции любых динамических систем. Для достижения успеха при «игре в меньшинство» требуется своевременно изменять стратегии. Это совсем не обязательно означает измену, скажем, великим принципам, но означает расширение контекста их понимания и применения, то есть требует обобщения. Например, в современной физике изучение всего спектра физических взаимодействий диктует необходимость построения единой теории всех физических взаимодействий – примерно так, как все многообразие окружающих нас различных агрегатных состояний воды мы сводим к тождественным молекулам воды, а все многообразие элементарных частиц – к различным модам колебания струны.

При «игре в меньшинство» на рынке увеличивают свой капитал те, кто оказывается в меньшинстве: ведь если покупающих больше, чем продающих, то цена акций увеличивается и продающие выигрывают. Данная модель показывает и связь степени информированности агентов с эффективностью рынка: если информированность агентов рынка меньше критической, при которой происходит фазовый переход, то не существует дополнительной информации, которую можно было бы использовать для более точного предсказания, и рынок оказывается эффективным. Если же средняя информированность агентов больше критической, то наиболее информированные агенты имеют действительное преимущество над остальными, так что рынок оказывается неэффективным (ведь эффективность рынка означает достаточную информированность всех его агентов).

Модель «игры в меньшинство» позволяет детально проследить, как на рынке образуется равновесие и как оно нарушается по причине того, что агенты, которые ведут себя независимо, вдруг начинают вести себя одинаково. Быстрое и резкое изменение состояния любой сложной системы есть ее катастрофа, которая приводит состояние системы в равновесие с окружающей средой. Так, землетрясение снимает напряжение надвигающихся друг на друга материковых плит, а систематическое обрушение горки песка в песочных часах переводит ее в неравновесное состояние в относительно равновесное (на какое-то время). Пер Бак [12] разработал целостную теорию самоорганизующейся критичности: суммирование мелких событий может приводить к цепной реакции.

Налицо переход количества в качество, задающий цепную линию мер (при этом сама мера не может быть безмерной). Гегель назвал количество хитростью, улавливающей качество. Например, огромное число нуклонов в звезде (а потому оно огромно и в планетах) примерно равно кубу отношения планковской массы к массе нуклона, и это одна из предпосылок возникновения на Земле жизни как наисложнейшей космической структуры. Интуиции теории катастроф соединяют редкость с типичностью: по теореме Сарда особое множество (скажем, граница объема или центр масс тела) имеет меру нуль (в пределе математической идеализации). Но если граница фрактально пронизывает весь объем (вспомним фьорды Норвегии, где всюду рядом без смешения море и суша, или вспомним взаимопереплетение нервной, кровеносной и легочной систем нашего организма), то она сама как бы становится территорией.

Пер Бак с соавторами построили модель рынка, где его агенты были разделены на рациональных инвесторов (покупающих и продающих акции исходя из разницы между котировкой акции и ее «справедливой» ценой) и шумовых трейдеров (следующих тренду, чтобы извлечь прибыль благодаря краткосрочным изменениям на рынке). Большую часть времени число первых и вторых сбалансировано. Но когда цены начинают расти, растет число рациональных инвесторов, желающих продать акции и уйти с рынка. На их место приходит все больше шумовых трейдеров, привлеченных растущими ценами. Возникает все больший рост цен, сопровождающийся образованием «пузырей» и обвалом. Дидье Сорнет [13] показал, что нелинейное взаимодействие рациональных инвесторов и шумовых трейдеров может приводить к появлению критического момента времени, когда вероятность резкого обвала рынка максимальна.

Нелинейность – смысловой стержень синергетики. Известно, что сложение доходов нелинейно, так что «один плюс один больше, чем два» [14, с. 33–133]. Нелинейная «арифметика» предваряет идемпотентный анализ Маслова [15], согласно которому:

$$\begin{aligned} a \oplus b &= \ln(e^a + e^b), \\ a \otimes b &= a + b. \end{aligned} \quad (5)$$

Этот идемпотентный анализ связан с квантовой статистикой. Дело в том, что в подавляющем числе случаев все денежные купюры одного достоинства можно считать эквивалентными друг другу. Если клиент сдает в банк на хранение бриллианты, он потом требует вернуть ему именно их, но если он хранит в банке деньги, ему не так важно, в каких купюрах их ему вернут. Если клиент сдает два бриллианта в два банка, он имеет 4 способа ими распорядиться, но в случае пары сто долларовых купюр таких способов только 3: ведь положить первую купюру в первый банк, а вторую – во второй или наоборот – это для него не имеет значения. Статистика определяется числом равновероятных событий. Мы видим, что в случае с бриллиантами имеем статистику Больцмана (элементы пронумерованы), а в случае купюр – статистику Бозе-Эйнштейна (номера купюр учитывают, как правило, только в уголовных делах). В. П. Маслов приводит простой пример нелинейного сложения доходов. Если в Англии три гражданина сначала хотят купить по бутылке кефира, а потом решают сложить свои деньги, то им бесплатно выдается четвертая бутылка кефира. Далее, если сумма купленных акций превышает 50 %, то их владелец по существу становится хозяином предприятия и может скачком изменить свой суммарный доход.

Теорию вероятностей можно развивать также на случай отрицательных фрактальных размерностей. Эти размерности могут применяться в описании фрактальных дырок и трещин в горных породах и металлах, в применении квантовой статистики к лингвостатистике [16, р. 5–325]. Интегрирование в известном смысле можно считать отрицательным дифференцированием. Кроме того, умножение на координату двойственно дифференцируемости в смысле преобразования Фурье. Поэтому можно говорить о пространстве двойственных дифференцируемых функций, «сопряженным» к которому является пространство обобщенных функций (по Соболеву). Введение гамма-функций вместо обычных факториалов позволяет их аналитически продолжать для отрицательных размерностей. Для плотностей обобщенных распределений можно грубо сказать, что если есть

«ультрафиолетовая расходимость», то размерность положительна, а если есть «инфракрасная расходимость», то размерность отрицательна.

Квантовая статистика заставляет развивать теорию вероятностей. Например, еще Бозе заметил, что вывод Планком его знаменитой формулы верен только при

условии тождественности частиц. В пределе при $h \rightarrow 0$ распределения Бозе – Эйнштейна или Ферми – Дирака не удовлетворяют постулату о независимых событиях. Очевидно, что классическая и квантовая эконофизика имеют большое будущее.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Stanley H. E., Afanasyev V., Amaral L. A. N., Buldyrev S. V. and ect. Anomalous fluctuations in the dynamics of complex systems: from DNA and physiology to econophysics / H. E. Stanley, V. Afanasyev, L. A. N. Amaral, S. V. Buldyrev, A. L. Goldberger, S. Havlin, H. Leschhorn, P. Maass, R. N. Mantegna, C.-K. Peng, P. A. Prince, M. A. Saling, M. H. R. Stanley and G. M. Viswanathanan // *Physica A: Statistical and Theoretical Physics*. 1996. # 224 (1–2). P. 302–321.
2. Anderson P. W. More is difference // *Science*. New Series. Vol. 177. # 4047. (Aug. 4, 1972). P. 393–396.
3. Mandelbrot B. *The Fractal Geometry of Nature*. New York: W. H. Freeman and Co., 1982.
4. Hausdorff F. Dimension und Ausseres Mass // *Mathematische Annalen*. 1919. Vol. 79. P. 157–179
5. Дубовиков М. М., Старченко Н. В. Эконофизика и анализ финансовых временных рядов // *Эконофизика. Современная физика в поисках экономической теории*. М.: МИФИ, 2007. С. 243–293.
6. Bachelier L. *Theory of Speculation* (Translation of 1900 French edn) / P. H. Cootner (ed.) // *The Random Character of Stock Market Prices*, The MIT Press, Cambridge, 1964. P. 17–78.
7. Eugene F. Fama Mandelbrot and the Stable Paretian Hypothesis // *Journal of Business*. 1963. # 36(4). P. 420–429.
8. Мандельброт Б. Фракталы, случай и финансы. М.; Ижевск: НИЦ «Регулярная и хаотическая динамика», 2004. 255 с.
9. Mandelbrot B. B. and Van Ness J. W. Fractional brownian motions, fractional noises, and applications // *SIAM Rev.* Vol. 10. # 4. P. 422–437.
10. Ежов А. А., Шумский С. А. Нейрокомпьютинг и его применения в экономике и бизнесе. М.: МИФИ, 1998. 224 с.
11. Challet D., Chessa A., Marsili M., Zhang Y-C. From minority games to real markets // *Quantitative Finance*. 2001. 1(1). P. 168–176.
12. Bak P. *How Nature Works: The Science of Self-Organized Criticality*. New York, Copernicus, 1996.
13. Сорнете Д. Как предсказать крахи финансовых рынков: критические события в комплексных финансовых системах. М.: Интернет-трейдинг, 2003. 400 с.
14. Маслов В. П. Квантовая эконофизика // *Современная физика в поисках экономической теории*. М.: МИФИ, 2007. С. 33–133.
15. Maslov V. *Méthodes opératorielles*. Moscow: Éditions MIR, 1987.
16. Maslov V. P. Quantum Linguistic Statistics // *Russian Journal of Mathematical Physics*. 2006. V. 13. № 2. P. 315–325.

REFERENCES

1. Stanley H. E., Afanasyev V., Amaral L. A. N., Buldyrev S. V. and ect. Anomalous fluctuations in the dynamics of complex systems: from DNA and physiology to econophysics / H. E. Stanley, V. Afanasyev, L. A. N. Amaral, S. V. Buldyrev, A. L. Goldberger, S. Havlin, H. Leschhorn, P. Maass, R. N. Mantegna, C.-K. Peng, P. A. Prince, M. A. Saling, M. H. R. Stanley and G. M. Viswanathanan // *Physica A: Statistical and Theoretical Physics*. 1996. # 224 (1–2). P. 302–321.
2. Anderson P. W. More is difference // *Science*, New Series. Vol. 177. # 4047. (Aug. 4, 1972). P. 393–396.
3. Mandelbrot B. *The Fractal Geometry of Nature*. New York: W. H. Freeman and Co., 1982.
4. Hausdorff F. Dimension und Ausseres Mass. // *Mathematische Annalen*. 1919. Vol. 79. P. 157–179.
5. Dubovikov M. M., Starchenko N. V. Econophysics and analysis of financial time series // *Econophysics. Modern physics is searching for the economic theory*. M., MIFI, 2007. P. 243–293.
6. Bachelier L. *Theory of Speculation* (Translation of 1900 French edn) / P. H. Cootner (Ed.) // *The Random Character of Stock Market Prices*, The MIT Press, Cambridge. 1964. P. 17–78.
7. Eugene F. Fama Mandelbrot and the Stable Paretian Hypothesis // *Journal of Business*. 1963. # 36(4). P. 420–429.
8. Mandelbrot B. *Fractals, occurrence and finances*. M.; Izhevsk: NITs 'Regular and chaotic dynamics', 2004. 255 p.
9. Mandelbrot B. B. and Van Ness J. W. Fractional Brownian motions, fractional noises, and applications // *SIAM Rev.* Vol. 10. # 4. P. 422–437.
10. Ezhov A. A., Shumsky S. A. Brain-computing and its application in the economics and business. M.: MIFI, 1998. 224 p.
11. Challet D., Chessa A., Marsili M., Zhang Y-C. From minority games to real markets // *Quantitative Finance*. 2001. 1(1). P. 168–176.
12. Bak P. *How Nature Works: The Science of Self-Organized Criticality*. New York, Copernicus, 1996.
13. Sornete D. How collapse of financial markets can be predicted: critical events in the complex financial systems. M.: Internet-trading, 2003. 400 p.
14. Maslov V. P. Quantum econophysocs // *Modern physics is searching for the economic theory*. M.: MIFI, 2007. P. 33–133.
15. Maslov V. *Méthodes opératorielles*. Moscow: Éditions MIR, 1987.
16. Maslov V. P. Quantum Linguistic Statistics // *Russian Journal of Mathematical Physics*. 2006. V.13. # 2. P. 315–325.

РАЗДЕЛ 2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ



**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА
ПОЗВОЛЯЕТ НАМ
ЛУЧШЕ ПОНИМАТЬ, ЧТО МЫ
ВИДИМ,
БОЛЕЕ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНО
И ЛОГИЧНО РАЗМЫШЛЯТЬ
О ШИРОКОМ КРУГЕ
СЛОЖНЫХ ОБЩЕСТВЕННЫХ
ВЗАИМОСВЯЗЕЙ.**

*Хейне П. Экономический образ мышления /
П. Хейне; пер. с англ. – 2-е изд., стер. –
М.: Дело, 1993. – С. 699*

08.00.01. – Экономическая теория

**08.00.05. – Экономика и управление
народным хозяйством**

01. – Экономика, организация и управле-
ние предприятиями, отраслями, комплексами.

02. – Управление инновациями.

03. – Региональная экономика.

04. – Логистика.

05. – Экономика труда.

06. – Экономика народонаселения
и демография.

07. – Экономика природопользования.

08. – Экономика предпринимательства.

09. – Маркетинг.

10. – Менеджмент.

11. – Ценообразование.

12. – Экономическая безопасность.

13. – Стандартизация и управление качеством
продукции.

14. – Землеустройство.

15. – Рекреация и туризм.

**08.00.10. – Финансы, денежное обращение
и кредит**

08.00.12. – Бухгалтерский учет, статистика

**08.00.13. – Математические
и инструментальные методы в экономике**

Приглашаем на сайт научного журнала:

<http://vestnik.volbi.ru>

Все вопросы

по e-mail: meon_nauka@mail.ru

08.00.05. – ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ
01. – ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ
ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

УДК 658.14/17
ББК 65.291.93

Шмидт Андрей Владимирович,
канд. экон. наук, доц. каф. экономики и финансов,
Южно-Уральского государственного университета,
г. Челябинск,
e-mail: uvr@susu.ac.ru

ГЕНЕЗИС ПОНЯТИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ»
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

GENESIS OF THE CONCEPT «ECONOMIC STABILITY»
OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE

Управление развитием промышленного предприятия связано с обеспечением устойчивости его хозяйственной деятельности. Разработка долгосрочной стратегии должна включать анализ динамики социально-экономических показателей и обеспечивать минимизацию затрат по достижению цели. Объективно существующая неопределенность внешней среды предприятия обуславливает возмущающие воздействия в процессе движения к поставленной цели. В теоретико-методическом плане актуальными становятся вопросы выбора экономических критериев оценки устойчивости предприятия. При этом особую значимость приобретает раскрытие категории «экономическая устойчивость» промышленного предприятия.

Management of development of an industrial enterprise is connected with support of stability of its economic activities. Working-out of the long-term strategy should include the analysis of dynamics of social and economic indices and provide for minimization of expenses for achieving the goal. Objectively existing uncertainty of the environment of the enterprise causes revolting influences in the course of movement towards the set goal. In the theoretic and methodical plan the actual are the issues of selection of economic criteria of evaluation of the enterprise stability. Thus, the special importance is obtained the disclosure of the category «economic stability» of an industrial enterprise.

Ключевые слова: экономическая устойчивость, адаптация, управление, устойчивое экономическое развитие, виды экономической устойчивости, возмущающие воздействия, экономико-математические модели, мини-экономическая система, экономический анализ, вероятность достижения цели, фазовая траектория, фазовое пространство.

Keywords: economic stability, adaptation, management, sustainable economic development, kinds of economic stability, revolting influences, economic-mathematical models, mini-economic system, economic analysis, probability of the goal achievement, phase trajectory, phase space.

Анализ влияния возмущающих воздействий на мини-экономическую систему, по нашему мнению, необходимо проводить с рассмотрением предприятия в качестве открытой социально-экономической системы, которую с позиций классификации Бира [1, с. 37–41] можно отнести к особо сложной. Особенности функционирования, развития и параметры внутренней среды открытых социально-экономических систем зависят от состояния и динамики внешней среды. Следует отметить, что важным отличительным признаком организаций, работающих в режиме открытых систем, является высокая неопределенность и слабая предсказуемость характера организационных отношений [2].

Следует заметить, что изучение воздействия возмущающих факторов на мини-экономическую систему предприятий, рассматриваемых в качестве открытых социально-экономических систем, с одной стороны, делает возможным использование концепций и принципов различных направлений системных исследований, объектом изучения которых являются закономерности функционирования и развития особо сложных систем, а с другой стороны, требует разработки новых экономических показателей и системных методик по определению уровня экономической устойчивости предприятия к указанным факторам внешней среды.

Таким образом, вопросы повышения эффективности функционирования предприятия в условиях динамичной и неопределенной среды являются доминирующими в современных исследованиях. Это вызывает необходимость разработки новых концепций устойчивого экономического функционирования и развития организаций на основе синтеза традиционных экономических подходов и достижений естественных и гуманитарных направлений исследований.

Определения понятия «экономическая устойчивость», найденные в различных литературных источниках, представлены в табл. 1.

Определения понятия экономической устойчивости предприятия

№ п/п	Определение	Источник
1	Экономическая устойчивость предприятия – адаптивность предприятия к произошедшим или предполагаемым в будущем изменениям	[3, с. 1]
2	Устойчивость – стремление к состоянию равновесия либо в условиях полного отсутствия колебаний, либо в условиях затухающих колебаний	[4, с. 9]
3	Под организационно-экономической устойчивостью понимается способность предприятия сохранять финансовую стабильность при постоянном изменении рыночной конъюнктуры путем совершенствования и целенаправленного развития его производственно-технологической и организационной структуры методами логистико-ориентированного управления	[5, с. 9]
4	Экономическая устойчивость предприятия раскрывается как система, обладающая внутренней сопротивляемостью в зависимости от влияния внешних и внутренних факторов	[6, с. 10]
5	Экономическая устойчивость представляет собой такое состояние динамического развития хозяйствующего субъекта, когда характеризующие его социально-экономические параметры при любых возмущениях внешней и внутренней среды сохраняют положение экономического равновесия на том или ином уровне	[7, с. 7]
6	Экономическая устойчивость предприятия – перманентное состояние предприятия, при котором его деятельность обеспечивает в существующих переменных условиях выполнение всех его обязательств перед персоналом, партнерами и государством благодаря сбалансированности активов и пассивов, созданию достаточных резервов, редукции риска убытков	[8, с. 9]
7	Экономическая устойчивость – это совокупность свойств важнейших элементов субъекта предпринимательской деятельности: производственной деятельности, организационной работы, финансово-денежного обращения, материально-технической базы, ресурсного обеспечения, кадрового и интеллектуального потенциалов, которая определяет отношение субъекта предпринимательства к сложной внешней среде, его взаимодействие с экономическими субъектами различного уровня и позволяет образовать динамически равновесную целостную систему, самостоятельно определяющую целенаправленное движение в настоящем и прогнозируемом будущем	[9, с. 7]
8	Экономическая устойчивость – динамическое соответствие параметров состояния предприятия состоянию внешней и внутренней среды, которое обеспечивает его функционирование в условиях возмущающих воздействий с максимальной эффективностью	[10, с. 8]
9	Устойчивым является такое состояние предприятия, при котором оно способно удерживать равновесие своей внутренней структуры в каждый отдельный промежуток времени	[11, с. 8]
10	Экономическая устойчивость промышленного предприятия – состояние деятельности хозяйствующего субъекта, когда характеризующие его социально-экономические параметры при любых возмущениях внешней и внутренней сред, сохраняя исходное равновесие, находятся в определенной зоне экономической устойчивости, границы которой приняты нормативными на данный период времени, при этом динамически развиваясь	[12, с. 8]
11	Устойчивость функционирования предприятия означает его структурную прозрачность и надежность, способность адаптироваться к быстро меняющимся условиям хозяйствования, восприимчивость к нововведениям и достигается за счет эффективного использования всех имеющихся у предприятия ресурсов	[13, с. 10]
12	Экономическая устойчивость сложных систем – это такое их состояние, когда обеспечивается рентабельное их функционирование и стабильное развитие в заданных пределах при самофинансировании в условиях динамичной внешней среды	[14, с. 7]
13	Экономическая устойчивость – это такое положение строительной организации, при которой важнейшие подсистемы управления организацией способны регулировать факторы, определяющие экономический рост, и возвращать систему в состояние нового относительного равновесия в условиях риска	[15, с. 9–10]
14	Устойчивость системы определяется как ее способность при различных состояниях внешней среды сохранять значения существенных переменных в допустимых пределах	[16, с. 7]
15	Экономическая устойчивость – это способность предприятия в относительно длительный период времени сохранять и наращивать собственный производственный потенциал с целью сохранения и расширения занимаемого сегмента рынка	[17, с. 6]
16	Устойчивость системы – это ее способность не подвергаться колебаниям (изменениям) под воздействием внешних факторов	[18, с. 10]
17	Экономическая устойчивость агрофирмы характеризуется стабильным ростом добавленной стоимости конечного продукта, устойчивыми позициями на рынке, рентабельностью производства не ниже среднеотраслевого уровня, отсутствием просроченной задолженности и размерами текущих доходов, обеспечивающими своевременные текущие выплаты	[19, с. 7]
18	Экономическая устойчивость – способность хозяйственной системы поддерживать пропорциональность в развитии воспроизводства с тем, чтобы снизить негативные последствия воздействия на нее неблагоприятных факторов	[20, с. 9]
19	Экономическая устойчивость – способность производственно-хозяйственной системы возвращаться в положение стабильности после возникающих изменений в условиях осуществления предпринимательской деятельности. При этом под экономической стабильностью понимается сохранение положительных тенденций в уровне использования производственного потенциала организации с учетом сложившегося соотношения между спросом и предложением в выбранных стратегических зонах хозяйствования	[21, с. 6]

Анализ представленных в табл. 1 определений позволяет выделить свойственные им недостатки. Определения 2, 5, 7, 9 и 13 страдают тем, что носят несколько односторонний характер, базируясь, прежде всего, на понятии равновесия социально-экономической системы, не поясняя при этом данное понятие. Это осложняет понимание сущности экономической устойчивости, т. к. единого общепринятого критерия равновесия хозяйствующего субъекта не существует. Кроме того, в данных определениях происходит определенное отождествление понятий экономической устойчивости и равновесия предприятия.

Аналогичные недостатки имеют определения 1 и 11, которые раскрывают сущность экономической устойчивости прежде всего через понятие адаптивности. Это понятие является размытым и количественно не определенным, что не способствует адекватному пониманию феномена экономической устойчивости.

Определение 3 фактически отождествляет понятия экономической и финансовой устойчивости. Однако финансовая устойчивость является лишь одним из компонентов общей экономической устойчивости и, соответственно, более узким понятием.

Аналогичный недостаток характерен для определений 6 и 17, которые фактически раскрывают экономическую устойчивость через финансовую.

В определении 12 содержание экономической устойчивости поясняется через рентабельное функционирование предприятия, т. е. через экономическую эффективность. Очевидно, что деятельность предприятия может быть рентабельной даже на фоне сокращения рыночной доли, снижения загрузки производственных мощностей, потери квалифицированных кадров и т. д. Такая ситуация не свидетельствует об экономической устойчивости хозяйствующего субъекта, однако соответствует определению 12. Критерий же стабильного развития, зафиксированный в данной дефиниции, не позволяет однозначно установить факт экономической устойчивости ввиду отсутствия однозначного количественного показателя такого развития.

Определения 4, 8, 10, 14, 16 и 18 имеют один общий недостаток – они не в полной мере отражают необходимые признаки экономической устойчивости.

Определения 15 и 19 раскрывают сущность экономической устойчивости через понятие производственного потенциала организации. Под ним, как правило, понимают способность предприятия производить продукцию определенного состава и технических свойств в максимальном объеме. Однако даже высокий коэффициент загрузки производственной мощности не может однозначно свидетельствовать об экономической устойчивости компании, т. к. на этом фоне предприятие может иметь высокий уровень кредиторской задолженности, низкие показатели реализации продукции, другие негативные тенденции.

Таким образом, в современной экономической науке можно выделить два значимых подхода к исследованию устойчивости социально-экономических систем: статический и динамический. Статический метод, ставший уже традиционным, исследует финансовую устойчивость предприятий по результатам финансово-хозяйственной деятельности. Динамический подход определяет устойчивость предприятия с позиций динамики протекающих внешних и внутренних экономических процессов.

При рассмотрении статического подхода под устойчивостью с позиции финансово-экономического анализа в широком смысле понимается определенное состояние счетов предприятия, гарантирующее его платежеспособность, т. е. выполнение всех его обязательств перед персоналом, партнерами и государством. Финансовая устойчивость деятельности предприятия анализируется не в процессе развития, а в конкретный момент времени. Данный статический подход является объективным, т. к. в основе исследования лежит бухгалтерская отчетность: отчет о движении денежных средств, отчет о прибылях и убытках, бухгалтерский баланс.

В самом определении категории «финансовая устойчивость предприятия», по нашему мнению, кроется некоторая противоречивость, несоответствие традиционному, классическому пониманию категории «устойчивость», трактуемой общей теорией систем. С позиций рассмотренного финансово-хозяйственного анализа под устойчивостью понимается лишь способность предприятия отвечать по своим обязательствам, тогда как (при рассмотрении динамического подхода) с позиций системного анализа под устойчивостью понимается способность системы возвращаться в состояние равновесия под воздействием возмущающих факторов внешней среды.

Кроме того, при рассмотрении категории «экономическая устойчивость социально-экономических систем» следует заметить, что главная их особенность состоит в том, что они функционируют в соответствии с поставленной целью, т. е. социально-экономические системы – это целеориентированные системы.

Необходимо четко представлять, что цель – это желаемое состояние экономической системы, отражающее волю управляющего системой субъекта и имеющее строго определенный срок существования. Цель развития экономических систем, во-первых, меняется в зависимости от особенностей конкретной ситуации, и, во-вторых, поскольку поставленная цель с самого начала несет в себе элемент субъективизма (во всяком случае, постановка цели не вытекает автоматически из механизма функционирования системы), состояние системы, при котором она достигла цели, не всегда является оптимальным или хотя бы типичным для нее, чего нет в случае технических систем. Итак, особенное свойство экономических систем проявляется, прежде всего, в том, что они целеориентированы, причем цели их развития не всегда обусловлены технологическими свойствами технических систем, являющихся их составными частями.

Процесс задания цели назовем целеполаганием. Целеполагание для экономических систем – едва ли не самый важный процесс. «Неправильный выбор целей при создании системы приводит к тому, что решаются не те проблемы, которые должны решаться. Это может привести к гораздо большему ущербу, чем применение неэффективной системы для достижения выбранных целей». Целеполагание настолько важно при управлении экономическими системами, что содержанием самого процесса управления данным видом систем можно считать целеполагание и контроль за выполнением целевых заданий.

Целеполагание предусматривает обязательный учет возможностей исследуемой системы (организации), т. к. в противном случае цели будут нереальными

и в большей степени будут похожи на мечту. Именно благодаря сопоставлению желаемых целей организации с ее возможностями организациям удастся принимать реалистичные цели. В процессе целеполагания, по оценкам американских ученых, экономическим системам свойственны консервативность и инерционность поведения. В результате, как правило, цели устанавливаются с большой оглядкой на весь комплекс окружающих условий и прошлый опыт.

Данное понимание механизма целеполагания отражается в виде следующей зависимости:

$$M_i^t = f_i(M_{t-1}; U_{t-1}; N_{t-1}),$$

где M_i^t – уровень притязаний по целевой характеристике i в период t ; f_i – функция цели; M_{t-1} – фактический уровень, достигнутый в предыдущем периоде; U_{t-1} – уровень достижения, выведенный из прошлого организационного опыта; N_{t-1} – уровень, достигнутый другими экономическими системами в аналогичных ситуациях.

При рассмотрении вопроса формирования целей не следует забывать об информационном характере управления экономических систем. В этом смысле еще раз следует подчеркнуть особое значение, которое приобретает соотношение объективного и субъективного в процессе решения управленческих задач. Объективная реальность передается с помощью информационной системы субъекту хозяйствования, который разрабатывает стимулы целенаправленных действий для трансформации целевой системы в желаемое состояние (рис. 1).

В общем случае можно выделить следующие принципы целеполагания:

- цели экономических систем строятся на гипотезах их развития в будущем, но обуславливаются настоящим состоянием экономической системы;
- успех формирования системы целей зависит от личности, отвечающей за процесс целеполагания (в частности от ее интеллектуальных способностей), от материальных и организационных ресурсов, направляемых на достижение поставленной цели, и от организации системы информации, поддерживающей решения субъектов экономических систем;
- полная, правдивая, исчерпывающая информация о состоянии экономического объекта и внешней среды способствует разработке верной стратегии предприятия и играет решающее значение для успешной реализации поставленных целей.



Рис. 1. Соотношение объективного и субъективного в процессе анализа социально-экономических систем

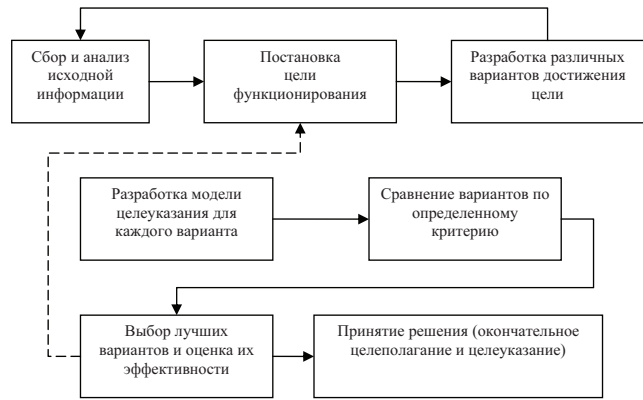


Рис. 2. Формулирование цели функционирования на основе анализа экономико-математической модели

В реальных условиях целеполагание сопровождается целеуказанием. Целеуказание – это процесс формализации поставленной цели, представления ее через соотношения между различными параметрами системы. В процессе целеуказания до исполнительных элементов системы доводятся результаты целеполагания. В отличие от целеполагания, целеуказание происходит во всех видах систем (природных, технических, экономических). Необходимость целеуказания обоснована особенностями восприятия функциональными элементами системы целевых установок, для которых цель непременно должна быть описана какими-либо параметрами, на которые они могут воздействовать.

Таким образом, по нашему мнению, экономическая устойчивость промышленного предприятия как открытой целеориентированной социально-экономической системы определяется как способность достигать запланированных результатов с заданными характеристиками возможных отклонений, определяющих эффективное использование ресурсов.

Представляется, что устойчивость является фундаментальным свойством систем (в том числе экономических), отличающих их от случайного набора компонентов. Устойчивость – это способность сохранять системные свойства при изменениях внешних и внутренних факторов, способность существовать.

Таким образом, по нашему мнению, в современных условиях необходимо исследовать не только моментное состояние счетов предприятия (финансовую устойчивость), но и методами анализа особо сложных систем определять экономическую устойчивость предприятия с позиции динамики. В табл. 2 представлено содержание категорий «финансовая устойчивость» и «экономическая устойчивость».

Представляется, что устойчивость промышленных предприятий как открытых целеориентированных социально-экономических систем можно определить как способность достигать запланированных результатов с заданными характеристиками возможных отклонений, а также способность к эффективному функционированию и развитию относительно поставленной цели, несмотря на отклоняющие воздействия возмущающих факторов внешней среды различного генезиса.

Содержание категорий «финансовая устойчивость» и «экономическая устойчивость» с позиции динамики

№ п/п	Анализируемый признак	Категория «финансовая устойчивость»	Категория «экономическая устойчивость»
1	Сущностные особенности	Состояние счетов предприятия, гарантирующее его платежеспособность	Способность мини-экономической системы предприятия, находящейся под воздействием возмущающих факторов внешней среды, функционировать и развиваться относительно поставленной цели
2	Выполняемые функции	Определяет излишек или недостаток источников средств формирования запасов и затрат	1. Прогнозирование развития экономической ситуации. 2. Определение возможностей повышения экономической эффективности функционирования промышленного предприятия
3	Оценочный показатель	Показатели ликвидности и платежеспособности	Система показателей экономической устойчивости с позиции динамики
4	Характер показателя	По отношению к анализируемому экономическому мероприятию за период его реализации, в статике	Моментный, с учетом конкретной экономической ситуации на предприятии, характеризует устойчивость функционирования предприятия (с учетом ретроспективы) и возможности устойчивого экономического развития предприятия с учетом динамики протекающих процессов
5	Информация, необходимая для определения показателя	Финансовая отчетность предприятия: бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств	Система внешних и внутренних факторов, характеризующих экономическую ситуацию в динамике и определяющих параметры предприятия как открытой мини-экономической системы
6	Прогностический потенциал	Низкий, связанный с исследованием конечных результатов (в ретроспективе)	Высокий. Показатели определяются исследованием системы внутрифирменных процессов и механизмов в их взаимосвязи с факторами внешней среды, их взаимозависимости, их взаимообусловленности
7	Возможность применения для повышения эффективности функционирования предприятия	Ниже среднего, т. к. модели определения показателей ликвидности и платежеспособности не могут стать основой для создания организационно-экономического механизма по изменению их уровня	Высокая, т. к. система показателей экономической устойчивости с позиции динамики является основой для принятия решений по управлению предприятием

Устойчивое экономическое развитие есть проявление способности промышленного предприятия, находящегося под воздействием возмущающих факторов макро-, мезо- и микросред с высокой степенью вариабельности, достигать цели своего развития. Процесс устойчивого экономического развития осуществляется через прохождение определенных фаз, характеризующих устойчивым экономическим функционированием с соответствующим уровнем устойчивости.

Четкое разделение представленных категорий можно осуществить также путем их рассмотрения в едином пространственно-временном континууме: прошлое – настоящее – будущее. Понятие «устойчивое экономическое функционирование» следует рассматривать на отрезке прошлое – настоящее, соответственно, «устойчивое экономическое развитие» – на отрезке настоящее – будущее.

Кроме того, наличие устойчивости, как правило, объясняется одновременным действием двух полярных тенденций. Первая связана с воспроизводством и сохранением системных свойств и качеств. Вторая обеспечивает возможность адаптации системы к новым условиям. Таким образом, можно сказать, что в основе устойчивого экономического развития лежат основные принципы эволюции – сохранение идентичности и адаптация к внешней среде. Значит, устойчивое экономическое функционирование – это способность мини-экономической системы, находящейся под воздействием возмущающих

факторов внешней среды, к сохранению и воспроизводству своих уникальных системных свойств и качеств. Устойчивое экономическое развитие – процесс такого поведения мини-экономической системы в сложной внешней среде с высокой степенью вариабельности возмущающих факторов различного уровня, при котором наряду с сохранением и воспроизводством уникальных системных свойств и качеств наблюдается их количественная и качественная трансформация под воздействием механизма адаптации к внешней среде.

Исследование динамики функционирования и развития экономических систем, по нашему мнению, может проводиться с использованием подходов функционирования особо сложных систем. Возможность использования в экономике принципов устойчивости особо сложных систем предопределена тем фактом, что с системной точки зрения природные, технические и экономические системы имеют аналогичные свойства.

В качестве новых направлений в исследованиях устойчивости особо сложных систем можно выделить: теорию хаоса, теорию особо сложных систем, основанную на принципе многообразия Эшби, эволюционную теорию.

Теория хаоса описывает законы развития систем различной природы, концентрируя (в условиях непостоянства факторов внешней среды) внимание на хаосе, сложности и самоорганизации, и предлагает методы эффективного управления системами в условиях не-

определенности и быстрых динамических изменений. Согласно теории хаоса, бесконечно малые изменения в начальных условиях могут оказать существенное воздействие на развитие всей системы. Указанный подход распространяется и на социально-экономические системы макро-, мезо-, микро- и мини-уровней. Успешность функционирования современных организаций зависит от понимания скрытой динамики процессов, лежащих в основе видимых изменений. Решающей концепцией организационного управления, согласно теории хаоса, является концепция системы рычагов, обосновывающая получение значительных положительных изменений даже при небольших управленческих воздействиях. В процессе диссипативного хаоса даже небольшие изменения начальных параметров состояния системы приводят к значительным различиям в конечных результатах. В результате исследование существенной зависимости результатов деятельности организации от начальных условий приводит к еще одному из центральных моментов теории хаоса – исследованию такого свойства особо сложных систем, как самоорганизация. Применение теории хаоса на практике объясняет низкую эффективность практического использования многих методов, направленных на повышение устойчивости организации в условиях динамичной и неопределенной среды, а также методов количественного оценивания рисков, основанных на анализе изолированных результативных показателей функционирования фирмы.

Вопросы самосохранения и устойчивости сложных систем исследуются в общей теории систем. Согласно принципу многообразия Эшби, многообразие реакций системы должно соответствовать множеству внешних антиэнтропийных импульсов. При этом гибкость структуры системы должна соответствовать уровню инновационной активности. Если на начальном этапе самоорганизации внутренняя организация копирует внешнюю среду, то затем система эволюционирует в сторону устойчивого состояния с минимальным производством энтропии. Таким образом, устойчивость развития внутренней среды и внутрифирменных процессов предопределяется особенностями внешней среды. Данному подходу соответствует так называемая адаптивная устойчивость 1-го и 2-го рода, а также активная устойчивость, которая лежит в основе стратегического менеджмента и маркетинга.

Используя теорию систем в экономике, необходимо рассматривать экономические системы как нечто органичное, адаптивное, самоорганизующееся. В настоящее время можно выделить следующие общие характеристики самоорганизующихся систем, которые свойственны наиболее успешным в природе сложным адаптивным системам. Во-первых, такие системы являются самоуправляемыми. Во-вторых, самоуправление становится возможным благодаря наличию определенного вида обратной связи с внешней средой. Способность управляющего уровня идентифицировать полученную таким образом информацию является основой для развития, адаптации и самосохранения этих систем. В третьих, самоуправление посредством обратной связи позволяет таким системам действовать через подвижную специализацию. Указанные механизмы формирования актив-

ной устойчивости развития лежат в основе инновационного менеджмента.

Помимо теории хаоса, общей теории систем в социально-экономических исследованиях возможно применение подходов биологической эволюционной теории. Основные принципы эволюции – сохранение идентичности и адаптация к внешней среде – действуют и в экономике. При этом экономический субъект эволюционирует на нескольких уровнях (единицы эволюции). Основным принципом в эволюционной теории является способность каждой автономно активной единицы эволюции к спецификации собственных закономерностей, что порождает операционную закрытость, ведущую к формированию идентичности. Значит, процесс эволюционного развития – сохранение идентичности и способности к адаптации, которая связывается с естественным отбором. Принципы идентичности и адаптации можно связать с формированием и сохранением отличительных организационных признаков и свойств системного продукта (конкурентных преимуществ). Данные положения являются основным объектом исследования в маркетинге и стратегическом менеджменте.

Стремление перенести аналогии из сферы биологической эволюционной теории в другие области лежит в основе направления популяционной экологии, развитой зарубежными исследователями. Здесь рассматривается внутриорганизационная эволюция, согласно которой вариативность системы должна быть максимально высокой, чтобы наиболее полно учитывать сложность динамических изменений внешней среды. При этом выделяются так называемые пределы вариативности, характеризующие наиболее приемлемый ее уровень, определяемый в общей теории систем соотношением между однообразием и разнообразием элементов структуры системы. Для описания возможности приспособления к изменяющейся внешней среде в организационных исследованиях используется термин «экономическая мимикрия», который идентичен принципу обусловленности рациональных управленческих воздействий общей теории систем. Согласно эволюционной концепции, использование принципа многоуровневого построения организации позволяет выработать практические подходы к определению устойчивости функционирования системы. Считается, что любая система одновременно эволюционирует на нескольких внешних и внутренних уровнях, которые находятся друг с другом в интерактивной связи.

Следует заметить, что при рассмотрении вопроса экономической устойчивости предприятия необходимо учитывать различные взаимодействующие показатели внешних и внутренних уровней активности предприятий, что приводит к интеграции подходов к стратегическому развитию [22]. Указанный подход принципа многих уровней, применяемый в эволюционной концепции, тесно перекликается с подходом Дж. Форрестера к построению имитационных моделей производственных объектов.

Эволюционная теория находит широкое применение и при разработке стратегии конкурентных преимуществ. Согласно теории предпринимательских экосистем Дж. Ф. Мура, для обеспечения долгосрочного успеха компании на рынке одинаково важны как конкуренция,

так и сотрудничество, т. е. эволюция и взаимозависимость, поэтому вместо создания односторонних конкурентных преимуществ необходимо рассматривать предприятие как элемент экосистемы, где связаны интересы всех участников бизнеса и членов общества. Таким образом возникает феномен «коэволюции».

При рассмотрении эволюционной концепции следует отметить, что логика эволюционного развития макроэкономики в целом, этап развития конкретной отрасли или региона, возраст отдельных областей хозяйственной деятельности определяют наиболее рациональное сочетание внешних и внутренних факторов устойчивого состояния предприятия в данный экономический промежуток времени.

Таким образом, по нашему мнению, на основании изложенного материала можно сделать вывод, что современная экономическая наука обладает достаточным теоретическим инструментарием для изучения динамики переходных экономических процессов в мини-экономических системах. При этом эволюционные принципы в синтезе с общей теорией систем могут использоваться для объяснения сложных явлений в мини-экономических системах. На основании представленных подходов к изучению динамики функционирования и развития особо сложных систем можно выделить следующие основные виды их устойчивости [1, с. 37–41].

1. Видимая устойчивость первого рода состоит в том, что изменение входных параметров функционирования системы не отражается на результатах функционирования системы значимым образом.

2. Видимая устойчивость второго рода характеризуется случаем, когда часть признаков среды неизменна и система не имеет соответствующих компенсаторных механизмов. При неизменной среде подобная система может существовать неограниченное время. Однако любое колебание существенных факторов внешней среды ведет к потере устойчивости. Именно этим видом устойчивости можно охарактеризовать функционирование предприятия в условиях административно-командной экономики.

3. Групповая устойчивость. В данном случае система располагает полной группой компенсаторных механизмов ко всем возможным типам изменений. Реализация этого принципа на практике связана с большими затратами и не может обеспечить в долгосрочном периоде гарантию устойчивого функционирования предприятия.

4. Адаптивная устойчивость первого рода. Для ее поддержания в системе должен быть ограниченный набор механизмов, которые способны компенсировать внешние возмущения путем создания адаптивных цепочек из комбинации имеющихся элементов. Для устойчивости данного типа свойственно последовательное рассеивание возмущения на элементах цепочки. В результате этого отклонение от заданных параметров не происходит. Этот подход реализуется в интегральных схемах управления качеством продукции.

5. Адаптивная устойчивость второго рода. В данном случае компенсаторная цепочка является не линейной, а замкнутой в цикл, в результате чего появляется возможность за несколько периодов компенсировать возмущение, по мощности превосходящее возможности

отдельной цепочки. В основе этого лежит механизм обратной связи, или гомеостаза.

6. Отложенная устойчивость. Здесь предполагается наличие у системы возможности вовсе уйти от действия возмущающего фактора, не имея при этом соответствующих компенсаторных механизмов. Уход от действия возмущающего фактора может быть как во времени, так и в пространстве. Механизмы отложенной устойчивости лежат в основе принципа устойчивого развития, которое предполагает развитие, предвидимое и управляемое определенными воздействиями. В данном случае возможности предвидения являются основным адаптационным механизмом в эволюционном плане.

Представляется, что отложенная устойчивость является наиболее эффективной по критерию затраты на поддержание устойчивости – результат. Отметим, что условия для реализации этого вида устойчивости на практике для большинства хозяйствующих субъектов российской экономики ограничены. Исключение составляет уход от возмущающего фактора по времени с использованием методов прогнозирования и комплекса превентивных мероприятий по обеспечению данного вида устойчивости.

Подчеркнем, что для обеспечения устойчивости предприятие должно своевременно и адекватно реагировать на изменения во внешней среде. Выделяются три основных способа реагирования организации на происходящие во внешней среде изменения:

– адаптация, которая представляет собой ответные действия на уже произошедшие во внешней среде изменения и являющаяся оборонительной стратегией, ориентированной на прошлые (ретроспективу) и настоящие изменения. Адаптация в общем случае понимается как приспособление системы к изменению условий существования;

– подготовка к изменениям, которая предполагает превентивные действия и реагирование на «слабые» сигналы в изменении внешних факторов. Это стратегия, ориентированная на отслеживание «желаемой траектории» при будущих изменениях;

– активная позиция, которая направлена на изменение уже самой внешней среды. Данную стратегию могут использовать предприятия, занимающие устойчивые позиции на рынке. В данном случае использование внутреннего потенциала фирмы направлено на изменение параметров макро- и мезоокружения, а не просто приспособления к ним.

В соответствии с приведенными типами реагирования на внешние возмущающие воздействия макро- и мезосреды можно выделить различные стратегии поведения предприятий: пассивное ожидание, активное ожидание и подготовка к изменениям, стимулирование желаемых изменений. Современные стратегии создания и удержания конкурентных преимуществ связаны именно с активной позицией предприятия на рынке. Однако следует заметить, что выбор конкретной стратегии должен производиться в соответствии с принципом соответствия между уровнем агрессивности поведения предприятия и уровнем турбулентности внешней среды, предложенным И. Ансоффом в его динамическом подходе, согласно которому чем динамичнее среда, тем активнее должна быть позиция предприятия.

При анализе различных исследований, посвященных проблемам адаптации предприятий к изменениям экономической среды, можно сделать вывод, что адаптация рассматривается в двух принципиальных аспектах. Во-первых, с позиций устойчивости, во-вторых, как один из способов реагирования на изменения внешней среды. Таким образом, при объединении положений общей теории систем с экономическими принципами можно получить представленную в табл. 3 иерархию видов устойчивого функционирования и развития экономи-

ческих систем с учетом пространственно-временного континуума. При этом произведена следующая терминологическая замена: активное ожидание и подготовка к возможным изменениям – активная устойчивость 1-го рода; стимулирование желательных изменений – активная устойчивость 2-го рода.

Вопросы устойчивости особо сложных социально-экономических систем необходимо рассматривать в едином пространственно-временном континууме прошлое – настоящее – будущее.

Таблица 3

Основные виды устойчивого экономического функционирования и развития в пространственно-временном континууме

№ п/п	Виды устойчивого экономического функционирования без элементов развития	Виды устойчивого экономического развития	Виды устойчивого экономического функционирования в условиях развития	Отрезок пространственно-временного континуума		
				Прошлое – настоящее	Настоящее – будущее	Будущее
1	Видимая устойчивость 1-го рода		Видимая устойчивость 1-го рода			
2	Видимая устойчивость 2-го рода		Видимая устойчивость 2-го рода			
3	Групповая устойчивость		Групповая устойчивость			
4	Адаптивная устойчивость 1-го рода	Адаптация (пассивное ожидание)	Адаптивная устойчивость 1-го рода			
5	Адаптивная устойчивость 2-го рода		Адаптивная устойчивость 2-го рода			
6	Отложенная устойчивость	Подготовка к изменениям (активное ожидание)	Активная устойчивость 1-го рода			
7		Стимулирование желательных изменений	Активная устойчивость 2-го рода			

На отрезке прошлое – настоящее возможности эффективного функционирования обеспечиваются одним из следующих видов устойчивости: видимая устойчивость 1-го рода, видимая устойчивость 2-го рода, групповая устойчивость, адаптивная устойчивость 1-го рода, адаптивная устойчивость 2-го рода, отложенная устойчивость. На отрезке настоящее – будущее возможности устойчивого экономического развития обеспечиваются одним из следующих видов устойчивости: адаптивная устойчивость 1-го рода, адаптивная устойчивость 2-го рода, активная устойчивость 1-го рода, активная устойчивость 2-го рода.

Представленная классификация, по нашему мнению, полностью отвечает приведенным выше посылам общей теории систем и эволюционной теории, а также адекватно соотносится с обозначенными категориями устойчивого экономического функционирования и развития с позиции динамики.

При изучении возможных механизмов устойчивого экономического развития с позиции динамики безусловный интерес представляет механизм адаптации. Адаптация к макро-, мезо- и микроэкономическим возмущениям внешней среды является одним из важнейших свойств предприятия, как и любой другой открытой системы. Параметры адаптационных процессов определяют возможности устойчивого развития предприятия независимо от его отраслевой принадлежности, формы собственности и размера. Механизмы реализации адаптивной устойчивости позволяют прогнозировать поведение систем и строить рациональные стратегии управления, причем возможности адаптации могут быть

отнесены не только к особенностям функционирования предприятия в целом, но и к их отдельным подсистемам и процессам.

В настоящее время анализируются адаптивные системы и системы с адаптацией. Адаптивной считается система, которая способна приспособиться к изменениям внешних и внутренних условий. Управление с адаптацией предопределяется необходимостью реагирования управляющих воздействий на изменение параметров системы и характеристик внешней среды. В настоящее время в кибернетике разработаны следующие принципы функционирования адаптивных систем: принцип необходимого разнообразия, принцип дуального управления и принцип обратной связи, которые представляется возможным использовать и при построении экономических систем.

Адаптация хозяйственной деятельности предприятий к рыночным условиям становится ключевой проблемой российской экономики. Термин «адаптация» в настоящее время интерпретируется по-разному. В самом общем виде под адаптацией понимается приспособление объекта или системы к изменяющимся условиям внешней среды или к своим внутренним изменениям, что приводит к повышению эффективности их функционирования. Адаптация, как было показано выше, – способность системы обнаруживать целенаправленное приспособляющееся поведение в сложных средах, а также сам процесс такого приспособления. Адаптация к среде, характеризующейся высокой неопределенностью, позволяет системе обеспечивать достижение некоторых существенных целей в условиях недостаточной априорной информации о среде. В процессе приспособления могут меняться количественные

характеристики системы, а также ее структура. Чем более существенны изменения среды, тем глубже те преобразования структуры, которые должны происходить при адаптации к новым условиям.

Согласно одному из подходов, в большей степени соответствующему нормативному анализу, адаптация трактуется как степень вовлеченности предприятия в рыночные формы хозяйствования. Поэтому степень адаптации нередко характеризуется быстротой смены формы собственности, возможностью самостоятельного выхода на внешний рынок, освоения новых технологий, быстрого перевооружения производства современным оборудованием.

Имеет место подход, явившийся реакцией на недоучет социальных последствий реформ. В этой связи адаптация стала пониматься как удержание производства на плаву, сохранение основных фондов, ключевых технологий, ядра трудового коллектива. При таком подходе не выступают в явном виде перспективы развития предприятий.

В рамках еще одного подхода адаптация понимается как степень освоения новых способов производственно-финансовой деятельности в принципиально иной внешней среде. Такие способы могут быть как легальными, так и полуплегалными, как формальными, так и неформальными и т. д.

Каждый из названных подходов описывает лишь одну из сторон деятельности – экономическую, социальную или ориентированную на внешнюю среду. По нашему мнению, данные подходы соответствуют адаптации в относительно долгосрочном периоде. Здесь речь идет в большей степени о процессе становления предприятия как действующего субъекта рыночной экономики при изменении состояния экономической системы. Наряду с адаптацией в долгосрочном периоде необходимо выделить адаптацию, ориентированную на устойчивое осуществление производства конкурентоспособной продукции, реализуемое через уменьшение затрат, ликвидацию убыточных производств, сокращение избыточного

персонала и т. д. Текущие изменения параметров среды проявляют себя в относительно краткосрочном периоде, меньшем, чем изменения, обусловленные сменой форм собственности и формирования рынка. В условиях текущих изменений среды среди направлений данной адаптации можно выделить ускоренное освоение многими предприятиями методов сегментирования рынка, более полное использование потенциала платежеспособного спроса. Сегментация требует определения ключевых выигрышных позиций предприятия, их адаптации к специфическим требованиям конкретного рынка. Она осуществляется путем диверсификации производства на основе рыночных критериев, что приводит к необходимости введения системы управления издержками, и означает смену внутренней идеологии функционирования предприятий на базе внедрения прогрессивных методов управления и производства.

Таким образом, будем различать процессы адаптации как на макро-, так и на микроуровне. По времени процесс адаптации может занимать как краткосрочный, так и долгосрочный период. По характеру адаптация может быть активной и пассивной. Согласно приведенной систематизации видов устойчивого функционирования и развития мини-экономической системы можно выделить адаптивную устойчивость 1-го и 2-го родов.

Важнейшими препятствиями адаптации предприятий являются архаичность организационных структур и отсутствие адекватной системы управленческого учета и контроля, позволяющей руководству иметь в оперативном режиме достоверную картину финансового положения предприятия, затрат и прибыльности отдельных видов продукции и на этой основе принимать краткосрочные и среднесрочные решения. Из-за отсутствия подобной системы оказывается невозможным: определять привлекательность тех или иных рынков; прогнозировать в реальном времени финансовые поступления; разделять переменные и постоянные издержки; планировать объем производства, продаж и эффект от инвестиций.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ильшева Н. Н., Ильменская А. В. Применение консолидированной отчетности по РПБУ для оценки результатов деятельности банковской (консолидированной) группы // Международный бухгалтерский учет. 2009. № 2. С. 37–41.
2. Перегудов Ф. И., Тарасенко Ф. П. Введение в системный анализ. М.: Высшая школа, 1989. 584 с.
3. Могилевский В. Д. Методология систем: вербальный подход. М.: Экономика, 1999. 251 с.
4. Соколов М. Д. Стратегическое управление экономической устойчивостью торгового предприятия : автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2000. 19 с.
5. Алексеева М. М. Планирование деятельности фирмы : учеб.-метод. пособие. М.: Финансы и статистика, 1997. 248 с.
6. Промышленная логистика: логистико-ориентированное управление организационно-экономической устойчивостью промышленных предприятий в рыночной среде / И. Н. Омельченко, А. А. Колобов, А. Ю. Ермаков, А. В. Киреев; под ред. А. А. Колобова. М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 1997. 204 с.
7. Старикова С. С. Экономическая устойчивость предприятия: методический подход : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Саранск, 1999. 23 с.
8. Роцин В. И. Экономическая устойчивость предприятий и реализация их экономических интересов : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Чебоксары, 2000. 19 с.
9. Коршунов А. Л. Управление экономической устойчивостью предприятия в условиях реформирования налоговой системы государства (на примере предприятий машиностроения Свердловской области) : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Екатеринбург, 2000. 21 с.

10. Корчагина Е. В. Анализ и оценка экономической устойчивости в структурах предпринимательства : автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 1981. 24 с.
11. Окладский П. В. Методы повышения экономической устойчивости мебельных предприятий : автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2000. 20 с.
12. Сергеев Д. Л. Оценка и планирование экономической устойчивости работы предприятия (на примере предприятий эксклавного региона России) : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Калининград, 2000. 22 с.
13. Лотов А. В. Введение в экономико-математическое моделирование. М.: Наука, 1984. 392 с.
14. Малинин К. Г. Устойчивость функционирования предприятия в условиях рыночной экономики : автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 1997. 18 с.
15. Каммаев А. О. Методические основы управления устойчивостью строительного предприятия в условиях рынка : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Махачкала, 2000. 17 с.
16. Митюшин В. С. Система управления экономической устойчивостью промышленных организаций : автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 1981. 24 с.
17. Харченко А. Ю. Оценка и моделирование устойчивости функционирования инновационных предприятий малого и среднего бизнеса : автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 1999. 19 с.
18. Шеврина Е. В. Оценка экономической устойчивости сельскохозяйственных предприятий (на примере Оренбургской области) : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Челябинск, 2000. 23 с.
19. Мосин А. Я. Оценка финансовой устойчивости промышленного предприятия на стадии принятия хозяйственных решений : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Екатеринбург, 1997. 24 с.
20. Лабазнова Е. В. Управление экономической устойчивостью агрофирм : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Саратов, 2000. 20 с.
21. Инжинова Л. А. Экономическая устойчивость крестьянских хозяйств : автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 1999. 26 с.
22. Елисеева О. А. Формирование стратегии развития промышленного предприятия малого и среднего бизнеса на основе повышения эффективности использования его совокупного потенциала // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 2 (15). С. 68–72.
23. Курченков В. В., Овишинов С. А. Определение оптимального варианта модернизации производства на промышленном предприятии // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3 (16). С. 43–50.
24. Шмидт А. В. Сущность и показатели экономической устойчивости промышленных предприятий // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3 (16). С. 55–66.

REFERENCES

1. Ilsheva N. N., Ilmenskaya A. V. Use of consolidated reporting as per RPBUE for evaluation of results of bank group activity (consolidated) // International accounting. 2009. # 2. P. 37 – 41.
2. Peregudov F. P. Introduction into the systematic analysis. M.: High school, 1989. 584 p.
3. Mogilevsky V. D. Methodology of systems: verbal approach. M.: Economics, 1999. 251 p.
4. Sokolov M. D. Strategic management of economic stability of a commercial company : abstract of the dissertation of the candidate of economics. SPb., 2000. 19 p.
5. Alekseyeva M. M. Planning of the company activities: training and methodical book. M.: Finances and statistics, 1997. 248 p.
6. Industrial logistics: logistically-oriented management of organizational and economic stability of industrial companies in the market environment / I. N. Omelchenko, A. A. Kolobov, A. Yu. Ermakov, A. V. Kireyev; edited by A. A. Kolobov. M.: Publishing house of MGTU named after N. E. Bauman, 1997. 204 p.
7. Starikova S. S. Economic stability of a company : methodical approach: abstract of the dissertation of the candidate of economics. Saransk, 1999. 23 p.
8. Roshchin V. I. Economic stability of companies and implementation of their economic interests : abstract of the dissertation of the candidate of economics. Cheboksary, 2000. 19 p.
9. Korshunov A. L. Management of economic stability of a company in the conditions of revision of the taxation system of the state (on the example of the machine-building company of Sverdlovsk region) : abstract of the dissertation of candidate of economics. Ekaterinburg, 2000. 21 p.
10. Korchagina E. V. Analysis and evaluation of economic stability of entrepreneurial companies: abstract of the dissertation of the candidate of economics. SPb., 1981. 24 p.
11. Okladsky P. V. Methods of increasing of economic stability of furniture companies : abstract of the dissertation of the candidate of economics. SPb., 2000. 20 p.
12. Sergeyev D. L. Evaluation and planning of economic stability of companies operation (on the example of the companies of the exclave district of Russia) : abstract of the dissertation of the candidate of economics, Kaliningrad, 2000. 22 p.
13. Lotov A. V. Introduction into economic and mathematical modeling. M.: Science, 1984. 392 p.
14. Malinin K. G. Stability of functioning of the companies in the conditions of the market economy : abstract of the dissertation of the candidate of economics. M., 1997. 18 p.

15. Kammaev A. O. Methodical bases of management of stability of a construction company in the market conditions : abstract of the dissertation of the candidate of economics. Makhachkala, 2000. 17 p.
16. Mityushin V. S. The system of management of economic stability of industrial companies : abstract of the dissertation of the candidate of economics. M., 1981. 24 p.
17. Kharchenko A. Yu. Evaluation and modeling of stability of innovation companies of small and medium businesses : abstract of the dissertation of the candidate of economics. SPb., 1999. 19 p.
18. Shevrina E. V. Evaluation of economic stability of agricultural companies (on the example of Orenburg region) : abstract of the dissertation of the candidate of economics. Chelyabinsk, 2000. 23 p.
19. Mosin A. Ya. Evaluation of financial stability of an industrial company at the stage of making economic decisions : abstract of the dissertation of the candidate of economics. Ekaterinburg, 1997. 24 p.
20. Labaznova E. V. Management of economic stability of agricultural companies : abstract of the dissertation of the candidate of economics. Saratov, 2000. 20 p.
21. Inzhinova L. A. Economic stability of peasants' companies : abstract of the dissertation of the candidate of economics. M., 1999. 26 p.
22. Eliseyeva O. A. Formation of the strategy of development of an industrial company of small and medium business on the basis of increasing efficiency of the use of its total potential // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 2 (15). P. 68–72.
23. Kurchenkov V. V., Ovshinov S. A. Determination of the optimal option of modernization of production of the industrial company // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 3 (16). P. 43–50.
24. Shmidt A. V. Essence and indices of economic stability of industrial companies // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 3 (16). P. 55–66.

УДК 334.7
ББК 292.342

Исаева Илона Валерьевна,
соискатель каф. экономики и управления
Волгоградского государственного университета,
инженер-программист ООО «ЕАЕ-Консалт»,
г. Волгоград,
e-mail: isaevaiv@mail.ru

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ВЕРТИКАЛЬНО ИНТЕГРИРОВАННОЙ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАТИЗАЦИИ

FORMING OF STRATEGY OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE VERTICALLY INTEGRATED COMPANY IN THE CONDITIONS OF INFORMATIZATION

Рассматривается формирование стратегии инновационного развития в вертикально интегрированных компаниях в условиях информатизации на примере ОАО «ЛУКОЙЛ». Особое внимание уделяется анализу недостатков существующей в научной и технической литературе модели формирования стратегий, предлагаются дополнения к имеющейся модели. Также немаловажное значение отводится анализу информационной инфраструктуры компании и предлагается способ ее совершенствования путем внедрения систем электронной коммерции. Проанализированы преимущества и предпосылки внедрения систем электронной коммерции, причины отсутствия систем такого рода в ОАО «ЛУКОЙЛ».

The article has reviewed the forming of the strategy of innovative development in the vertically integrated companies in the conditions of informatization on the basis of OAO "LUKOIL". The special attention has been given to the analysis of disadvantages of the models of forming strategies existing in

the scientific and technical literature, the additions to available model have been proposed. Additionally, the analysis of information infrastructure of the company has been paid attention and the way of its improvement by introducing of the systems of electronic commerce has been proposed. The advantages and preconditions of introducing the systems of electronic commerce, the reasons of absence of such systems in OAO "LUKOIL" have been analyzed.

Ключевые слова: стратегия инновационного развития, вертикально интегрированная компания, информатизация, информационная экономика, информационные технологии, электронный бизнес, электронная коммерция, оценка инновационных рисков, электронно-торговая площадка, информационная инфраструктура.

Keywords: strategy of innovative development, vertically integrated company, informatization, information economy, information technology, electronic business, electronic commerce, evaluation of innovative risks, electronic trading platform, information infrastructure.

Переход в России от централизованной плановой экономики к рыночным отношениям изменил характер управления научно-техническим прогрессом в народном хозяйстве. Сложившаяся экономическая ситуация в стране характеризуется нестабильностью, поэтому компаниям, осуществляющим свою деятельность в современной обстановке, необходимо гибко реагировать на изменяющиеся условия внешней среды, удерживать свои конкурентные преимущества.

Вышеуказанная причина обуславливает необходимость использования стратегического управления. Необходимы эффективные стратегии для осуществления бизнеса, базирующиеся на одной или на серии инноваций. Информатизация является новым уровнем развития экономических отношений и бизнес-процессов, фундаментом для которой являются информационные процессы, обеспечивающие технологический прогресс.

Развитие информационных технологий и их использование в процессе обработки, хранения и передачи информации является одним из приоритетных направлений развития любой хозяйственной системы. Международный опыт показывает, что информационные технологии являются двигателем экономического развития как отдельных компаний, так и страны в целом.

В современной структуре мирового хозяйства доминируют вертикально интегрированные компании, играющие важную роль в решении проблем роста экономического потенциала страны, на долю которых приходится четверть стоимости промышленной продукции. Стратегическое управление вертикально интегрированной компании представляет сложности ввиду состава компании из множества отдельно хозяйствующих предприятий и производств. Стратегия инновационного развития вертикально интегрированных предприятий обусловлена вертикальной интеграцией технологических процессов и высокой концентрацией капитала.

Стратегия инновационного развития невозможна без улучшения процессов взаимодействия между компаниями. Задача оптимизации информационных обменов решается посредством использования систем электронной коммерции. Системы такого рода выходят за границы бизнеса и изменяют характер мировой экономики, обеспечивая конкурентные возможности для компаний любого размера, стремящихся расширить сферу влияния. Путь совершенствования российских вертикально интегрированных компаний связан с необходимостью смены парадигмы конкуренции и конкурентоспособности – создание условий постоянного обновления, применение новых методов управления, инноваций, информационных технологий.

На сегодняшний день значительная часть инноваций находит свою реализацию прежде всего в высокорентабельных топливных, энергетических и прочих крупных отраслях [1, с. 103]. В современной структуре мирового бизнеса в этих отраслях доминируют вертикально интегрированные компании, являющиеся наиболее известными и эффективно действующими компаниями мира. Вертикально интегрированные компании регулярно формируют стратегию инновационного развития на долгосрочную перспективу. Также имеет место постоянная

корректировка стратегии в соответствии с изменяющимися условиями внешней и внутренней сред.

Разработка эффективной экономической, финансовой и информационной политики может принести выгоду любой вертикально интегрированной компании, создав ей бесценные конкурентные преимущества, или, напротив, принести потери в случае ошибки при принятии ключевого решения. В связи с этим проблема разработки и реализации стратегии долгосрочного развития становится исключительно важной, особенно учитывая специфику компаний, действующих в условиях переходной экономики России.

Специфика управления вертикально интегрированной компанией состоит в том, что объектом управления является совокупность независимых друг от друга предприятий, которые взаимодействуют между собой. В связи с этим компании такого рода являются одним из наиболее сложных для эффективного управления объектов российской экономики.

Основным подходом стратегического управления корпорациями масштаба вертикально интегрированных компаний является системный анализ [2]:

- развитие крупной компании обычно рассматривается как эволюция сложной системы, включающей вполне конкретные элементы, взаимосвязи и структуру;
- предполагается наличие определенных целей развития этой системы;
- у компании есть множество вариантов достижения намеченных целей;
- развитие любой компании происходит во взаимодействии с внешней средой.

В России крупнейшими вертикально интегрированными компаниями являются: «Роснефть», ОАО «ЛУКОЙЛ», «Сургутнефтегаз», ТНК-ВР, «Газпром-нефть», «Татнефть», «Руснефть», «Башнефть», ОАО РАО «ЕЭС России», ОАО «Группа Черкизово», Группа компаний «Русский агропромышленный трест».

ОАО «ЛУКОЙЛ» – одна из крупнейших международных вертикально интегрированных нефтегазовых компаний, обеспечивающая 2,2 % мировой добычи нефти. Инновационная политика становится одним из главных элементов развития компании. Использование современных технологий позволяет ОАО «ЛУКОЙЛ» увеличивать эффективность бизнеса [3].

Стратегическая задача ОАО «ЛУКОЙЛ» – посредством осуществления комплексной программы реинжиниринга, включающей качественное совершенствование основных бизнес-процессов с одновременным внедрением новых информационных технологий, добиться модернизации и существенного повышения эффективности процесса принятия корпоративных и операционных решений [4].

Вертикально интегрированные компании имеют свои особенности, связанные со следующими характеристиками.

1. Корпоративная форма организации большинства компаний характеризуется сложностью внутренней среды, столкновением интересов собственников капитала, менеджеров и наемных работников. Во-первых, компании характеризуются относительной молодостью, а следовательно, слабой разработанностью механизмов

регулирования участников корпоративного процесса, отсутствием устоявшихся этических норм корпоративного поведения, традиций ведения бизнеса. Во-вторых, российским вертикально интегрированным компаниям досталось наследие советской экономики: наличие убыточных балластных активов, отсутствие у руководителей опыта управления в условиях рыночного хозяйства, приоритет государственных интересов.

Вертикально интегрированные компании выступают в качестве основного субъекта рыночных отношений, который, как правило, характеризуется многочисленными противоположными интересами. В процессе функционирования компании в ее среду вовлекаются тем или иным образом различные субъекты общества и категории людей (рис. 1).



Рис. 1. Корпоративная среда вертикально интегрированной компании [5]

2. Вертикально интегрированной структуре управления присуща сложность и деликатность в вопросах распределения финансовых ресурсов. В отличие от западных холдингов, в которых дочерние компании полностью самостоятельны, и от японских холдингов, где дочерние компании могут принимать управленческие решения, но в рамках общей задачи холдинга, российские дочерние предприятия практически не имеют самостоятельности и полностью зависят от действий головной компании. Данная тенденция наиболее отчетли-

во проявляется в нефтяном секторе (НК «СИДАНКО», ОАО «ЛУКОЙЛ» и др.).

3. Эффективность функционирования вертикально интегрированной компании зависит от степени завершенности процесса вертикальной интеграции и от формирования стратегии инновационного развития, которая позволяла бы максимально использовать преимущества вертикальной интеграции и избежать ее недостатков.

В связи с особенностями российских компаний при формировании стратегии инновационного развития необходимо учитывать следующее:

- 1) высокую сложность управления компанией;
- 2) необходимость балансировки мощностей на каждом этапе цепочки ценностей;
- 3) отсутствие возможностей подсчитать возможный экономический эффект от внедрения стратегии инновационного развития;
- 4) масштаб компании и ее территориальную распределенность;
- 5) цели всех дочерних компаний;
- 6) социально-политический характер функционирования, требующий взвешенной стратегии распределения прибыли.

Разработка стратегии инновационного развития невозможна без комплексного рассмотрения зарубежной практики в соответствующей бизнес-области. Российские вертикально интегрированные компании не являются ведущими мировыми лидерами в области стратегического менеджмента и внедрения инноваций. Зарубежные вертикально интегрированные компании занимают опережающие позиции по объему внедряемых инноваций и имеют опыт разработки эффективных стратегий инновационного развития. Большинство российских вертикально интегрированных компаний представлены в нефтяном секторе.

Что касается зарубежных компаний, крупнейшими вертикально интегрированными компаниями являются General Electric, ExxonMobil, Royal Dutch Shell, PetroChina и т. д. Список крупнейших мировых вертикально интегрированных компаний представлен в табл. 1.

Таблица 1

Крупнейшие мировые зарубежные вертикально интегрированные компании в 2011 г. [6]

Позиция в мировом рейтинге	Наименование компании	Страна	Выручка от продаж, млрд долл.	Чистая прибыль, млрд долл.	Финансовые активы, млрд долл.	Рыночная стоимость, млрд долл.
3	General Electric	США	150,2	11,6	751,2	216,2
4	ExxonMobil	США	341,6	30,5	302,5	407,2
5	Royal Dutch Shell	Нидерланды	369,1	20,1	317,2	212,9
6	PetroChina	Китай	222,3	21,2	251,3	320,8
8	Berkshire Hathaway	США	136,2	13	372,2	211
9	Petrobras-Petroleorasil	Бразилия	121,3	21,2	313,2	238,8

Как видно из таблицы, российские компании не попали в десятку лидеров. Например, «Газпром» занимает 16-е место, ОАО «ЛУКОЙЛ» – 69-е место, «Роснефть» – 77-е место. Лидирующие места занимают преимущественно американские компании, имеющие перспективные стратегии развития.

Сравнительно мал и удельный вес организаций, использующих информационные технологии в процессе

деятельности. Ввиду неразвитости малого и среднего бизнеса в России большая часть от общего числа организаций приходится на крупные компании, такие как ОАО «ЛУКОЙЛ», ОАО «Газпром». В табл. 2 представлен удельный вес организаций, использующих информационные технологии.

Таблица 2

Удельный вес организаций, использующих информационные и коммуникационные технологии, в 2007 г. [7]

Наименование страны	Организации, % от общего числа организаций			
	использующие персональные компьютеры	использующие сеть Интернет	использующие широкополосный доступ к сети Интернет	имеющие web-сайт
Германия	97	95	80	78
Италия	97	94	76	57
Канада	...	95	92	67
Россия	90	69	34	23
США	...	68
Франция	99	96	89	57
Япония	...	98	74	86

Очевидно, что готовность страны к информационной экономике зависит от степени развития информационного сектора экономики, информационно-технологические решения которого должны отвечать потребностям современного рынка. Однако без обеспечения совместных усилий государственных и частных организаций, направленных на создание благоприятных условий для продвижения в этом направлении, прогресс будет незначительным и неравномерным. Основная задача государственных служб состоит в формировании среды, которая бы поощряла усилия частного сектора и одновременно защищала потребителей.

На текущий момент существующая техническая и научная литература предлагает модель формирования стратегии инновационного развития, состоящую из следующих этапов:

- 1) формирование миссии компании;
- 2) определение стратегической цели компании;
- 3) определение задач, которые необходимо решить для достижения цели;
- 4) проведение анализа внешней среды;
- 5) оценка инновационного потенциала;
- 6) оценка инновационной активности;
- 7) анализ внутренней среды;
- 8) выбор типа инновационной стратегии;
- 9) формирование портфеля инновационных проектов;
- 10) реализация отдельных мероприятий.

Компании при формировании стратегии инновационного развития обычно придерживаются определенной последовательности этапов. Но в большинстве случаев некоторыми стадиями руководство компании пренебрегает ввиду отсутствия необходимого опыта и времени, желая получить немедленный результат. Обычно этапы анализа внешней и внутренней сред пропускаются, так же как и оценка инновационной активности. Сама стратегия инновационного развития зачастую не учитывает разностороннего инновационного развития компании в области научно-технических разработок и информационно-технологического обеспечения. Существующие на рынке программных продуктов новейшие разработки остаются неохваченными российскими вертикально интегрированными компаниями.

Также на текущий момент в существующей научной литературе выработаны подходы к разработке страте-

гии инновационного развития без учета инновационных рисков различного характера. Вертикально интегрированные компании зачастую действуют в условиях неопределенности, что увеличивает возможность возникновения рисков различного характера, особенно при реализации разработанной стратегии инновационного развития. Неопределенность и риски инноваций, основанных на принципиально новых решениях, неизмеримо выше, чем при использовании известных устоявшихся технологий.

Для эффективного управления имеющимися рисками в первую очередь необходимо их консолидировать, ранжировать, определить тип. Компании имеет смысл внедрить следующую модель управления рисками.

1. Составление списка рисков проекта. Необходимо сформировать список имеющихся рисков, ранжировать их по степени влияния на проект, определить предполагаемую стоимость риска (табл. 3).

Таблица 3

Формат списка рисков

№ риска	Наименование риска	Ранг риска	Стратегия реагирования	Последствия	Стоимость риска
1	Отсутствие инновационного настроения у участников проекта	Средний	Проведение политики, направленной на повышение инновационной активности у участников проекта, формирование понимания общей цели	Затягивание сроков проекта	10 000 руб.

2. Постоянная корректировка списка в процессе разработки и реализации проекта. Постоянная верификация имеющихся рисков позволит иметь реальную картину проекта, живущую во времени.

3. Проведение политики сокращения и предотвращения рисков. Необходимо осуществлять мероприятия по минимизации возможности возникновения риска, сведения этой возможности к нулю.

Таким образом, необходимо расширить существующую модель формирования стратегии инновационного

развития вертикально интегрированной компании этапом определения рисков, анализом информационного

пространства компании и альтернативным вариантом расчета экономических показателей (рис. 2).

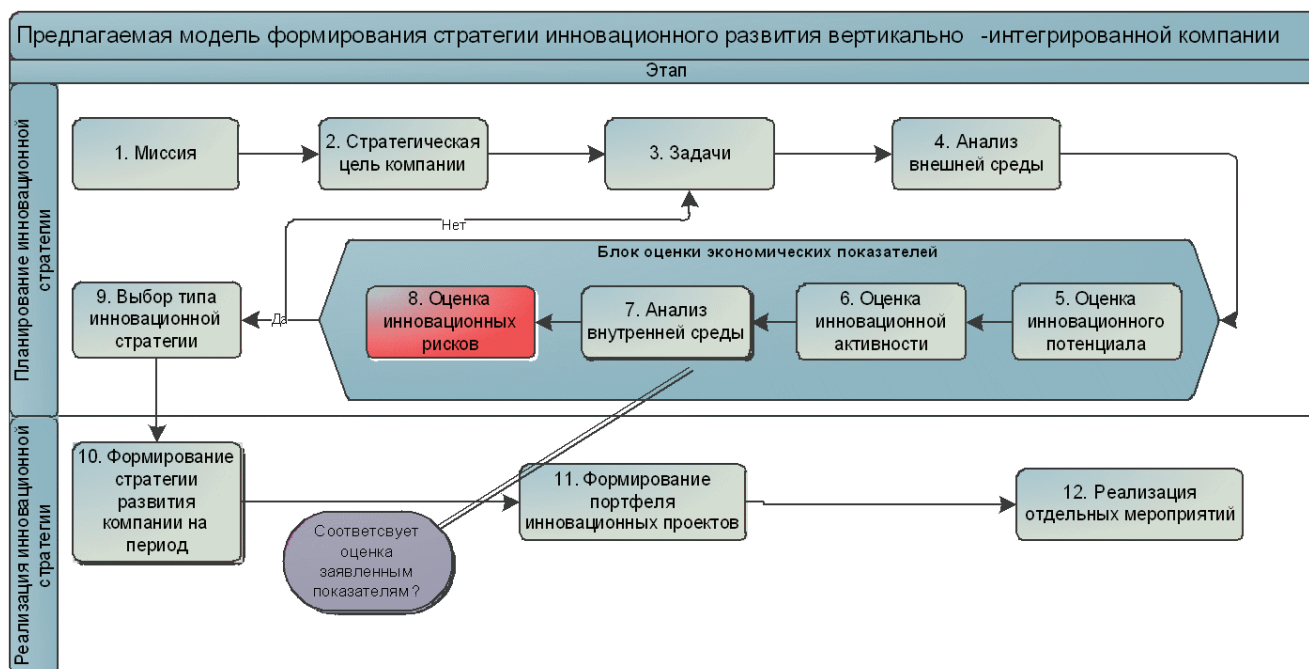


Рис. 2. Предлагаемая модель формирования стратегии инновационного развития вертикально интегрированной компании (составлено автором)

Одним из перспективных направлений развития вертикально интегрированной компании является внедрение виртуальных методов в свою деятельность. Интернет предоставляет огромные возможности для расширения границ бизнеса. Глобальная сеть становится универсальной деловой средой, соединяющей компании друг с другом и со всей потребительской аудиторией. Методы электронного бизнеса используют многие компании независимо от размера и времени существования. Мировая экономическая модель постепенно трансформируется из индустриальной в интернет-экономику. В связи с этим меняются факторы, определяющие успех компании: на первый план выходят инновации, электронные средства обмена данными. Эффективность деятельности компании в новой экономической модели определяется следующими критериями: новаторство, скорость реализации стратегии, интегрированность.

Одним из методов электронного бизнеса является электронная коммерция, которая представляет собой пространство, где происходят бизнес-транзакции через Интернет [8]. Электронная коммерция выступает как необходимый этап развития компании, позволяющий охватить всю логистическую цепочку между поставщиком и покупателем. Необходимо дополнить стратегию развития ОАО «ЛУКОЙЛ» реализацией возможности формирования электронного рынка, который позволит перенести коммерческую деятельность в сеть Интернет.

Текущая ситуация в области электронной коммерции в ОАО «ЛУКОЙЛ» характеризуется нестабильностью, отсутствием полного охвата всех направлений деятельности. Дочерние предприятия активно используют готовые решения – возможности многочисленных российских отраслевых площадок, которые лишь частично

покрывают нужды компании в целом. Отсутствует полное электронное взаимодействие между предприятиями (как в рамках компании ОАО «ЛУКОЙЛ», так и со сторонними предприятиями), что является активно развивающимся направлением электронной коммерции. То есть имеет место лишь частичное использование методов и моделей сектора B2B – поиск поставщиков через существующие отраслевые площадки.

ОАО «ЛУКОЙЛ» является компанией с вертикальной интеграцией, для которой характерно сосредоточение полного производственного цикла, крупные заводы, сети второстепенных поставщиков. Безусловно, компания таких масштабов может стать одним из самых значительных участников электронного рынка нефтегазопродуктов. Компания «ЛУКОЙЛ» должна пересматривать свои планы по организации в оперативном режиме массовых конкурентных рынков по заключению контрактов на производство приобретаемых товаров и предоставление необходимых услуг: от канцелярских товаров до штамповочных прессов.

Л. А. Федун, вице-президент ОАО «ЛУКОЙЛ», в интернет-конференции на официальном сайте компании сообщил, что планируется развитие систем электронной коммерции и разработка модели мелкорозничной торговли машинными маслами через Интернет [9]. Конференция состоялась в 2000 г., тем не менее на текущий момент модель не реализована. Мелкорозничная торговля машинными маслами через Интернет не покрывает текущие потребности компаний масштабов ОАО «ЛУКОЙЛ», работающих на зарубежном рынке.

Внедрение систем электронной коммерции для компании масштаба ОАО «ЛУКОЙЛ» может предоставить огромные преимущества, такие как:

1) глобальное присутствие на рынках поставщиков и глобальный выбор заказчиков;

2) непрерывный режим работы. Электронное представительство функционирует круглосуточно и без выходных, что позволяет потенциальному клиенту в любое время познакомиться с ассортиментом, подавать заявку на участие в тендере и пр.;

3) наличие благоприятной возможности непрерывного наращивания объема продаж. Электронный магазин характеризуется практически неограниченными возможностями для расширения ассортимента, номенклатуры предлагаемых товаров и услуг, а следовательно, и роста объема продаж;

4) персонализация процесса обслуживания покупателей. Организованный процесс покупки в электронном магазине дает возможность учесть сведения о посетителях электронных магазинов, как купивших товары, так и отказавшихся от покупки. Наличие такой информации дает возможность специалистам по маркетингу оперативно реагировать на динамично меняющиеся запросы рынка;

5) значительное сокращение расходов на содержание электронных магазинов (по сравнению с затратами на содержание торговых залов и арендой помещений в традиционных магазинах);

6) сокращение транспортных и прочих накладных расходов, что обеспечивается, во-первых, за счет использования гибкого режима планирования и выбора оптимальных маршрутов доставки товаров, а во-вторых, благодаря исключению случаев порчи демонстрационных образцов товаров, а также уменьшению количества комплектов униформы для продавцов и консультантов электронных магазинов;

7) нивелирование фактора эмоций и личных встреч. Нет необходимости встречи с продавцом и получения воздействия эмоциональных и убеждающих факторов;

8) быстрое приспособление к рыночным условиям, выражающееся в мгновенном изменении цены и описания товара;

9) построение взаимоотношений с покупателями. Предоставляется возможность анализа советов покупателей, отзывов, получения дополнительной информации, оказания консультаций.

Внутренние корпоративные задачи ОАО «ЛУКОЙЛ» реализованы с помощью решений на базе SAP R/3. В настоящее время в рамках корпоративных задач реализованы бизнес-процессы разработки и сбора бюджетов, инвестиционной программы, контроля платежей, идет активное построение и внедрение интегрированных систем управления на базе SAP R/3 [10]:

– ИСУ ЛУКОЙЛ (операционная деятельность ОАО «ЛУКОЙЛ» и корпоративная деятельность Компании);

– ИСУ НГДО (деятельность нефтегазодобывающих дочерних обществ в бизнес-сегменте «Геологоразведка и добыча»);

– ИСУ Переработка;

– ИСУ Сбыт;

– ИСУ ЗРСО (деятельность зарубежных региональных сбытовых обществ);

– ИСУ ПЕРСОНАЛ;

– ИСУ ЛЛК-Интернейшнл;

– ИСУ ЛИТАСКО (трейдинговая зарубежная деятельность Компании);

– ИСУ ИНФОРМ;

– ИСУ Управление цепочками поставок.

На текущий момент функциональные рамки в ИСУ охватывают логистические учетные процессы, ускоренное внедрение осуществляется во все подразделения бизнеса.

Помимо внедренных решений, компания SAP представляет решение «Управление взаимоотношениями с клиентами», которое предоставляет надежную платформу для организации электронной коммерции, позволяющей использовать Интернет в качестве рентабельного канала сбыта и выстраивающей отношения с предприятиями и потребителями. Благодаря использованию такого полностью интегрированного канала, как Интернет, решение «Управление взаимоотношениями с клиентами» позволяет повысить эффективность работы подразделений сервиса и продаж и одновременно сократить операционные издержки. Функции электронной коммерции, реализованные в решении «Управление взаимоотношениями с клиентами», позволяют компаниям увеличить доход и долю рынка, укрепить имидж компании и брендов, повысить уровень обслуживания клиентов, сократить затраты на продажи и поддержку. Благодаря максимально эффективному использованию инвестиций в информационные технологии, решение «Управление взаимоотношениями с клиентами» приводит к сокращению общей стоимости владения ИТ-инфраструктурой.

Решение «Управление взаимоотношениями с клиентами» предоставляет следующие возможности для реализации электронной коммерции [11]:

– электронный маркетинг. Решение поддерживает процессы, направленные на формирование спроса и повышение лояльности клиентов с помощью средств сети Интернет. Оно позволяет персонализировать работу с клиентами за счет удобного и индивидуального взаимодействия через web-интерфейс и оперативного доступа ко всей необходимой информации. С помощью web-канала сбыта компании могут при незначительных затратах получать дополнительную прибыль;

– электронные продажи. С помощью решения весь процесс продаж можно реализовать через Интернет. Клиенты получают персонализированные, интерактивные и простые в использовании функции продаж и функции самообслуживания через Интернет. Кроме того, решение позволяет оптимизировать операции продаж и выполнения заказов, а также реализовать сквозные процессы от поступления заказа до момента его оплаты;

– электронный сервис. Решение располагает усовершенствованными средствами для предоставления клиентам сервиса с помощью самообслуживания через Интернет. Клиенты получают удобный доступ к необходимой информации: от проверки статуса заказа и отслеживания его исполнения до поиска в базе часто задаваемых вопросов и репозитории решений проблем. Эти функции позволяют клиентам выполнять задания, связанные с обслуживанием, например создавать запрос сервисных визитов и регистрировать рекламации;

– электронная аналитика. Решение обеспечивает регистрацию операций клиента, что позволяет определить, каким образом клиенты используют web-магазин. Интеграция этой информации с системой отчетности по продажам предоставляет полную картину покупательского поведения.

Благодаря внедрению систем электронной коммерции у компании будет возможность сэкономить миллиарды на замене сложной сети поставок, основанной на личных контактах, глобальным электронным форумом, где сделки могут совершаться практически мгновенно. Необходимо дополнить стратегию развития ОАО «ЛУКОЙЛ» реализацией возможности формирования электронного рынка, который позволит перенести коммерческую деятельность в сеть Интернет.

ОАО «ЛУКОЙЛ» не имеет ни на одном из своих дочерних предприятий внедренной системы электронной коммерции. Причиной сложившейся ситуации могут служить следующие факторы:

1. Недостаточная развитость IT-инфраструктуры компании, которая не способна в полной мере поддерживать решения электронной коммерции. Техническая и программная оснащенность может не соответствовать требованиям при внедрении систем электронной коммерции, появится необходимость обновления имеющегося информационно-технологического обеспечения, которая повлечет дополнительные финансовые, временные и ресурсные затраты. Также системы электронной коммерции осуществляют свою деятельность через Интернет, что ставит компанию перед необходимостью совершенствования каналов связи и шифрования данных.

2. Отсутствие возможности интеграции систем электронной коммерции с корпоративными информационными системами. Зачастую дочерние предприятия ОАО «ЛУКОЙЛ» одного сегмента не имеют общего информационного пространства, многие предприятия не охвачены масштабной программной внедрения корпоративных систем управления. Таким образом, интеграция систем электронной коммерции в информационное пространство ОАО «ЛУКОЙЛ» становится трудной или практически неразрешимой задачей и порождает несовместимость систем.

3. Недостаточно ясное представление менеджерами компании целей внедрения систем электронной коммерции и преимуществ от внедрения. Информатизация компаний масштабов ОАО «ЛУКОЙЛ» является процессом трудоемким, масштабным. Руководители служб, осознавая временные и финансовые границы внедрения такого рода систем, акцентируют внимание на этих факторах, не учитывая преимуществ для компании от внедрения инструмента.

4. Продолжающиеся последствия мирового финансового кризиса 2009 г., вследствие которого компания была вынуждена оптимизировать свои затраты по всем направлениям бизнеса. В интервью журналу I-TIME президент ОАО «ЛУКОЙЛ» В. Ю. Алекперов сообщил, что в условиях кризиса любые решения об инвестициях в IT-проекты требуют более тщательного и глубокого обоснования, тщательной оценки эффективности вложений. В первую очередь внимание будет уделяться тем системам, которые поддерживают производственный

процесс. Также В. Ю. Алекперов сообщил, что в 2009 г. существенно сокращен ИТ-бюджет, главным образом в части ИСУ [12].

5. Недостаточно формализованные бизнес-процессы предприятия, в первую очередь в области управления сбытовыми процессами. Нечеткие и неналаженные торгово-закупочные процессы не позволяют внедрить в компании или отдельных ее предприятиях готовые решения в области электронной коммерции в чистом виде. Инструмент необходимо настраивать под нужды компании, встречаться с сопротивлением сотрудников соответствующих служб. Таким образом, внедрение систем электронной коммерции может служить мощным толчком к логичному построению бизнес-процессов компании.

6. Отсутствие намерений компании внедрять системы электронной коммерции. Зачастую руководители компаний не закладывают в стратегию инновационного развития компании анализ и внедрение систем электронной коммерции, полагая, что интернет-бизнес не является приоритетным направлением развития, либо откладывают на неопределенный срок. Такой подход провоцирует серьезное отставание компании в области онлайн-бизнеса, постепенную потерю конкурентоспособности.

Оценим текущую ситуацию в области информационных технологий в ОАО «ЛУКОЙЛ». Согласно годовому отчету ОАО «ЛУКОЙЛ» за 2010 г. от 20.05.2011, компания оптимизирует бизнес-процессы в различных направлениях деятельности. В частности, продолжают развиваться разработка и внедрение автоматизированных систем управления производством и технологическими процессами, а также информационных систем управления обществами компании. Важным направлением работы в области информационно-технологического обеспечения является совершенствование систем телекоммуникаций и связи, информационной безопасности, вычислительной и оргтехники.

Компания придает большое значение использованию технологий, направленных на повышение не только операционной, но и управленческой деятельности. По всем программным продуктам, разработанным в интересах организации Группы «ЛУКОЙЛ», проводилось расширение функциональности и распространение их на большее число организаций Группы. Последовательно создавая и развивая интегрированную систему управления, к концу 2010 г. на базе решений SAP группа «ЛУКОЙЛ» осуществила внедрение 23 модулей в 110 организациях.

В 2010 г. продолжались подготовительные работы по внедрению Глобального решения ИСУ, которое позволит работникам работать в едином информационном пространстве, что повысит сбалансированность и оперативность системы управления деятельностью ОАО «ЛУКОЙЛ». В отчетном году основным результатом в этой области стало утверждение Правлением ОАО «ЛУКОЙЛ» и апробация в рамках пилотного проекта базовых документов системы управления в Группе «ЛУКОЙЛ», содержащих основополагающие принципы совершенствования корпоративной системы управления. Таким образом, разрабатываемые и внедряемые элементы ИСУ постепенно охватывают все сферы бизнеса Группы [13].

В ОАО «ЛУКОЙЛ» имеются огромные предпосылки для внедрения систем электронной коммерции:

1. Наличие интегрированной системы управления Группы «ЛУКОЙЛ», концептуальной основой которой является процессный подход к управлению бизнесом, технологической основой – решения компании SAP. ИСУ охватывает учетные и логистические процессы бизнеса, что позволяет консолидировать ИСУ предприятия и системы электронной коммерции, наладить взаимный обмен данными.

2. Стремление к усовершенствованию своего бизнеса путем внедрения новейших информационных технологий, позволяющих повысить конкурентоспособность компании, выйти на мировой рынок, расширить границы влияния и завоевать новых клиентов.

3. Наличие свободного доступа в Интернет у потенциальных клиентов, характеризующегося скоростью, не препятствующей совершению требуемых операций.

4. Накопленный мировой опыт ведущих компаний по внедрению и использованию систем электронной коммерции. Имеется благоприятная возможность анализа и использования опыта ведущих мировых компаний, тем самым уменьшается возможность появления типичных для бизнеса ошибок.

5. Поощрение правительством РФ инициатив по усовершенствованию бизнеса путем внедрения систем электронной коммерции. Инновационный взгляд текущего правительства является побуждением к инициации

действий по рассмотрению возможностей внедрения новейших информационных технологий в области электронной коммерции в деятельность компании.

Роль инноваций в деятельности компании является ключевой, не исключением являются и информационные инновации. Инновационная деятельность вертикально интегрированных компаний в области информатизации характеризуется недостаточным развитием и отсутствием анализа текущих новинок в области информационно-технологического обеспечения. В условиях финансового кризиса сокращается бюджет компании, в первую очередь по разработке и внедрению информационных технологий.

Современная политика ОАО «ЛУКОЙЛ» направлена лишь на усовершенствование уже внедренных интегрированных систем управления, тиражирование их в другие организации Группы «ЛУКОЙЛ» и не учитывает дальнейшее развитие информационной инфраструктуры предприятия в соответствии с нуждами и потребностями компании. Компания не закладывает в стратегию своего развития внедрение систем электронной коммерции. Финансовый кризис затронул все области ведения бизнеса, руководство компании было вынуждено сократить расходы в информационные технологии.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Карпушев А. М. Хозяйственно-экономический аспект государственной политики развития инноваций. Инновационное развитие : материалы I Молодежного экономического форума, 13–14 ноября 2008 г., Петрозаводск. Петрозаводск: Карельский научный центр РАН, 2009.
2. Самарина В. М. Инструменты стратегического планирования и управления вертикально интегрированной нефтяной компанией на основе оптимизации финансовых потоков : дис. ... канд. экон. наук, М., 2004. 180 с.
3. Общая информация о компании [Электронный ресурс] // ЛУКОЙЛ: нефтяная компания. Режим доступа: http://www.lukoil.ru/static_6_5id_29_.html (дата обращения: 15.08.2011).
4. Миссия НК «ЛУКОЙЛ» [Электронный ресурс] // ЛУКОЙЛ: нефтяная компания. Режим доступа: http://www.lukoil.ru/static_6_5id_2106_.html (дата обращения: 15.08.2011).
5. Малыш Т. Г. Особенности формирования финансовой стратегии вертикально интегрированной корпорации, Прикладные финансово-экономические проблемы // Вестник Украинской академии банковского дела. 2004. № 2 (17).
6. The world biggest public companies 2011 [Электронный ресурс] // Forbes. Режим доступа: http://www.forbes.com/global2000/#p_1_s_acompanyRankOverall_All_All_All (дата обращения: 22.08.2011).
7. «Группа восьми» в цифрах – 2009 г. Удельный вес организаций, использующих информационные и коммуникационные технологии в 2007 г. [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b09_66/IssWWW.exe/Stg/10-11.htm (дата обращения: 22.08.2011).
8. Electronic Commerce: A Managerial Perspective / E. Turban, J. Lee, D. King, H. M. Chung. Prentice Hall, 1999.
9. Интернет-конференция Л. А. Федун, вице-президента ОАО «ЛУКОЙЛ» (запись трансляции от 25 октября 2000 г.) [Электронный ресурс] // ЛУКОЙЛ: нефтяная компания. Режим доступа: <http://lukoil.ru/static.asp?id=73> (дата обращения: 29.08.2010).
10. Интегрированные системы управления [Электронный ресурс] // ЛУКОЙЛ-ИНФОРМ. Режим доступа: http://lukoil-inform.ru/main/static.asp?art_id=1223 (дата обращения: 15.07.2011).
11. Возможности и функции решения «Управление взаимоотношениями с клиентами»: электронная коммерция [Электронный ресурс] // SAP – СНГ. Режим доступа: <http://www.sap.com/cis/solutions/business-suite/crm/featuresfunctions/ecommerce.epx> (дата обращения: 29.08.2011).
12. ИТО в условиях финансового кризиса // I-Time. 2008. № 4 (10).
13. Годовой отчет открытого акционерного общества «Нефтяная компания «ЛУКОЙЛ» за 2010 год. Протокол № 9 от 20.05.2011.

REFERENCE

1. Karpushev A. M. Commercial-economic aspect of the national policy of innovations development. Innovation development: I-st Youth Economic Forum files, November, 13-14th, 2008, Petrozavodsk. Petrozavodsk: the Karelian center of science of the Russian Academy of Sciences, 2009.
2. Samarin V. M. Strategy planning tools and vertically integrated oil company management tools on financial flows optimization basis : The dissertation of the candidate of economics, M., 2004.
3. Company general information [Electronic resource]. Access mode: http://www.lukoil.ru/static_6_5id_29_.html (date of viewing: 15.08.201).
4. Mission of Oil Company «LUKOIL» [Electronic resource]. Access mode: http://www.lukoil.ru/static_6_5id_2106_.html (date of viewing: 8.15.2011).
5. Malish T. G. Vertically-integrated corporation financial strategy formation features, applied financial and economic problems // The Bulletin of the Ukrainian academy of banking. 2004. # 2 (17).
6. The world biggest public companies 2011 [Electronic resource]. Access mode: http://www.forbes.com/global2000/#p_1_s_acompanyRankOverall_All_All_All (date of viewing: 8.22.2011).
7. G8 in figures, Federal State Statistic Service “Group of eight” – 2009 Relative density of the organizations using information and communication technologies and 2007–2009 Relative density of the organizations using information and communication technologies and 2007, URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b09_66/IssWWW.exe/Stg/10-11.htm (date of viewing: 8.22.2011)
8. Electronic Commerce: A Managerial Perspective / E. Turban, J. Lee, D. King, H. M. Chung. Prentice Hall, 1999.
9. JSC LUKOIL Vice-president L.A. Fedun, Internet conference (broadcast record dated 25.10.2011) [Electronic resource]. Access mode: <http://lukoil.ru/static.asp?id=73> (reference date: 8.29.2010)
10. Integrated control systems URL: http://lukoil-inform.ru/main/static.asp?art_id=1223 (date of viewing: 7.15.2011).
11. Capabilities and response functions of Customer relations management: Electronic commerce [Electronic resource]. Access mode: <http://www.sap.com/cis/solutions/business-suite/crm/featuresfunctions/ecommerce.epx> (reference date: 8.29.2011).
12. IT at financial crisis conditions // I-Time. 2008. # 4(10).
13. OJSC LUKOIL annual report 2010, Minutes # 9 dated 20.05.2011.

Я интеллектуал!

Мое самое большое богатство – мой интеллект. Но сколько он стоит сегодня?

У меня есть изобретения, научные статьи, монографии и диссертации, научные открытия. Я пишу стихи и прозу, музыку, увлекаюсь народным творчеством, народными промыслами и многим другим. Где я могу предложить себя, свой интеллект и иметь, кроме удовлетворения от своего творчества, еще и какой-то доход? Здесь, на ярмарке!

Ты можешь поместить объявление со своими контактами и кратко изложить, что ты продаешь, предлагаешь к внедрению, тиражированию или обмену. Можно предложить любые формы сотрудничества интеллектуала с бизнесом, властью, общественными организациями, со всеми, кто ищет инновационные пути развития и готов их спонсировать, поощрять и развивать.

Давай встретимся на ярмарке продуктов интеллектуального труда, познакомимся! И начнем сотрудничать! Очень важно и то, что сегодня, когда в Сколково осуществляется многомиллиардный проект, ты можешь проявить себя, это шанс получить работу.

Нас миллионы – умных, ищущих, знающих, желающих улучшить нашу жизнь!



**Ярмарка продуктов
интеллектуального труда**

<http://ya-intellektual.ru/>

Держайте, выдумывайте, предлагайте.

Это ваш шанс!

Мы ждем вас в наших павильонах!

01. – ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ АПК И СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

**УДК 338.43
ББК 65.32**

Шапкина Любовь Николаевна,
канд. экон. наук, доцент каф. финансов, кредита и банковского дела
Волгоградского института экономики, социологии и права,
г. Волгоград,
e-mail: luba.1982@mail.ru

ИНСТРУМЕНТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

TOOLS OF FOOD SAFETY REGULATION

Для реализации задач государственного регулирования АПК применяются различные инструменты, такие как закупка, хранение, переработка и реализация сельскохозяйственной продукции и продовольствия для государственных нужд; установление целевых, ориентировочных, залоговых (гарантированных), интервенционных цен на сельскохозяйственную продукцию; специальные налоговые режимы для субъектов агропромышленного рынка; тарифное и нетарифное регулирование; анти-монопольное регулирование; различные формы субсидий сельскохозяйственным товаропроизводителям; стимулирование научно-технического прогресса и инновационной деятельности в агропродовольственном секторе; государственные инвестиции и другие известные меры поддержки и регулирования АПК.

In order to implement the objectives of the state regulation of the agricultural and industrial complex different tools are used, such as procurement, storage, processing and selling of agricultural products and foods stuff for the state demands, setting of the target, provisional, mortgage (guaranteed), interventional prices for agricultural products, special taxation modes for the entities of agricultural market; tariff and non-tariff regulation; anti-monopoly regulation; various forms of subsidies for agricultural producers; stimulation of scientific and technical progress and innovation activity in the agricultural sector; the state investments and other known measures of supporting and regulating the agricultural and industrial complex.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, продовольственная независимость, потребительская кооперация, интеграционные механизмы, концепция, экономический механизм, производственный потенциал, рыночная инфраструктура, инвестиции, государственный протекционизм, государственная поддержка.

Keywords: food safety, food independence, consumer cooperation, integration mechanisms, concept, economic mechanism, production potential, market infrastructure, investments, state protectionism, state support.

Развитие рыночных отношений в России обусловило трансформацию роли и функций субъектов продоволь-

ственного рынка. Изменилась сущность государственного регулирования агропродовольственного сектора. Либерализация экономики и сужение роли государства в первые годы реформирования привели к существенному снижению спроса на агропродовольственную продукцию в результате падения реальных доходов населения, обострению финансового положения сельскохозяйственных товаропроизводителей, росту трансакционных издержек в условиях отсутствия адекватной рыночной инфраструктуры, быстрому нарастанию диспаритета и в итоге к кризису агропродовольственного обеспечения населения страны.

Обеспечение населения страны продовольствием – одна из главных задач власти любого государства. Для решения этой проблемы принимаются специальные законы и программы, определяются подходы государства к сельскохозяйственному производству как к особой отрасли [1, с. 3–4].

Роль государства в регулировании продовольственного комплекса, границы государственного вмешательства в развитие продовольственных рынков, приоритетные направления агропродовольственной политики государства – ключевые вопросы формирования стратегии устойчивого развития экономики и общества. Естественно, баланс между рыночным и государственным регулированием может и должен меняться. Однако, на наш взгляд, это не должно принимать крайние формы «полного ухода» или «тотального наступления».

Как свидетельствует мировой опыт, истинным фактором успеха в аграрном секторе является разноплановая государственная поддержка. Даже при высоком уровне технического, научного, сервисного обеспечения необходимо учитывать повышенный производственно-хозяйственный риск в агрокомплексе.

Производственный процесс в сельском хозяйстве не полностью контролируется человеком, процессы живой природы не могут быть полностью предвидимыми, в любом случае далеко не всегда можно противостоять потерям, убыточности даже при больших затратах и высоком качестве вложенного сельскохозяйственным товаропроизводителем труда.

Государственное регулирование и государственная поддержка агрокомплекса ориентированы на защиту

сельскохозяйственного товаропроизводителя как от неблагоприятных природных факторов, так и от стихий рынка, на произвол которых он не может быть оставлен – ведь в стране необходимо обеспечивать продовольственную безопасность. В развитых странах аграрный сектор экономики является наиболее регулируемым [2].

Таким образом, основой государственной поддержки аграрного сектора является, во-первых, наличие естественно-биологических факторов, во-вторых, положение отраслей в системе товарных связей. Это особенно проявляется в нашей стране, где большинство сельскохозяйственных земель находится в зоне рискованного земледелия.

В развитых странах государство с помощью различных экономических и финансовых воздействий и приемов (системы дотаций и компенсаций, ослабления или освобождения от налогов, снижения тарифов на потребляемые ресурсы, системы кредитования и страхования с компенсацией из бюджета и т. д.) осуществляет постоянную и стабильную поддержку аграрного производства путем перераспределения доходов из более монополизированного промышленного и других секторов. Это дает возможность не только обеспечивать продовольствием граждан, в том числе таких стран, которые несоизмеримы по плотности населения с Россией (Китай, Япония, страны Западной Европы и др.), но и экспортировать большие объемы сельхозпродукции, надежно обеспечивая свою продовольственную безопасность. Аграрный сектор РФ имеет ряд существенных объективных и субъективных особенностей, которые намного снижают его конкурентоспособность и ставят отечественных сельхозтоваропроизводителей в худшие условия на рынке продовольствия по сравнению с сельхозтоваропроизводителями развитых стран.

Формирование бюджетов на поддержку АПК происходит без достаточных экономических обоснований. При подготовке и рассмотрении проектов федерального бюджета на очередной год не приводится увязка возможностей производства продуктов питания из отечественного сырья с установленными нормами прожиточного минимума, потребительской корзины, рациональными нормами питания, минимальной оплатой труда, социальными выплатами и особенно уровнем обеспечения продовольственной независимости государства.

Высокая социальная значимость продовольствия для независимости страны, незаменимая роль села в обеспечении продовольственной независимости – все это требует ужесточения правовой регламентации поддержки сельского хозяйства.

В целом государственное регулирование агропромышленного комплекса направлено на поддержание доходов товаропроизводителей на уровне, необходимом для ведения расширенного производства. Одновременно государство решает социальную задачу поддержки жизненного уровня малообеспеченных слоев населения.

Наиболее распространенной формой регулирования продовольственной сферы как в России, так и странах ЕС является бюджетное финансирование.

В «Основных направлениях агропромышленной политики правительства РФ на 2010–2015 годы» предполагается изменить на ближайший период направления го-

сударственной поддержки сельского хозяйства. Основной упор будет сделан на поддержку тех предприятий и фермерских хозяйств, которые способны обеспечить наибольшую отдачу на вложенные средства. Предоставление дотаций и субсидий будет осуществляться с заключением соглашений с хозяйствами. В соглашениях будут оговариваться условия, которые должны выполнять сельскохозяйственные предприятия. Вместе с тем в депрессивных неэффективных сельскохозяйственных территориях будет осуществляться поддержка преимущественно сельского населения.

Будет упорядочено предоставление дотаций и субсидий на региональном уровне, прежде всего на продукцию животноводства. Предполагается принятие законодательного акта, обеспечивающего правовую возможность гармонизации субсидирования на федеральном и региональном уровнях.

В настоящее время региональные программы развития аграрной сферы, как правило, направлены на замедление скорости процессов экономического расслоения, консервацию прежних состояний путем относительно равномерного, «справедливого» распределения материально-технических и финансовых ресурсов, списания долгов, заключения договоров на поставку продукции в региональные фонды и др. Дотации и компенсации, осуществляющиеся через местные бюджеты, нацелены на сокращение убытков и недопущение дальнейшего падения производства, но никак не стимулируют эффективное использование природно-экономического потенциала региона и развитие региональной специализации.

Недостатком современного этапа развития систем поддержки АПК на региональном уровне является то, что распределение бюджетных средств, осуществляемое в значительной мере через региональные продовольственные фонды, во многих регионах превратилось в локальные системы регулирования цен. Это противоречит принципам рыночной экономики и не способствует повышению эффективности производства. В результате существующая дифференциация в финансовом положении товаропроизводителей не сокращается, а, наоборот, растет, увеличивая потребности в финансовых ресурсах.

Прямые дотации на производимую продукцию, предоставляемые местным производителям, как уже отмечалось, часто связываются с мерами по ограничениям на вывоз за пределы региона. Это разрушительно воздействует на единство общероссийского рынка, способствует возникновению малоконкурентных локальных рынков. Существует сильная зависимость объемов выделяемых средств от текущего состояния бюджета региона.

Специфические особенности аграрного сектора привели к созданию в странах с развитой рыночной экономикой многоканальных систем финансовой поддержки сельского хозяйства. Среди них особое место занимают системы кредитования с участием государства и кредитная кооперация. Либерализация экономики России проявилась в невиданном скачке процентной ставки по кредитам. Аграрный сектор, получавший централизованное финансирование из бюджета каждую сезонную кампанию и почти бесплатно, был абсолютно не готов к переходу на коммерческую схему кредитования. Предприятия агропромышленного комплекса вступили

в рыночные отношения без собственных оборотных средств, что привело к резкому снижению производства в сельском хозяйстве и пищевой промышленности и ухудшению их финансового состояния.

На современном этапе инвестиционный климат в агропродовольственном комплексе может быть охарактеризован как крайне неблагоприятный, сопровождающийся дальнейшим оттоком из отрасли финансовых ресурсов. Сложившаяся в России система коммерческого кредитования ориентирована на производство с относительно высокой оборачиваемостью капитала.

Кредитование сельскохозяйственных предприятий коммерческими банками затруднено из-за низкой доходности, относительно высокой отдачи вложенного капитала и неликвидности имущества. Поэтому сельское хозяйство представляет собой неперспективный объект инвестирования, не обеспечивающий возврата заемных средств, выдаваемых на общих условиях. Высокие процентные ставки и невыгодные условия кредитования не дают сельскохозяйственным товаропроизводителям действовать на равных на кредитном рынке.

В настоящее время, с одной стороны, коммерческие банки не заинтересованы, да и не готовы, работать с сельскохозяйственными предприятиями-заемщиками из-за высокого риска невозврата кредита, с другой – сельскохозяйственные предприятия не стремятся получить кредиты в банках из-за их дороговизны и краткосрочности, поскольку это еще больше усугубляет их плохое финансовое положение. Еще одной причиной, по которой сельскохозяйственные производители избегают обращения в банки за кредитами, является сложность оформления кредита, завышенные требования к залогам.

Сельскохозяйственный кредит всегда был предметом особого внимания государства. Однако в переходных экономиках положение становится более сложным. В ходе рыночных реформ сельхозпроизводители быстро утратили собственный оборотный капитал, главной причиной чего был пресловутый диспаритет цен. Как в бывшем СССР, так и во всех странах Центральной и Восточной Европы отношения цен на сельскохозяйственную продукцию, с одной стороны, на средства производства для аграрного сектора и продовольствия, с другой, искусственно устанавливались для поддержки сельского хозяйства. Либерализация цен на сельскохозяйственную продукцию и отмена производственных субсидий привела к быстрому выравниванию этих соотношений, приближению их к мировым пропорциям. Как следствие, цены на ресурсы стали быстро расти, опережая темпы инфляции, в то же время динамика цен на продовольствие была ограничена невысокой покупательной способностью населения, и темпы их роста были в целом ниже общих темпов инфляции. Сельское хозяйство оказалось зажатым в тисках ценового диспаритета. Усугубляло положение и то, что доля сельского хозяйства в конечной розничной цене продовольственных товаров начала снижаться. Это означало, что уменьшение покупательского спроса на продовольствие еще более сокращало спрос на первичную сельскохозяйственную продукцию и, соответственно, цену производителя.

Высокая инфляция, последовавшая за либерализацией цен, обусловила рост процентной ставки и сокращение

сроков кредита до 2–3 месяцев – в несколько раз меньше, чем нужно для сельскохозяйственного производителя. Таким образом, аграрный сектор оказался в жесточайшем финансовом кризисе: собственных оборотных средств почти нет, а кредит в большинстве случаев недоступен.

Набор мер, которые применяются в области регулирования кредитно-финансовой сферы АПК, достаточно хорошо изучен. Однако тенденции, которые проявились в кредитовании аграрного сектора зарубежных стран, по объективным причинам изучены более глубоко, основные направления государственной политики в этой области серьезно корректировались, а многие выводы стали хрестоматийными. В России с ее переходной экономикой, напротив, многие меры применяются впервые, степень их влияния на экономику аграрного сектора изучена мало, долгосрочная политика проводится слабо. Несколько опережают нас в решении этой проблемы страны Центральной и Восточной Европы, которые стали осуществлять переход от централизованной к рыночной экономике раньше и более быстрыми темпами.

Самыми распространенными мерами, применявшимися во всех без исключения странах мира, являются: субсидирование процентной ставки кредитов для сельскохозяйственных производителей; частичное обеспечение банковских ссуд государственными гарантиями и создание специализированных кредитных институтов для аграрного сектора.

Наиболее предпочтительным представляется вариант, когда банки кредитуют аграрный сектор за счет собственных средств, а государство выплачивает кредитные субсидии непосредственно производителям. В этом случае начальные конкурентные условия на рынке финансовых услуг не искажаются, так как субсидии получают не банки, а производители, которые и решают, в какой финансовый институт обратиться за кредитом. Этот механизм хорош еще и потому, что субсидии выплачиваются в конце срока кредитования и государство может лучше проконтролировать производителя, поставив непременным условием получения субсидии на кредит участие в нужной государству программе (например, программе изменения структуры производства и др.).

Однако даже в этом случае система субсидирования кредитов имеет ряд существенных недостатков: субсидии выплачивает государство, увеличивая размер бюджетного долга, что, в свою очередь, оказывает негативное влияние на уровень инфляции и процентной ставки; товаропроизводитель, использующий дешевый ресурс, не получает конъюнктурных сигналов о производимом продукте и воспроизводит неэффективную структуру; предприятия, находящиеся на стадии реорганизации, откладывают ее, так как имеют возможность функционировать еще какое-то время. В случае, когда правительство все-таки принимает решение использовать данную меру, необходимо принимать некоторые ограничения: устанавливать строгие сроки, на которые вводится субсидирование кредита; допускать к получению субсидии только прошедшие реорганизацию предприятия; ограничить объем субсидий; доверять средства только тем финансовым институтам, которые способны оценить конкурентоспособность предприятий и сократить административные издержки; разработать условия конкурса,

исключающие возможность коррупции; контролировать использование средств.

Предоставление частичных гарантий по банковским кредитам бывает необходимо, когда у производителя нет достаточного залога, чтобы обеспечить взятый кредит. Такая ситуация весьма характерна для всех стран с переходной экономикой, где основное недвижимое имущество в сельском хозяйстве – земля – не вовлечено в оборот, а все другое имущество (скот, постройки, техника) из-за низкой прибыльности отрасли практически неликвидно.

Программа частичных банковских гарантий оказывает благоприятное воздействие на макроэкономику, так как сокращается расходование бюджетных средств, гарантии выплачиваются в конце периода, причем выплата гарантий может не наступить, если заемщик сам справился с выплатой долга. Переход на систему частичных гарантий позволяет расширить круг банков, участвующих в кредитовании аграрного сектора, повышает их заинтересованность в более тщательном анализе финансового положения клиентов, высвобождает часть бюджетных денег, которые теперь можно направить на возмещение разницы в процентной ставке. Такая система меньше искажает рынок сельских кредитов и способствует формированию конкурентной среды на рынке финансовых услуг.

В основе успеха кооперативных кредитных учреждений лежит коллективная ответственность за взятый кредит и нетрадиционное распределение прибыли (пропорционально взятому кредиту, а не накопленному паю). Демократический контроль за деятельностью кооператива со стороны пайщиков способствует тому, что взятый ими совместно кредит обеспечивается, в том числе, и их неформальными соседскими отношениями. Именно поэтому государство и банки рискуют меньше, работая с кооперативными объединениями пайщиков, нежели отдельно с каждым мелким заемщиком. Во многих странах государство берет на себя гарантии под занимаемые кооперативами средства у внешних кредиторов.

Россия имеет многолетний исторический опыт развития сельской кредитной кооперации. Идея создания сельских кредитных кооперативов была заимствована русскими помещиками из опыта германских кредитных кооперативов. Первый кооператив мелкого кредита (ссудно-сберегательное товарищество) возник в 1865 г. в Костромской губернии. Сегодня, когда возродилась частная собственность, опыт России по воссозданию сельской кредитной кооперации показывает целесообразность развития этого финансового института и должен быть использован для развития системы мелкого кредита в агробизнесе.

Сегодня большое внимание уделяется проблеме ипотечного кредитования агробизнеса. Хотя ипотека – один из основных источников инвестиционных ресурсов для сельского хозяйства в рыночных экономиках, она требует развитого рынка сельскохозяйственных земель. В современных условиях России для становления ипотечной системы нет достаточных оснований. Сельскохозяйственное производство снизилось на 1/3 главным образом по причине сокращения платежеспособного спроса в стране, в том числе и спроса на землю. Так, в районных

фондах перераспределения земель, из которых можно получить участки даже бесплатно (в пределах районных норм), площадь сельскохозяйственных угодий не сокращается и в некоторые периоды даже растет. Иначе говоря, земля в большинстве регионов страны – неликвидный ресурс и, значит, не может стать полноценным залогом. Поэтому ипотечный кредит сегодня способен развиваться только в отдельных регионах страны, где уже существует земельный оборот [2].

Финансовые структуры в рамках кредитно-финансовой политики, осуществляемой ЦБ РФ и Минфином России (при участии Минсельхозпрода и других государственных ведомств, ответственных за структурную, прежде всего аграрную и продовольственную политику), вырабатывают – с учетом специфики отрасли – собственные схемы и операционные модели, ориентированные на предоставление кредитно-финансовых услуг предприятиям и организациям агробизнеса. В ходе совместной работы на всех уровнях – от федерального до индивидуального – они содействуют выработке оптимальных форм и методов финансирования агробизнеса, поиску источников финансирования, созданию условий для накопления необходимых средств и резервов, обеспечивают контроль за целевым использованием средств и рентабельностью отдельных проектов.

Именно при таком трехстороннем подходе можно мобилизовать резервы при перераспределении средств, добиться укрепления инвестиционного потенциала АПК за счет государственных средств. Но главное, с помощью продуманной общенациональной агропромышленной политики могут быть созданы благоприятные исходные предпосылки для финансирования комплекса за счет долгосрочных кредитов и инвестиций банков.

Актуальной задачей остается реформа налоговой системы, призванной выполнять не только фискальную, но и стимулирующую и перераспределительную функции. Глобальными вопросами налоговой политики являются: оценка общей тяжести налогообложения, льготы для сельского хозяйства, перспективы земельного налога, определение налогооблагаемой базы [3, с. 37–39].

Сельскохозяйственным товаропроизводителям предоставляются в настоящее время существенные налоговые льготы: они освобождены от уплаты налога на имущество, у них меньше ставки отчислений во внебюджетные фонды, по ряду продуктов в два раза ниже налог на добавленную стоимость. Расчеты показывают, что все эти привилегии увеличивают доход, остающийся в распоряжении хозяйства, примерно в два раза. Однако, несмотря на это, величина дохода остается мизерной и не позволяет осуществлять нормальный процесс не только расширенного, но и простого воспроизводства.

Таким образом, государственное регулирование продовольственного обеспечения страны и региона должно включать следующие инструменты:

- ценовую политику на рынке при сохранении приоритета формирования цен на основе спроса и предложения продукции, конкуренции субъектов продовольственного рынка;
- регулирование доходов товаропроизводителей путем прямого и косвенного стимулирования их производственно-хозяйственной деятельности;

– бюджетную, налоговую и кредитную политику;
– систему страхования в сельском хозяйстве и рисков при движении продукции на общем аграрном рынке;
– таможенную политику;
– систему прогнозирования развития АПК и рынка.

Инфраструктурные преобразования предусматривают создание интегрированной системы оптовых продовольственных рынков, межрегионального агентства по регулированию продовольственного рынка единого маркетингового центра, координирующего политику в отношении субъектов продовольственного рынка, торговых домов, обеспечивающих координацию деятельности операторов общего рынка, единых отраслевых союзов.

Правовое координирование включает в себя разработку комплексной нормативно-правовой базы, обеспечивающей устойчивое функционирование продовольственного обеспечения населения.

Технологическое координирование предусматривает разработку единой технологической, инновационной политики, включая общие институты контроля качества продукции и стандарты.

Финансовое координирование включает в себя определение правил поведения на финансовом рынке, ре-

гулирование курсов валют, контроль за деятельностью банков-операторов.

Последовательная реализация стратегических направлений государственного регулирования устойчивого развития продовольственного комплекса региона и страны в целом будет способствовать созданию базисных условий нормального функционирования рыночных институтов, решению задач макроэкономической стабилизации и структурной адаптации объекта исследования, его переходу к устойчивому экономическому росту. Это позволит комплексно исследовать источники и факторы устойчивого развития продовольственного обеспечения страны в условиях институциональных преобразований, а также дать теоретическое и практическое обоснование стратегическим направлениям повышения устойчивости воспроизводственных процессов в сельском хозяйстве.

В настоящее время решение проблемы продовольственной безопасности в области качества продукции особо остро стоит перед государством. Поэтому развитие рынка экологически чистых продуктов является особенно актуальным.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гордеев А. Инвестиционная привлекательность агропроизводства // Экономика сельского хозяйства России. 2006. № 3. С. 3–5.
2. Балабанов В. С. Продовольственная безопасность (международные и внутренние аспекты). М.: Экономика, 2008. 544 с.
3. Коровкин В., Сидоренко В., Юркин И. Проблемы и перспективы обеспечения продовольственной безопасности России // Международный сельскохозяйственный журнал. 2010. № 4. С. 37–38.
4. Шапкина Л. Н. Концептуальные подходы к обеспечению продовольственной безопасности России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 2 (15). С. 54–58.

REFERENCES

1. Gordeyev A. Investment attraction of agricultural production // Economics of agriculture of Russia. 2006. # 3. P. 3–5.
2. Balabanov V. S. Food safety (international and internal aspects). M.: Economics, 2008. 544 p.
3. Korovkin V., Sidorenko V., Yurkin I. Issues and perspectives of providing food safety of Russia // International agricultural journal. 2010. # 4. P. 37–38.
4. Shapkina L. N. Conceptual approaches to providing food safety of Russia // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 2 (15). P. 54–58.

01. – ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ СТРОИТЕЛЬСТВО

УДК 69.003.13
ББК 65.311

Михайлова Елена Владимировна,
аспирант каф. экономики и управления, ст. преподаватель
каф. финансовых, учетных и математических дисциплин Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: tranz-volga@yandex.ru

ОСОБЕННОСТИ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ PECULIARITIES OF THE CONSTRUCTION COMPLEX OF VOLGOGRAD REGION

Являясь одной из крупнейших отраслей, строительство обладает большим экономическим потенциалом, широкими межотраслевыми и внутриотраслевыми хозяйственными связями. Строительный комплекс, определяя развитие других отраслей, во многом зависит от них. Можно сказать, что строительная отрасль является индикатором экономического состояния как отдельного человека или организации, так и экономики в целом. В статье рассмотрены основные экономические показатели строительной деятельности в Волгоградской области, проанализирована динамика ввода в эксплуатацию зданий, охарактеризованы средние цены на первичном и вторичном рынках жилья, фактическая стоимость строительства, проведена оценка факторов, ограничивающих деловую активность строительных организаций, и предложены направления решения отдельных проблем.

Being one of the largest industries, the construction has great economic potential, broad inter-industrial and intra-economic ties. The construction complex that defines the development of other sectors largely depends on them. One can say that the construction industry is an indicator of economic status of an individual or organization, as well as the overall economy. The article has reviewed the main economic indicators of construction activity in Volgograd region, analyzed the dynamics of the buildings commissioning, characterized the average prices at the primary and secondary housing markets, the actual cost of construction, assessed the factors that limit the business activity of construction organizations, and proposed the ways of solving individual problems.

Ключевые слова: строительный комплекс, валовый внутренний продукт, стоимость строительства, финансовый результат, рентабельность, деловая активность, ипотечное кредитование, экономический кризис, надежность, конкурентоспособность, источники финансирования.

Keywords: construction industry, gross domestic product, construction costs, financial performance, profitability, business activity, mortgage lending, economic crisis, reliability, competitiveness, sources of funding.

Строительный комплекс играет значительную роль в социально-экономическом развитии любой страны, являясь важным фактором ее стабильности. Строительство – особый вид предпринимательской деятельности, отличаю-

щийся спецификой создаваемой продукции, организацией производства и управления, в процессе функционирования которой задействовано множество производств [1]. По своей сути строительство – это многопрофильная отрасль, которая создает и развивает инфраструктуру, необходимую для функционирования субъектов хозяйствования, жилых домов и зданий социально-бытового, культурного и другого назначения, размещенных на конкретной территории. Определяя развитие других отраслей, строительство в то же время во многом зависит от них, в частности от промышленности строительных материалов, строительного и транспортного машиностроения, электроэнергетики. Рассмотрим состояние строительной отрасли Волгоградской области и определим факторы, влияющие на ее развитие.

В настоящее время (на 01.01.2011) строительный комплекс России объединяет около 432 тыс. действующих строительных компаний и фирм [2]. Общая численность работающих – 5,246 млн чел.

Вклад строительства в производство ВВП составил в 2009 г. 5,43 %, в 2010 г. – 4,87 % (рис. 1).

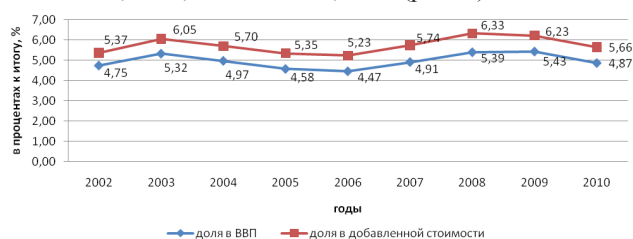


Рис. 1. Вклад строительства в производство ВВП, %

Инвестиционно-строительный комплекс Волгоградской области в 2010 г. включал 5,232 тысячи строительных и проектно-изыскательских организаций, что на 19 организаций больше, чем в 2009 г. Удельный вес этого комплекса по основным показателям экономики области в 2010 г. составлял: численность занятых – 7,1 %, инвестиции в основной капитал – 2,6 %, объем производимой промышленной продукции – 4,97 %.

Рассмотрим основные экономические показатели строительной деятельности в Волгоградской области (табл. 1) [3, с. 10].

Объем работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство», в 2010 г. составил 41,26 млрд руб., что на 0,04 % больше, чем в 2009 г. Количество занятых – 85,8 тыс. чел., что меньше аналогичного показателя 2009 г. на 3,8 %.

Таблица 1

Основные экономические показатели строительной деятельности в Волгоградской области в 2005–2010 гг.

Годы	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство»:						
млн руб. (в факт. действовавших ценах)	20 690,0	25 133,9	33 027,6	52 131,7	41 240,6	41 258,7
% к предыдущему году	117,6	105,3	110,0	133,2	81,7	96,1
Среднегодовая численность занятых в строительстве, тыс. чел.	69,3	78,0	78,8	87,3	89,2	85,8
% к предыдущему году	89,0	112,6	101,0	110,8	102,1	96,2
Затраты строительных организаций на производство работ по элементам, % от общего объема затрат:						
материальные затраты	59,9	50,0	59,7	62,5	60,7	53,3
затраты на оплату труда	22,0	22,5	22,6	20,3	20,9	23,4
Затраты на один рубль работ, выполненных строительными организациями, коп.	82,1	85,7	80,0	77,02	111,1	96,8
Среднемесячная номинальная заработная плата работников:						
руб.	7 215	8 339	11 498	14 617	15 388	16 142
% к предыдущему году	139	115,6	137,9	127,1	105,3	104,9
Удельный вес строительных машин с истекшим сроком службы в общем числе машин в строит. организациях, %	58,89	60,30	63,14	63,15	67,69	60,6
Ввод в действие новых основных фондов в строительстве, млн руб.	263,2	669,9	1017,3	2589,9	1853,5	1388,2
Удельный вес новых основных фондов строительства в общем вводе новых фондов, %	1,2	2,0	3,3	7,5	4,6	3,43
Коэффициент обновления основных фондов в строительстве, %:						
по экономике области в целом	7,9	14,1	19,1	27,6	13,5	11,8
	5,0	6,7	4,9	4,7	4,8	4,8
Ввод в действие зданий:						
число зданий всего, ед.	1 376	1 809	3 269	3 497	3 372	2 720
в том числе:						
жилого назначения		1728	3073	3246	2992	2425
нежилого назначения		81	196	251	380	295

Стоимость строительно-монтажных работ определяется стоимостью строительных материалов (их доля (53,3 %) сократилась в 2010 г. на 7,4 % по сравнению с 2009 г.) и заработной платой (ее доля 23,4 %, что на 2,5 % больше, чем в 2009 г.). Темп прироста заработной платы в строительстве (4,9 %) был меньше, чем в среднем по области (9,4 %) [4, с. 80].

Технологические возможности строительного комплекса области в значительной степени определяются состоянием оборудования. Удельный вес строительных машин с истекшим сроком службы в 2010 г. хоть и уменьшился на 7,09 %, но все равно превышает 60 %. В 2010 г. сократились инвестиции в основной капитал организаций, осуществляющих строительную деятельность, на 25,1 % по сравнению с 2009 г. и на 46,4 % по

сравнению с 2008 г. В связи с этим доля новых основных фондов в строительной отрасли сократилась с 7,5 до 3,43 % за период 2008–2010 гг., а коэффициент обновления упал с 27,6 % в 2008 г. до 11,8 % в 2010 г., но он выше аналогичного показателя по экономике области в целом – 4,8 %. Средний уровень загрузки производственных мощностей строительных организаций в 2009–2010 гг. колеблется в пределах 49–54 %.

Все эти факторы плюс экономический кризис повлияли на динамику ввода строительных объектов в эксплуатацию: если в 2008 г. зданий, введенных в действие, было 3 497 ед., то в 2010 г. их количество упало до 2 720 ед., то есть сократилось на 22,2 %. В целом по России падение данного показателя составило за аналогичный период 3,6 % (табл. 2).

Таблица 2

Динамика ввода в эксплуатацию зданий в Волгоградской области и в России в 2005–2010 гг.

Показатели	Годы					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Ввод в действие зданий в Волгоградской области – всего, ед.	1 376	1 809	3 269	3 497	3 372	2 720
темпы роста		131,47	180,71	106,97	96,43	80,66
в том числе:						
жилого назначения		1 728	3 073	3 246	2 992	2 425
нежилого назначения		81	196	251	380	295
Ввод в действие жилых домов в Волгоградской области, тыс. м ² общей площади	514,8	638	762,3	820,2	723,1	666,9
Ввод в действие зданий в России: число зданий – всего, ед.	141 619	159 033	209 893	224 635	233 319	216 541
темпы роста		112,30	131,98	107,02	103,87	92,81
в том числе:						
жилого назначения	131 043	148 721	194 612	208 888	217 253	201 758
нежилого назначения	10 576	10 312	15 281	15 747	16 066	14 783
Ввод в действие жилых домов в России, тыс. м ² общей площади	54 800	62 300	74 500	79 200	72 500	70 300

Строительными организациями в 2009 г. введены в действие жилые дома общей площадью 723,1 тыс. м², что на 97,1 тыс. м² (11,8 %) меньше, чем в 2008 г. В сельской местности введено 111,6 тыс. м² общей площади (91,4 % к 2008 г.) [4, с. 222]. Несмотря на снижение введенной жилой площади в 2009 г., по Волгоградской области увеличился средний размер одной квартиры до 100 м², что больше, чем в 2008 г., на 8 м².

В 2010 г. за счет всех источников финансирования построено и введено в эксплуатацию 2 425 квартир общей площадью 666,9 тыс. м² (на 56,2 тыс. м² меньше, чем в 2009 г.). По сравнению с предыдущим годом темп снижения ввода жилья в области составил 19,34 %.

В последние годы в Волгоградской области приоритет отдается строительству жилых домов населением за счет собственных и заемных средств. Если до 1990 г. доля индивидуального жилья в общем вводе составляла 8,2 %, то в 2009 г. она достигла 60,3 %.

В условиях значительного повышения цен на энергоносители, расходов на оплату труда и других затрат, а также из-за недостаточного уровня развития конкуренции между строительными организациями и отставания предложения от спроса, до 2008 г. наблюдался существенный рост цен на строительную продукцию (табл. 3).

Таблица 3

Средние цены на рынке жилья в Волгоградской области, тыс. руб.

Средняя цена 1 м ²	2000	2006	2007	2008	2009	2010
Первичный рынок	5,2	24,1	35,6	50,0	37,4	37,4
Вторичный рынок	5,1	23,3	34,1	52,1	38,9	38,9

В период с 2000 по 2008 г. средние цены на первичном рынке жилья повысились с 5,2 тыс. руб. за 1 м² до 50 тыс. руб., или в 9,6 раз, на вторичном рынке – с 5,1 до 52,1 тыс. руб., или в 10,2 раза.

В 2010 г. по сравнению с 2008 г. цены на первичном рынке снизились до 37,4 тыс. руб. за 1 м², или на 25,2 %. На вторичном рынке цена упала до 38,9 тыс. руб. (на 25,3 %). При этом среднедушевые доходы населения увеличились с 10,9 до 14 тыс. руб., или на 28,4 % [4].

Индексы цен в строительстве складываются из удорожания машин и оборудования, строительно-монтажных работ (СМР) и прочих капитальных работ и затрат (ПКРиЗ). Максимальный прирост цен, как правило, отмечается на ПКРиЗ, минимальный – на машины и оборудование. В период с 2006 по 2008 г. увеличение цен в строительстве превосходило общий уровень инфляции в области в среднем на 5 %, в 2009 г. произошло резкое снижение цен до 94,5 %. В 2010 г. рост цен на строительную продукцию был практически равен приросту потребительских цен. Рост цен на строительно-монтажные работы из пяти последних лет только в 2009 г. отрицателен, в остальные же годы он превышает прирост потребительских цен. Индекс цен на ПКРиЗ также выше уровня инфляции в области, за исключением 2009 г. Наиболее плавный характер имеет

динамика цен на машины и оборудование, они немного ниже индекса потребительских цен (2007, 2009, 2010 гг.) или совпадают с ним (2006, 2008 гг.).

Средняя фактическая стоимость строительства 1 м² общей площади введенных жилых домов в 2009 г. выросла на 3,6 тыс. руб. по сравнению с 2008 г. и равна 30,6 тыс. руб. В 2010 г. она сократилась до 29,4 тыс. руб. (рис. 2).

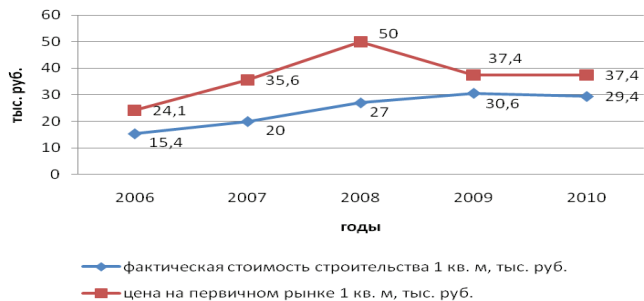


Рис. 2. Фактическая стоимость строительства и цена на первичном рынке 1 м² жилья, тыс. руб.

Из рис. 2 видно, что в 2009 г. сложилась ситуация, при которой резкое сокращение стоимости жилья на первичном рынке сопровождалось увеличением стоимости строительства, что напрямую оказывало влияние на финансовый результат деятельности строительных организаций. Сальдированный результат финансовой деятельности в 2009 г. сократился в 6,7 раза по сравнению с 2008 г. В этом же году удельный вес убыточных предприятий увеличился с 27,2 до 43,2 %, рентабельность строительной деятельности упала в 6 раз и составила 3,8 %. В 2010 г. ситуация в строительстве немного улучшилась: сальдированный финансовый результат увеличился на 24,3 %, удельный вес убыточных организаций сократился до 38,8 %, рентабельность деятельности увеличилась до 5,1 % (по экономике в целом данный показатель равен 11,8 %).

Для строительных организаций Волгоградской области в 4-м квартале 2009 г. наиболее значимыми неблагоприятными факторами внешней среды выступали: недостаток заказов на работы (отметили 71 % руководителей строительных организаций), неплатежеспособность заказчика (40 %), конкуренция со стороны других строительных фирм (27 %) (табл. 4).

В 3-м квартале 2011 г. показатели немного изменились: недостаток заказов отметили 50 % организаций, высокую стоимость материальных конструкций – 45 %, высокий уровень налогов, неплатежеспособность заказчиков и конкуренцию со стороны других строительных фирм назвали 34, 33 и 32 % соответственно. Эти факторы можно отнести и к наиболее важным рискам предпринимательской деятельности, которые необходимо учитывать при разработке инвестиционных проектов.

Проанализировав ситуацию на строительном рынке в 2009 г., эксперты Ассоциации строителей России от-

Таблица 4

Оценка факторов, ограничивающих деловую активность строительных организаций в Волгоградской области, % от общего числа строительных организаций

Факторы	4 кв. 2009 г.	4 кв. 2010 г.	1 кв. 2011 г.	2 кв. 2011 г.	3 кв. 2011 г.
Высокий уровень налогов	25	27	28	29	34
Неплатежеспособность заказчиков	40	36	28	30	33
Высокая стоимость материалов, конструкций и изделий	24	32	40	42	45
Недостаток заказов на работы	71	67	62	60	50
Конкуренция со стороны других строительных фирм	27	24	28	29	32
Недостаток квалифицированных рабочих	12	11	7	11	20
Высокий процент коммерческого кредита	7	9	10	9	12

метили, что из-за существенного снижения ликвидности и качественного роста рисков нереализации готовых жилищных объектов банки практически полностью остановили кредитование предпринимательских проектов. Кроме того, резко снизились объемы ипотечного жилищного кредитования. В кризисный период количество банков, выдающих ипотечные кредиты, сократилось почти в 20 раз. Только 15 банков сохранили ипотечные программы. При этом на долю пяти крупнейших банков приходилось 80 % объема ипотечного кредитования [5].

В 2010 г., по данным аналитического центра АИЖК, рынок ипотечного кредитования находился в фазе уверенного роста. Объем кредитов, которые были выданы за три квартала 2010 г., в 2,6 раза превышал аналогичный показатель сопоставимого периода 2009 г. За первые восемь месяцев 2010 г. в количественном выражении предоставлено в 2,4 раза больше ипотечных кредитов, чем за аналогичный период 2009 г. [5].

Поддерживая строительные компании в период кризиса, Волгоградская городская дума приняла решение о снижении размера ставки земельного налога и арендной платы за участки, предоставленные под многоквартирное жилищное строительство, для компаний-застройщиков (с 1 января 2010 г.), которое распространяется на весь период строительства объекта. Снижение платежей ускорит темпы работ и позволит застройщикам направить часть сэкономленных средств на развитие компаний. Это решение может стимулировать завершение долгостроев и развитие жилищного строительства.

В Волгограде после долгого перерыва возобновлено строительство муниципального жилья. В 2011–2013 гг. за счет бюджетных средств планируется строительство 9-этажного жилого дома в микрорайоне 415 в п. ГЭС Тракторозаводского района общей площадью 7,0 тыс. м²

для различных категорий граждан и двух домов в составе малоэтажной застройки по ул. Зевина в Советском районе общей площадью 1,1 тыс. м² с вводом их в эксплуатацию в 2011 г. С учетом выделяемого бюджетного финансирования до 2013 г. планируется строительство муниципального жилья общей площадью 11,6 тыс. м² для удовлетворения потребностей жителей города и сокращения числа нуждающихся в жилье [6].

Состояние и проблемы строительного комплекса Волгоградской области характерны и для других регионов России. Выделим отдельные проблемы, с нашей точки зрения замедляющие его развитие:

- недостаток финансирования как со стороны инвесторов, так и со стороны населения и предприятий-заказчиков;
- малая поддержка со стороны государства строительства социальных и инфраструктурных объектов;
- плохая организация строительных работ, низкий уровень менеджмента;
- технологическая отсталость, неиспользование в полной мере производственных мощностей.

Для решения этих проблем можно предложить:

- 1) стимулировать потребительский спрос через субсидирование процентных ставок по кредитам, т. е. государственное компенсирование кредитным организациям разницы в процентных ставках для физических лиц, тем самым активизируя продажи;
- 2) государственное финансирование строящегося жилья – от 30 до 50 %;
- 3) повышение надежности и конкурентоспособности строительных компаний;
- 4) использовать методы оценки инвестиционных проектов, учитывающие надежность строительной организации для минимизации риска инвестора.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Белоусова Л. С. Управление развитием регионального строительного комплекса : автореф. дис. ... д-ра экон. наук [Электронный ресурс] // Официальный сайт Высшей аттестационной комиссии. Режим доступа: <http://vak.ed.gov.ru> (дата обращения: 10.08.2011).
2. Россия в цифрах – 2011 [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_11/Main.htm (дата обращения: 10.08.2011).
3. Строительный комплекс Волгоградской области 2010 : стат. сб. / Волгоградстат. Волгоград, 2011. 64 с.
4. Волгоградская область 2010 : стат. сб. / Волгоградстат. Волгоград, 2011. 384 с.
5. Агентство строительных новостей [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.asninfo.ru> (дата обращения: 10.08.2011).
6. Прогноз социально-экономического развития Волгограда на 2011 год и плановый период 2012–2013 годов [Электронный ресурс] // Официальный информационно-справочный портал Волгограда. Режим доступа: <http://www.volgadmin.ru/ru/MPCity/Economics.aspx?id=12> (дата обращения: 10.08.2011).

REFERENCES

1. Belousova L. S. Management of development of the regional construction complex : abstract of dissertation of the candidate of economics [Electronic resource] // Official site of the Highest certification committee. Access mode: <http://vak.ed.gov.ru> (date of viewing: 10.08.2011).
2. Russia in numbers – 2011 [Electronic resource] // Federal service of the state statistics. Access mode: http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_11/Main.htm (date of viewing: 10.08.2011).
3. Construction complex of Volgograd region 2010 : statistical bulletin / Volgograd statistics. Volgograd, 2011. 64 p.
4. Volgograd region 2010 : statistical bulletin / Volgograd statistics. Volgograd, 2011. 384 p.
5. Agency of construction news [Electronic resource]. Access mode: <http://www.asninfo.ru> (date of viewing: 10.08.2011).
6. Forecast of social and economic development of Volgograd in 2011 and the planned period of 2012–2013 [Electronic resource] // Official information-reference portal of Volgograd. Access mode: <http://www.volgadmin.ru/ru/MPCity/Economics.aspx?id=12> (date of viewing: 10.08.2011).

01. – ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ СФЕРА УСЛУГ

УДК 338.46
ББК 65.206

Макаревич Анна Николаевна,
канд. экон. наук, доц. каф. экономической теории
Новгородского государственного университета им. Ярослава Мудрого,
г. Великий Новгород,
e-mail: makanna11@mail.ru

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА СФЕРЫ УСЛУГ ПАССАЖИРСКОГО ТРАНСПОРТА ОБЩЕГО ПОЛЬЗОВАНИЯ: КОМПЕНСАЦИЯ ВЫПАДАЮЩИХ ДОХОДОВ

THE STATE SUPPORT OF THE SERVICES OF THE PASSENGER TRANSPORT OF THE GENERAL USE: COMPENSATION OF DECREASING INCOMES

В статье затронут один из аспектов экономического анализа сферы услуг пассажирского автотранспорта общего пользования – государственное регулирование. Анализ осложняется тем, что данные услуги, обладая признаками смешанного блага, объединяются в группу социально значимых благ, производство которых должно субсидироваться государством. Наиболее существенные противоречия связаны с организацией финансирования операторов в условиях бюджетного дефицита. Автором рассматривается региональный опыт государственного регулирования сферы услуг пассажирского транспорта общего пользования, представлены методические рекомендации по формированию экономически обоснованных объемов компенсации выпадающих доходов.

The article has reviewed one of the aspects of the economic analysis of the services of the passenger motor transport of general use, the state regulation. The analysis is complicated by the fact that the given services having the signs of the mixed benefit are united in the group of socially valuable benefits, which provision should be subsidized by the state. The most significant discrepancies are connected with the arrangement of financing of the operators in the conditions of the budgetary deficiency. The author has reviewed the regional experience of the state regulation of the services of the passenger transport of the general use, has provided methodical recommendations about formation of economically justified volumes of compensation of the decreasing incomes.

Ключевые слова: сфера услуг, социальная значимость, пассажирский автомобильный транспорт, регион, предприятие, государственное регулирование, выпадающие доходы, компенсация, бюджетный дефицит.

Keywords: services sector, social importance, passenger motor transport, region, enterprise, state regulation, decreasing incomes, indemnification, methodical recommendations.

В современных условиях хозяйствования производство в большей степени обращено на удовлетворение растущих социальных потребностей людей, предъявляя новые требования к трансформации важнейших сфер и отраслей национальной экономики. Наиболее значимым изменениям подвергается сервисный сектор, включающий услуги, от прогрессивного развития которых зависит модель будущего постиндустриального общества. Речь идет о предоставлении социально значимых услуг смешанного типа, имеющих значительный внешний эффект и направленных на повышение уровня жизни человека [1, с. 31–32].

В системе социально значимых услуг особое место принадлежит пассажирскому автомобильному транспорту общего пользования (ПТОП), который обеспечивает мобильность рабочей силы, связывая в единое целое различные регионы страны, и является одной из важнейших предпосылок экономического роста. В силу наличия позитивного внешнего эффекта оптимальный уровень производства такого рода услуг не достигается за счет одной лишь заинтересованности непосредственных потребителей в их приобретении. Потребление таких благ в той или иной мере субсидируется государством.

Субсидия как основной инструмент социальной защиты населения во многих странах включает в себя предоставление права бесплатного или льготного проезда в общественном транспорте (точнее – ПТОП) отдельным категориям граждан. Предприятия, оказывающие услуги таким пассажирам, в соответствии с местным законодательством вправе рассчитывать на участие государства в софинансировании расходов. Речь идет о компенсации выпадающих доходов предприятиям, предоставляющим свои услуги по льготным ценам. Особенно это актуально в настоящее время, когда процесс коммерциализации практически поглотил государственные учреждения, оказывая существенное, зачастую негативное влияние на качество автомобильных пассажирских перевозок.

В числе приоритетных задач социально-экономического развития органы власти Новгородской области видят сохранение, а там, где необходимо, и восстановление

потенциала пассажирского автомобильного транспорта, что должно сопровождаться качественными преобразованиями в его организации и управлении, основанными на законодательном регламентировании взаимоотношений между заказчиком и оператором, в частности по формированию объемов компенсации выпадающих доходов.

На современном этапе в Новгородской области, как и во многих регионах России, бюджетное финансирование остается главным инструментом государственной поддержки сферы услуг ПТОП. В рамках научно-исследовательской работы, заказчиком которой выступила Администрация Новгородской области, проведен анализ действующей на тот момент в области методики возмещения выпадающих доходов. Проблема заключается в том, что суммы субсидий не связаны с конкретной компенсацией перевозок той или иной льготной категории пассажиров, а формируются путем обратного счета. Поэтому транспортные предприятия получают убытки, не покрывая в полной мере затраты на перевозку льготников. В этой связи можно сделать вывод, что наличие льгот, а точнее данного механизма их возмещения операторам, явно сдерживает проведение реформ в сфере услуг. Введение справедливых конкурентных отношений затруднено до тех пор, пока остается неясным механизм оплаты льгот. Привлечение частных инвестиций в сферу транспорта также затруднено, так как инвесторы не уверены в полной оплате услуг всеми потребителями, а значит, в окупаемости инвестиций.

С учетом опыта других регионов были предложены методические рекомендации по формированию экономически обоснованных объемов компенсации выпадающих доходов операторам (в официальных документах – перевозчикам), осуществляющим перевозки пассажиров и багажа автомобильным транспортом общего пользования в городском и пригородном сообщении. Особенность анализа заключается в территориальном распределении перевозок внутри области на внутримunicipальные (могут быть как городские, так и пригородные) и межмunicipальные (только пригородные).

Данные методические рекомендации разработаны для расчета экономически обоснованных объемов компенсации выпадающих доходов операторам и определяются исходя из реальной себестоимости перевозки пассажиров и багажа автомобильным транспортом общего пользования с учетом нормативных актов, разницы фактического и расчетного (установленного) тарифа¹, с учетом анализа изменения «подвижности» населения и фактических данных об объемах перевозок пассажиров за истекший и планируемый периоды. Кроме того, при расчете экономически обоснованных объемов по компенсации выпадающих доходов операторов индекс дефляции роста цен применяется не выше размера регионального бюджетного дефлятора. Особый интерес вызывает включение в алгоритм расчета корректирующих коэффициентов, учитывающих региональные особен-

ности модернизации подвижного состава, безопасности пассажирских перевозок и их регулярности.

Основные этапы и порядок расчета экономически обоснованных объемов компенсации выпадающих доходов операторов определяются в следующем порядке: объем компенсации в пригородном сообщении, далее – в городском сообщении (соответственно между поселениями в границах муниципального района и в границах поселений).

$$Y = (Y_{III} + Y_{ГП}) \cdot K_k, \quad (1)$$

где Y – объем компенсации выпадающих доходов перевозчиков, осуществляющих перевозки пассажиров и багажа автомобильным транспортом общего пользования в пригородном и городском сообщениях; Y_{III} – объем компенсации выпадающих доходов перевозчиков в пригородном сообщении; $Y_{ГП}$ – объем компенсации выпадающих доходов перевозчиков в городском сообщении; K_k – коэффициент, корректирующий сумму субсидии на компенсацию выпадающих доходов.

$$Y_{III} = T_p \cdot L_{ty}, \quad (2)$$

где T_p – разница между фактическим тарифом T_{ϕ} и установленным администрацией области тарифом T_y за проезд 1 пассажира на расстояние 1 км в пригородном сообщении (руб./км); T_{ϕ} – тариф фактический, рассчитанный как отношение экономически обоснованных расходов (исходя из действующих нормативов) к расчетному пробегу при перевозке пассажиров L_{ty} (по установленному администрацией области тарифу).

$$Y_{ГП} = T_p \cdot E_{my}, \quad (3)$$

где T_{ϕ} – тариф фактический, рассчитанный как отношение экономически обоснованных расходов по перевозке пассажиров в городском сообщении к расчетному количеству ездки в городском сообщении E_{my} (по установленному администрацией области тарифу).

$$K_k = K_1 \cdot K_2 \cdot K_3, \quad (4)$$

где K_1 – коэффициент, учитывающий модернизацию подвижного состава (ПС) (например, при переходе на компримированный газ); K_2 – коэффициент, учитывающий безопасность пассажирских перевозок; K_3 – коэффициент регулярности перевозок.

В табл. 1 представлены значения корректирующего коэффициента в зависимости от доли модернизированного ПС в общем парке.

Таблица 1

Значение коэффициента K_1

Доля ПС, переведенного на газ в общем парке, %	Значение коэффициента
0	0,9
До 20	1,0
До 40	1,05
До 60	1,1
До 80	1,15
100	1,2

¹ Определение фактического и расчетного тарифов производится в соответствии с «Методическими рекомендациями по формированию экономически обоснованных тарифов на перевозки пассажиров общественным транспортом в пригородном и внутриобластном междугороднем сообщении», утвержденными 17.04.2003 г. Администрацией Новгородской области.

Аналогичным образом составляется табл. 2, в которой значение K_2 определяется как зависимость от i -сумма ездок за вычетом числа аварийных ездок по причине неудовлетворительного технического состояния или вине водителя/сумма рейсов.

Таблица 2

Значение коэффициента K_2	
i	Значение коэффициента
1,0	1,1
0,97	1,0
0,95	0,95
0,93	0,90
0,9	0,85
Менее 0,9	0,80

В табл. 3 предложен коэффициент, учитывающий количество рейсов, выполненных предприятием, который определяется в зависимости от i_1 как отношение фактического и планового количества рейсов.

Таблица 3

Значение коэффициента K_3	
i_1	Значение коэффициента
1,0	1,1
0,97	1,0
0,95	0,95
0,93	0,9
Менее 0,93	0,85

Экономически обоснованные объемы по выплате компенсации выпадающих доходов перевозчикам, предоставляемых бюджетом Новгородской области для осуществления необходимых объемов перевозок пассажиров и багажа ПТОП в пригородном сообщении (за исключением регулярных перевозок в границах поселений и между поселениями в границах муниципального района), определяются следующим образом:

$$Y = T_p \cdot L_{my} \cdot K_k, \quad (5)$$

где T_p – разница между фактическим тарифом T_f и установленным администрацией области тарифом за проезд 1 пассажира на расстояние 1 км в пригородном сообщении (за исключением регулярных перевозок в границах поселений и между поселениями в границах муниципального района); T_f – тариф фактический, рассчитанный как отношение экономически обоснованных расходов к расчетному пробегу на регулярных перевозках пассажиров и багажа в пригородном сообщении L_{my} (за исключением регулярных перевозок в границах поселений и между поселениями в границах муниципально-

го района); L_{my} – расчетный пробег на регулярных перевозках пассажиров и багажа в пригородном сообщении (за исключением регулярных перевозок в границах поселений и между поселениями в границах муниципального района) по установленному администрацией тарифу; K_k – коэффициент, корректирующий сумму субсидии на компенсацию выпадающих доходов.

Расчет выпадающих доходов производится только при четкой расшифровке элементов затрат и их распределении по видам деятельности и перевозок, а затраты на планируемый период определяются с учетом дефляторов, учитывающих влияние инфляции. Основные элементы затрат, включенных в себестоимость пассажирских перевозок, представлены расходами на оплату труда, единый социальный налог и страховой тариф, амортизацией, затратами на горюче-смазочные материалы, на приобретение автомобильных шин, на ремонтный фонд, на налог на добавленную стоимость и общехозяйственные расходы. При осуществлении перевозочной деятельности предприятия должны следовать существующим нормативам по расходу горюче-смазочных материалов и шин, так как именно нормативные значения учитываются при формировании предприятием экономически обоснованных расходов².

Принято считать, что наличие льгот сдерживает проведение реформ в сфере транспорта. На наш взгляд, проблема заключается не в самом существовании льготных категорий граждан, а в государственной политике, касающейся процедуры справедливого возмещения операторам выпадающих доходов. В противном случае недостаточность размеров источников финансирования и несвоевременность выплат приведут транспортные предприятия Новгородской области к крайне тяжелому финансовому состоянию. Из опыта других регионов известны примеры, когда органы власти вместо обанкротившихся предприятий допускают на рынок операторов из других регионов в надежде обеспечить качество и необходимые объемы пассажирских перевозок. На наш взгляд, выбор такого пути развития системы ПТОП не дает ожидаемых положительных результатов, так как настоящие организационные и экономические условия для осуществления пассажирских перевозок в регионе все равно не позволят работать с максимальной отдачей, одновременно снижая при этом их себестоимость. Поэтому в современных условиях предложенные методические рекомендации компенсации выпадающих доходов и их распределения с целью поддержки местных предприятий представляются наиболее актуальными.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Восколович Н. А. Экономика платных услуг. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. 399 с.

REFERENCES

1. Voskolovich N. A. Economics of paid services. M.: UNITY-DANA, 2007. 399 p.

² «Нормы расхода топлив и смазочных материалов на автомобильном транспорте» (Р 3112194-0366-03, апрель 2004 года), разработанные Министерством транспорта РФ, предназначены для расчетов нормативного значения расхода топлив, для ведения статистической и оперативной отчетности, определения себестоимости перевозок и других видов транспортных работ, планирования потребности предприятий в обеспечении нефтепродуктами, осуществления режима экономии и энергосбережения потребляемых нефтепродуктов.

УДК 338.47
ББК 65.374.6

Мельников Александр Валерьевич,
соискатель каф. экономики и управления предприятием
Астраханского государственного технического университета,
г. Астрахань,
e-mail: astra_6107@mail.ru

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ПРОЕКТАХ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ МОРСКИХ ПОРТОВ

TRENDS OF IMPROVEMENT OF ARRANGEMENT OF THE STATE-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE PROJECTS OF THE SEAPORTS INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT

Рассмотрены вопросы развития инфраструктуры морских портов с использованием механизма государственно-частного партнерства (ГЧП). Для привлечения инвестиционных ресурсов определены источники финансирования инфраструктурных объектов на концессионной основе. Исследованы особенности реализации инфраструктурных проектов на основе концессии и разработаны меры, способствующие повышению эффективности функционирования концессионных предприятий. Определены приоритеты для развития ГЧП в транспортной сфере, позволяющие наладить эффективное взаимодействие государства и бизнеса с целью решения проблемы поиска ресурсов инвестиционного роста в морских портах.

The article has reviewed the issues of the seaports infrastructure development using the mechanism of the state-private partnership. For attraction of investment resources the sources of financing of infrastructural objects on a concession basis have been defined. Features of implementation of infrastructural projects on the basis of concession have been investigated, and the measures promoting increase of effectiveness of functioning of the concession enterprises have been developed. Priorities for development of the state-private partnership in the transport sphere have been defined, which allow adjusting the effective interaction of the state and business for the purpose of solution of the issue of searching resources of investment growth at the seaports.

Ключевые слова: транспортная инфраструктура, инвестиционный проект, долгосрочные инвестиции, прямые иностранные инвестиции, концессионное соглашение, международный транспортный коридор, консендент, государственно-частное партнерство, риски государственно-частного партнерства, логистический центр, источники финансирования инфраструктуры.

Keywords: transport infrastructure, investment project, long-term investments, direct foreign investments, concession agreement, international transport corridor, consendent, state-private partnership, risks of the state-private partnership, logistical center, sources of financing of infrastructure.

Глобализация мировой экономики, изменения в динамике развития страны, формирование экономических

связей предъявляют новые требования в части конкурентоспособности транспортного обслуживания портов. Для их удовлетворения необходимо иметь современные элементы инфраструктуры, производства и управления грузопотоками. В портах благоприятные для бизнеса условия в терминале, перегрузочном комплексе (вспомогательная территория за пределами порта, используемая для вспомогательных логистических работ: дистрибуция, консолидация, таможенная обработка, грузовая обработка сухопутных транспортных средств) во многом определяют конкурентоспособность международных транспортных коридоров (МТК).

Как отметили на конференции «Транспортно-логистическая инфраструктура. Стратегия развития и эксплуатация» в ноябре 2007 г. министры транспорта ЕВРАЗЭС, развитие транспортных путей и логистических центров должно создать единое евро-азиатское транспортное пространство и обеспечить социально-экономический результат в виде снижения на 7–10 % транспортных расходов в цене товаров; освоения транзитных грузопотоков более 150 млн т грузов; создания не менее 100 000 новых рабочих мест в транспортной и смежных отраслях; привлечения до 12,6 млрд долл. частных инвестиций [1].

Развитие мировой экономики и транспорта взаимопределяющее. В России главные факторы порождены природно-географическими и пространственно-временными обстоятельствами, поэтому создание интермодальности – единого транспортно-экономического пространства – однозначно определяется тем, что источники сырья, центры производства и потребления удалены друг от друга и от внешних границ на тысячи километров. При этом внешнеторговый оборот играет решающую роль в создании ВВП, а уровень транспортных издержек является одним из основных факторов, определяющих конкурентоспособность экономики. Уровень данных издержек и рисков во многом определяет привлекательность страны для транзита международных товарных потоков. Перспективы дальнейшей интеграции отечественной экономики в систему международной торговли и интермодальных перевозок непосредственно связаны с достижением соответствия международным требованиям предлагаемых российскими терминальными комплексами пакетов услуг на направлениях МТК.

Однако отсутствие специально оснащенных комплексов для отгрузки и приема грузов, специализированных

мощностей по отгрузке на экспорт нефтепродуктов, леса, металла, удобрений не дает доступа на мировые рынки более чем половине российских внешнеторговых грузов. Ежегодные потери российских транспортных компаний из-за отклонения потоков на зарубежные порты при современных объемах внешней торговли превышают 800 млн долл. в год [2].

Недостаток мощностей для переработки грузов обуславливает потребность в развитии российских портов, в т. ч. порта Оля в Астраханской области. Создание на его основе интермодального транспортного терминала должно способствовать развитию портовых объектов, достижению высокой конкурентоспособности услуг по перевалке грузов, спрос на которые уже сформировался и подтвержден современной практикой. К тому же порт Оля имеет выгодное экономико-географическое положение, свободные прилегающие территории, необходимую технологическую базу и возможности для дальнейшего развития. Экономическая целесообразность создания логистического центра в порту может быть оценена следующим образом:

1) для грузовладельцев, поставщиков и покупателей: появление новых конкурентных маршрутов движения грузов; снижение сроков доставки грузов и транспортных издержек; оптимизация процессов приема, обработки, хранения, транспортировки, более глубокая интеграция в российскую и мировую экономику;

2) для органов федеральной власти: углубление интеграции России в мировое хозяйство; получение дополнительных налоговых поступлений; общее улучшение социально-экономического положения;

3) для субъектов логистической деятельности: рост доходов и показателей грузооборота; новые технологии и возможности работы; экономия средств на эффектах масштаба и синергии; новые источники финансирования развития региона;

4) для населения и органов управления областью: дополнительные налоговые поступления в местный бюджет; появление новых рабочих мест; повышение значимости Астраханской области в народнохозяйственном комплексе России; привлечение прямых инвестиций, в т. ч. иностранных, в региональную экономику; улучшение социально-экономического положения региона.

Вместе с тем текущий уровень финансирования транспортного комплекса страны, составляющий около 2,2 % ВВП, однозначно недостаточен. В мире средний уровень расходов на его развитие и содержание составляет около % ВВП. Такие же параметры ежегодного фи-

нансирования заложены и в ФЦП «Модернизация транспортной системы России» [3].

Минимально приемлемый уровень инвестиций должен составлять не менее 600 млрд руб. в год против 330 млрд руб. в настоящее время. В странах с переходной либо активно развивающейся экономикой объем ежегодных инвестиций в развитие транспортной инфраструктуры, как правило, существенно превышает пороговое значение в 4 % и составляет до 10 % ВВП. Однако инвестирование средств только из федерального бюджета во все проекты, способные обеспечить экономический рост страны, невозможно из-за их нехватки. Решению проблемы может способствовать разделение инвестиционных потоков на государственные, государственно-частные и частные и привлечение прямых инвестиций заинтересованных зарубежных партнеров. В ходе инвестиционного форума, проходившего в г. Сочи в 2006 г., Минэкономразвития РФ (МЭР) заявил, что эпоха финансирования крупных региональных проектов из федерального бюджета закончилась – в ближайшее время централизованное распределение финансовых ресурсов прекратится полностью. Новая стратегия в реализации крупных инвестиционных проектов будет строиться на широком использовании ГЧП [4].

В современных условиях в России имеется огромный потенциал использования концессионного механизма как действенного механизма привлечения долгосрочных инвестиций для повышения эффективности функционирования инфраструктуры [5, с. 64; 6, с. 26; 7, с. 4; 8, с. 70–72; 9, с. 76]. В ситуации, когда бюджет России испытывает сильную зависимость от конъюнктуры мирового рынка нефти и существенно ограничены его инвестиционные возможности, развитие концессионных отношений объективно обусловлено необходимостью совершенствования структурного распределения функций общественной собственности между распоряжением, владением и использованием объектами производственной инфраструктуры, приватизация которых нежелательна или невозможна вследствие общественной значимости производимых ими товаров и услуг, а государственное управление является неэффективным. Одним из источников финансирования развития инфраструктурных объектов являются прямые иностранные инвестиции (табл.).

Отраслевое распределение иностранных инвестиций во многом зависит от их видовой структуры, которая остается до настоящего времени неблагоприятной. В инфраструктурные сектора поступило лишь около 2 % от общего объема инвестиций. К тому же проблема несколько

Таблица

Поступление прямых иностранных инвестиций за 2000–2010 гг., млн долл. США

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Прямые инвестиции, из них:	4 429	3 980	4 002	6 781	9 420	13 072	13 678	27 797	27 027	15 906	13 810
взносы в капитал	1 060	1 271	1 713	2 243	7 307	10 360	8 769	14 794	15 883	7 997	7 700
кредиты, полученные от зарубежных совладельцев организаций	2 738	2 117	1 300	2 106	1 695	2 165	3 987	11 664	9 781	6 440	4 610
прочие прямые инвестиции	631	592	989	2432	418	547	922	1 339	1 363	1 469	1 500

усугубилась из-за мирового финансового кризиса. Необходимость достижения устойчивого экономического роста экономики России вызывает потребность в поиске альтернативных источников привлечения капиталов.

Концессия как экономический механизм приобретает особое значение для российских условий с точки зрения привлечения инвестиций, современных технологий и оборудования в различные отрасли экономики. Многоцелевой и долгосрочный характер концессионных соглашений позволяет обеим сторонам осуществлять стратегическое прогнозирование и планирование своей деятельности. В то же время бизнесу предоставляется широкая свобода в принятии инвестиционных решений и возможность распределения рисков с государством. Благодаря этому существенно повышается эффективность реализации инвестиционных проектов. В качестве источников финансирования инфраструктурных объектов на концессионной основе могут выступать: собственные средства концессионера; кредиты и займы учреждений финансового сектора; целевое финансирование или дотации из средств бюджета; капитал пула инвесторов (привлеченные средства за счет выпуска облигаций, векселей, кредитных нот, размещения акций (ИПО); средства специализированных инвестиционных фондов, создаваемых для финансирования крупных проектов. Выбор источника финансирования определяется спецификой возводимого объекта, сроком окупаемости проекта, а также стоимостью привлеченного капитала [10–12].

Правовая основа концессионных отношений базируется на существующем инвестиционном законодательстве и федеральном законе о «Концессионных соглашениях» [13]. При этом следует учитывать специфические стороны инфраструктурных проектов на основе концессии: высокую стоимость инфраструктурных объектов; длительные сроки окупаемости и возврата инвестиций; большие периоды амортизации основного капитала; значительные технические, социально-экономические и политические риски (высокий уровень межведомственности и многосубъектности; необходимость дополнительных гарантий государства); низкая альтернативная ценность инвестиционных активов (высокоспециализированные активы очень сложно переместить в другие проекты, низкая ликвидность активов в случае расторжения инвестиционного договора). В течение периода эксплуатации объекта концессионер покрывает издержки (налоги; расходы на управление и содержание объекта в соответствии со стандартами, определенными в концессионном договоре; платежи по текущим обязательствам; оплату купонов по облигациям, дивидендов по акциям и т. д.).

Важнейшим элементом результативности партнерства концедента и концессионера является правильное заключение концессионного соглашения, включающего необходимые с точки зрения реализации государственных интересов условия, оговаривающие качество предоставляемых услуг. В соглашениях необходимо соблюдать баланс интересов общества (сохранение приемлемых тарифов) и концессионера (стремление к максимизации прибыли). Среди мер, содействующих повышению эффективности функционирования концессионных предприятий и требующих особого внимания,

в отечественной практике следует выделить: предоставление правительственных гарантий концессионерам; распределение рисков и способы урегулирования конфликтных процедур между субъектами концессионных отношений; оценку инвестиционных проектов с учетом реализации социальных целей; обеспечение мониторинга и контроля устойчивости выполнения договорных обязательств сторон; безопасность использования государственных инвестиций, предполагающую наличие транспарентной финансовой отчетности.

Основным критерием передачи инфраструктурных объектов в концессию является необходимость повышения экономической эффективности при неременном сохранении их функциональной направленности. Заключение концессионных соглашений внутри отраслей осуществляется в разных условиях. Если одна часть отрасли (группы объектов или вида деятельности) лишена перспектив конкуренции и функционирует в виде монополии, то другая часть объектов и видов деятельности может работать с использованием элементов конкуренции. В частности, у морского порта это водные пути, гидротехнические сооружения и системы регулирования и безопасности движения, с одной стороны, и суда, перегрузочные комплексы, терминалы, сервисные предприятия – с другой.

Отбор инфраструктурных объектов для концессий целесообразно осуществлять в соответствии с правилами и рекомендациями проектного анализа – метод оценки альтернатив, оценки социально-экономической эффективности проекта и определения альтернативной стоимости ресурсов. Общие методические принципы проектного анализа включают:

- разработку и анализ проекта по нескольким аспектам: технический анализ (устанавливается, является ли проект технически обоснованным); маркетинговый анализ (определяется объем спроса на продукцию/услуги предприятия); финансовый анализ (рассматривается эффективность проекта при его реализации); экологический анализ (выявляется влияние проекта на окружающую среду и издержки на ее защиту); организационный анализ (позволяет оценить профессионализм и компетенцию управляющих проектом); социологический анализ (определяется наличие отрицательного влияния на население, проживающее на данной территории); экономический анализ (определяется интерес общества – положительные результаты проекта и затраты, которое оно несет);

- выявление и представление в стоимостных показателях выгод и затрат в ходе проекта. При этом в управленческой отчетности используются принятые в мировой практике показатели (чистая приведенная стоимость, внутренняя норма доходности, срока окупаемости, индекс прибыльности).

Следует отметить: цели и задачи концессионера и концедента во многом являются противоположными, однако необходимость их достижения и решения заставляет участников соглашения прийти к общему мнению по вопросам управления концессионным объектом, объема инвестиций в него, степени обновления оборудования и другим принципиальным вопросам. Таким образом, субъекты концессионных отношений гармонизируют свои действия, вырабатывая, принимая,

согласовывая общие, единые принципы, подходы, нормы, правила, которые обеспечивают им совместное достижение собственных интересов с наименьшими транзакционными издержками.

Реализация целей субъектов концессионных отношений достигается через их функции – совокупность действий по их достижению. Функцией концессионера является эффективное хозяйствование, включая осуществление маркетинговых исследований, управленческий учет, разработку системы мотивации персонала, проведение НИОКР, планирование и осуществление капитальных вложений. Функцией государства является поддержание существующих (ремонт и модернизация) и создание новых объектов инфраструктуры, а также обеспечение общественных потребностей в производимых качественных и относительно недорогих товарах и услугах.

Методы и инструменты реализации целей субъектов концессионных отношений следующие: а) фискальный (налоги; налоговые льготы); б) внешнеэкономический (снижение или отмена таможенных пошлин на оборудование); в) кредитно-финансовый (инструменты кредитования концессионера; страхования его имущества и рисков); г) организационно-экономический (госзаказ на товары и услуги концессионных предприятий, контракты управления, функционирования и др.); д) институциональный (формирование институциональной формальной и неформальной основы, регламентирующей порядок подготовки, рассмотрения и последующей реализации концессионных проектов); е) прогнозно-аналитический (комплекс мер по сбору, хранению и аналитическому использованию данных); ж) административно-правовой (инструменты концедента: концессионные платежи, обязательства по реализации концессионером инвестиционных программ, штрафы, предупреждения, одностороннее расторжение концессионного договора: инструменты концессионера: оспаривание действий концедента в суде, санкции к клиентам, прекращение оказания услуг клиенту).

Одним из главных вопросов инфраструктурных концессий являются цены и тарифы на продукцию и услуги, поставляемые концессионером своим клиентам. В случае если производство товаров или оказание услуг производится естественными монополиями, регулирование цен и тарифов, включая порядок их пересмотра, осуществляется на основе законодательства о таких монополиях. В случаях, когда концессионер несет издержки, связанные с социальной политикой концедента, последний обязан возместить концессионеру такие издержки. При этом следует учитывать, что в большинстве случаев тарифы на услуги, предоставляемые концессионером, жестко регулируются концедентом. Таким образом, при заключении концессионного соглашения государство фактически решает вопрос о том, в какой степени оно готово переложить расходы по содержанию того или иного объекта инфраструктуры на бизнес, а в какой нести их самостоятельно.

Организационные схемы реализации концессионных соглашений, традиционно применяемые в мировой практике, можно объединить в две группы в соответствии с режимом собственности на эксплуатируемый объект и механизмом возмещения издержек концес-

сионера. Поскольку исходно стоимость концессии для концессионера (объемы финансирования, направляемые в предприятие, поставляемое оборудование, созданную систему управления) и для концедента (основные и оборотные средства, земля, коммерческие оперативные права и привилегии, предоставляемые государством в рамках концессионного договора) различается, отличаются и критерии (системы показателей) эффективности деятельности для субъектов концессионных отношений. Для концессионера наиболее важными являются финансовые показатели, характеризующие эффективность с точки зрения инвестиционного проекта, для концедента первичным является поддержание работоспособности концессионных объектов, их реконструкция, повышение технологического уровня, развитие, качество и цена предоставляемых услуг.

Вместе с тем можно говорить о взаимовыгодном для сторон концессионного соглашения положительном эффекте концессии. Так, сокращение издержек по оказанию услуг, с одной стороны, позволяет управлять тарифами для потребителей, с другой стороны, может повышать прибыль и доходность инвестиций концессионера. Мероприятия по предотвращению экологических катастроф ограничивают негативное социальное воздействие на проживающее поблизости население и окружающую среду, а также снижают затраты концессионера на возможное возмещение ущерба, вызванное нарушением экологического режима. Осуществление капитальных вложений способствует загрузке производственных мощностей машиностроительных предприятий и в то же время позволяет увеличить объем выпускаемой продукции или оказываемых услуг, повышая их качество и полезность для потребителей.

Следует подчеркнуть, что ввиду общественной значимости эффективного функционирования инфраструктурного объекта, переданного в концессию, особую значимость имеют систематический контроль его состояния и своевременные корректирующие мероприятия, осуществляемые государственными органами. Причем эти мероприятия могут носить либо рестриктивный, либо стимулирующий характер.

В случае нарушения концессионером принципов концессионного соглашения, закрепленных в договоре, концедент имеет право в одностороннем порядке изменять его условия, выносить предупреждения концессионеру, штрафовать его, принимать на себя исполнение его обязанностей за счет концессионера и с использованием оборудования последнего, расторгать соглашение по решению суда. В то же время концедент обязан следовать принципам эквивалентно-возмездных отношений и финансовой сбалансированности концессионного соглашения. Это означает, что если концессионер адекватно выполняет условия соглашения, односторонне измененные концедентом, последний обязан возместить ему дополнительные затраты, возникшие в связи с выполнением таких односторонне измененных условий, а также упущенную выгоду концессионера.

К числу основных противоречий концессионного механизма в инфраструктурных проектах, выступающих источниками его развития, по мнению Е. Иншаковой, можно отнести противоречия:

– между необходимостью широкого использования концессий как важного направления привлечения инвестиций в национальные экономики и недостаточной проработанностью или отсутствием нормативно-правовой базы концессионирования;

– стремлением концедента использовать концессию в качестве инструмента обеспечения экономического роста в соответствии с публично-правовой спецификой этого института и стремлением концессионера к освоению новых рынков и скорейшему получению прибыли при минимальных вложениях;

– необходимостью соблюдения принципа равноправия в отношениях между субъектами концессии и его нарушением в практической деятельности;

– стремлением концедента к получению новейших технологий, обновлению основного капитала для повышения конкурентоспособности продукции и использованием концессионером зачастую морально устаревшего в собственной стране оборудования;

– неравномерным территориальным и отраслевым распределением концессионных предприятий и потребностью пропорционального развития структуры народнохозяйственных комплексов;

– стремлением концедента выработать определенные критерии отбора концессионных объектов и возникновением препятствий на пути свободного развития концессионирования;

– потребностью концедента в реинвестировании полученной концессионером прибыли как формы прямого инвестирования и желанием инвестора ее репатриировать в условиях высокого риска инвестирования.

Указанные противоречия, на наш взгляд, возникают в процессе реализации соглашения и могут непосредственно проявляться при осуществлении операционной деятельности концессионера. «Основное противоречие, лежащее в природе концессий, возникает при столкно-

вении интересов концедента и концессионера в разделе продукции, дохода и инвестиций. Оно обусловлено необходимостью равновесного разделения власти над объектами концессии и постоянной возможностью отклонения от этого равновесия».

В целях соблюдения условий концессионного договора и поддержания должного уровня оказания услуг частными предприятиями, занятыми в проектах ГЧП, государство создает специальную систему контроля и регулирования. Своевременное выявление и коррекция субъектами концессионных отношений нарушений условий соглашения способствует разрешению возникающих противоречий, реализации интересов сторон, трансформации их в общий интерес достижения эффективного функционирования инфраструктурных объектов и обеспечения потребителей качественными услугами.

Федеральный закон «О концессионных соглашениях» [13] открыл новые возможности установления полноценных партнерских отношений между государством и бизнесом. В то же время в современной России трудно адаптировать концессии к экономике по образцу западных стран. У нас имеется огромный вакуум в законодательстве о предпринимательской деятельности в отношении объектов государственной собственности, отсутствуют институты публичного права, публичной собственности и другие, в рамках которых функционирует вся система партнерских отношений государства и частного сектора в развитых странах.

С участием автора статьи было проведено исследование путей развития ГЧП в транспортной инфраструктуре. Экспертный опрос был проведен в ходе проведения Морской коллегии в мае 2011 г. в морском торговом порту Оля. Результаты исследования позволяют выделить приоритетные направления для развития ГЧП в транспортной сфере России (рис.).



Рис. Приоритетные направления для развития ГЧП в транспортной сфере России

В рамках формирования благоприятной среды развития ГЧП необходимо решить существующие проблемы, связанные, прежде всего, с низким уровнем доверия между бизнесом и властью, слабым уровнем диалога между частным и государственным сектором, а также административными барьерами. В рамках повышения прозрачности взаимодействия между органами власти и бизнесом необходимо на деле вести борьбу с коррупцией и снижать высокие административные барьеры. В целом повышение качества работы органов государственной власти и профессионализма государственных служащих позволят придать импульс развитию партнерства.

По мере накопления опыта успешной реализации проектов ГЧП, формирования необходимой нормативно-правовой и институциональной среды их развития, повышения уровня уважения и взаимного учета интересов между партнерами будет развиваться и укрепляться взаимное доверие.

Заметим, информирование органов государственной власти, компаний и общественности о возможностях и преимуществах ГЧП оставляет желать лучшего. Нередки ситуации, к примеру, когда российские предприниматели узнавали о возможности участия в таких проектах на выставках и конференциях за рубежом.

При обосновании важности конкретных проектов ГЧП необходимо разрабатывать планы информационно-разъяснительной работы, налаживать взаимодействие со всеми группами заинтересованных лиц, разъяснять общественную значимость проекта, отслеживать эволюцию общественного мнения, обеспечить взаимодействие с неправительственными организациями. Информационно-разъяснительная работа имеет важный практический интерес для участников партнерства и в области финансирования. Повышая информированность заинтересованных сторон о проекте и тем самым получая общественную поддержку проекта, возможно снизить предполагаемый уровень риска и таким образом повлиять на процентные ставки в сторону понижения, сокращая стоимость заимствований.

На необходимость усиления нормативно-правового обеспечения ГЧП указало значительное число респондентов.

Успех ГЧП основывается на детальном нормативно-правовом обеспечении различных аспектов партнерства. Оговоренные, согласованные и принятые сторонами правила являются мощным регулятором проблемных ситуаций, значительно снижают риски и повышают эффективность всей системы ГЧП.

Нами выделен ряд принципов, которые необходимо учитывать, по мнению делового сообщества, при дальнейшей разработке нормативно-правовых актов в сфере ГЧП: обеспечение стабильности условий договора на всем протяжении его деятельности; четкое разделение прав и обязанностей каждой из сторон в проектах ГЧП; равномерное распределение рисков между сторонами и снижение риска применения императивных норм вне зависимости от соглашения сторон; снижение избыточного контроля государства за реализацией проекта; исключение возможностей конфискации или национализации имущества; упрощение процедуры изменения тарифов; создание специального налогового режима для

структур проектного финансирования; разрешение ряда проблем земельного права.

Экспертные опросы также показали обеспокоенность бизнеса случаями возникновения спорных ситуаций с государственным партнером. При фактическом отсутствии независимой судебной системы решение таких споров будет, по мнению многих опрошенных, отвечать интересам государства. Таким образом, любой долгосрочный контракт по ГЧП может стать объектом такого же рейдерства, как и корпоративная собственность.

Существенным препятствием для развития проектов ГЧП являются недостатки ФЗ «О концессионных соглашениях». Нам представляется возможным предложить пути их решения.

Согласно п. 2 ст. 13 закона «О концессионных соглашениях» типовое концессионное соглашение является обязательным для заключения договора концессии. В ст. 4 перечислены объекты концессионных соглашений, для каждого из которых необходима разработка типовых концессионных соглашений.

Для того, чтобы это соглашение заработало, необходима разработка типовых соглашений для каждого объекта транспортной инфраструктуры (портов, дорог и пр.). Однако, учитывая, что разработка обязательных типовых концессионных соглашений требуется для всех объектов концессий, процесс их разработки и правки может занять не один год. Другим решением проблемы может стать отмена требования об обязательности типового соглашения. Вполне разумно было бы первоначально сделать типовое соглашение рекомендательным.

Пункт 1 ст. 11 гласит: «...Договор аренды (субаренды) земельного участка должен быть заключен с концессионером не позже чем через 60 рабочих дней со дня подписания концессионного соглашения». Очевидно, что в российских условиях 60 дней явно недостаточно для оформления всех документов на земельный участок. В случае же необходимости оформить документы на многие земельные участки эта норма заведомо становится невыполнимой.

В законе закреплена единственность участия в концессии на стороне государства. В то же время многие проекты могут иметь необходимость вовлечения нескольких государственных ведомств, например на федеральном и региональном уровнях. Для того чтобы разрешить эту проблему, необходимо принятие поправки, разрешающей множественность участников на стороне концедента.

Большинство реализуемых проектов ГЧП использует кредитную схему финансирования. В то же время в случае использования кредитных схем для их реализации риски банков-кредиторов существенно увеличиваются.

Пункт 6 ст. 3 прямо запрещает передачу концессионерам в залог объекта концессионного соглашения. Таким образом, активы в рамках концессии не могут быть обременены никакими обязательствами, что существенно увеличивает риски кредиторов. А увеличение риска, как известно, напрямую связано с увеличением стоимости кредитования. На наш взгляд, одним из возможных путей решения проблемы могла бы стать уступка будущего права кредитующей организации.

Работа с объектами, находящимися в собственности государства, или со специфическим законодательством

создает на практике много разнообразных препятствий для развития ГЧП. Детальная законодательная проработка позволит снизить время и издержки бизнеса и органов власти при подготовке проектов и, как следствие, расширить возможности использования этой схемы.

Поддержка и высокий уровень гарантий со стороны государства партнерам из частного сектора являются важным фактором развития ГЧП. В большинстве крупных проектов, реализованных в России, использовались механизмы кредитного финансирования. В то же время в мировой практике наряду с кредитной формой активно используется механизм облигационных займов. Необходимо дальнейшее совершенствование кредитных форм финансирования, а также развитие законодательства для более эффективного использования облигационных займов, тем более что государство в целом не очень охотно идет на предоставление гарантий.

Фактически все реализуемые сейчас проекты в сфере ГЧП подразумевают прямое или косвенное финансирование со стороны государства. Однако государственное финансирование тесно связано с политическим процессом, происходящим в стране или на региональном уровне. Смена политического курса или, к примеру, главы региона может привести к прекращению государственного финансирования или вообще поддержки проекта. Данное положение существенно беспокоит частный сектор.

На практике может возникнуть ситуация, когда доход от эксплуатации объекта не отвечает первоначальным ожиданиям. В таком случае мировая практика говорит о необходимости гарантирования минимальной выручки от проекта и разработки процедуры компенсации доходов концессионера. На данный момент в России не разработаны удачные инструменты разрешения этой ситуации на стадии эксплуатации объекта. С одной стороны, этому мешает недостаточно развитая правовая база для осуществления компенсационных платежей. Государство ограничено как в возможности предоставления гарантий, так и в допустимых формах бюджетных расходов. С другой стороны, зависимость от ежегодного бюджетного цикла вводит нестабильность в само государственное финансирование. Возможным решением может быть получение государственных субсидий/субвенций или государственных кредитов (в рамках, к примеру, федеральных целевых программ). Однако такие расходы должны будут учитываться в бюджете, а следовательно, их размер подлежит ежегодному прохождению через всю процедуру утверждения бюджета. Результаты таких обсуждений далеко не однозначны и будут ставить проекты ГЧП в зависимость от политической ситуации в стране, а значит, существенно повышать их риски. Необходимо создать более мобильный инструмент компенсации концессионеру минимального дохода через гарантии ВЭБ либо страхование проекта со стороны государства в гособлигационных фондах, без необходимости ежегодного одобрения бюджета.

Возможность осуществить своевременный выход из проекта без потери существенной части трестированных средств и репутации является важнейшим условием для компаний при осуществлении проектов в форме ГЧП. При этом необходимо предусмотреть возможности выхода из проекта как на этапе строительства, так и на этапе эксплуатации.

Возможность выхода из проекта не означает, что компания сможет остановить свое участие в проекте в любой момент. Для выхода из проекта должны быть веские основания, предусмотренные в соглашении сторон. К таким основаниям могут быть отнесены: прекращение государственного финансирования, принятие нормативных актов, существенно ограничивающих или запрещающих получение доходов от эксплуатации объекта ГЧП.

Сложность разрешения спорных ситуаций с государством в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения им своих обязательств хоть и не рассматривается представителями компаний как существенный риск, но имеет чрезвычайно важное значение для развития ГЧП в инфраструктуре транспорта. В условиях слабо развитой судебной системы страны компании должны иметь уверенность в том, что разбирательство споров в суде будет проходить объективно и без давления органов исполнительной власти. Даже при провале проекта они должны иметь возможность возместить убытки и потери путем предъявления «инвестиционных» взысканий к государству через международные арбитражные центры.

Международный опыт показывает, что с учетом сложности координации действий между различными ведомствами для более эффективного применения ГЧП целесообразным является создание единого государственного органа, ответственного за его развитие. По мнению многих экспертов, отсутствие единой системы управления – одна из основных причин, сдерживающих развитие системы ГЧП в России. Такой орган должен стать эффективным посредником между бизнесом и государством, единым экспертным центром для обеих сторон по вопросам ГЧП. Подобная структура позволит государству повышать качество государственных услуг, обновлять и совершенствовать инфраструктурные объекты, увеличивать эффективность использования бюджетных средств.

Помимо работы над конкретными проектами, специалисты такого органа способствуют дальнейшему развитию концепции ГЧП, коммерциализации государственных услуг и внедрению рыночных принципов в работу государственного сектора. Не менее важны оказание методологической поддержки государственным органам власти на региональном и муниципальном уровнях для развития ГЧП на местах, а также снятие межотраслевых барьеров, разногласий. Сосредоточение полномочий различных ведомств в рамках единого центра приведет к повышению ответственности за участие в проектах государства, позволит снизить сроки согласования со всеми заинтересованными ведомствами и повысить их координацию при работе с частным сектором в рамках ГЧП.

Единый консультант нужен не только государству, но и бизнесу. Ведь большинство компаний также крайне мало информированы о возможностях и форматах работы в рамках ГЧП. Единый орган мог бы оказывать поддержку компаниям на стадии разработки и подачи проекта, ускорить процесс его согласования с различными ведомствами. Не менее важным может стать участие экспертов в сфере ГЧП при строительстве объекта и его эксплуатации. Например, компаниям просто необходима помощь профессиональных экспертов при выработке тарифной политики, механизмов обеспечения проекта и пр.

Подобная структура могла бы стать эффективным инструментом страхования и гарантирования рисков проектов ГЧП. Такого рода специальный государственный участник может сыграть важную роль и в преодолении недостатка цикличности бюджетного финансирования. Доходы такой структуры могли бы формироваться за счет наделения ее полномочиями по аккумулярованию доходов от реализации конкретных проектов ГЧП. Затем определенная их часть могла бы идти на поддержку текущих проектов без передачи этих доходов в бюджет. Разрешение трудностей или спорных моментов между сторонами без использования судебной процедуры также является возможным элементом такой системы. Она могла бы взять на себя часть рисков негосударственных партнеров, инвестируя собственный капитал в реализацию проектов.

Создаваемый единый общефедеральный банк данных по проектам ГЧП позволит привлечь внимание частных инвесторов к проектам федерального, регионального и муниципального значения, в то время как накопленная информация по уже реализованным проектам позволит более трезво оценивать перспективы сотрудничества, его риски и пути их преодоления. Помимо создания основы для принятия решений в области ГЧП система мониторинга будет являться инструментом выявления и распространения информации о лучшей региональной и местной практике партнерства власти и бизнеса, что позволит значительно повысить эффективность ГЧП в целом по стране.

На современном этапе становления ГЧП в России возрастает значение бизнес-ассоциаций и консультантов для формирования необходимой институциональной и нормативно-правовой среды, а также для развития конкретных проектов, поскольку обе стороны – государство и бизнес – пока очень неопытны. Недостаточная проработка проектов ведет к будущим конфликтам между сторонами, а порой и к сворачиванию проекта.

При заключении договора необходима максимальная фиксация всего, что только можно уточнить и фиксировать: от разъяснения бездействия до содействия в заключении договоров с третьими лицами.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Транспортно-логистическая инфраструктура. Стратегия развития и эксплуатация [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.infor-media.ru/transport> (дата обращения: 14.09.2011).
2. How to value Commercial Improvements in a National Park. 2000–2001 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.highbeam.com/doc/1G1-71837299.html/> (дата обращения: 14.09.2011).
3. Федеральные целевые программы России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.programs-gov.ru> (дата обращения: 14.09.2011).
4. Эпоха федерального финансирования крупных региональных проектов закончилась // Новые деловые вести. 2006. № 40. С. 2.
5. Варнавский В. Г. Государственно-частное партнерство в Европе // Современная Европа. 2005. № 2. С. 62–71.
6. Иностранские концессии в СССР (1920–1930 гг.): документы и материалы // Отечественный опыт концессий / под ред. проф. М. М. Загорюлько. М.: Современная экономика и право, 2005. Т. 2. 856 с.
7. Иншакова Е.И. Концессии в СНГ: исторические и теоретические основы развития: препринт № WR72001/14. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2001. 20 с.
8. Некрасов Д. Международный опыт законодательного регулирования концессионных отношений // Концессия. Об эффективном договоре между государством и бизнесом : сб. науч. материалов. М.: Эксперт, 2002. С. 70–72.
9. Свистунов П. Концессии – инструмент активизации международных инвестиционных проектов в России // Проблемы теории и практики управления. 2004. № 3. С. 75–79.

Финансовые кризисы 1997–1998 гг. затормозили бурный рост ГЧП, способствовал более трезвой оценке роли этого инструмента как средства решения экономических и социальных проблем общества. На сегодняшний день в России, по мнению многих экспертов, у государства до сих пор нет концепции управления госсобственностью: нет четкого представления, что может быть приватизировано, что должно оставаться в госсобственности, что на определенных условиях может быть передано бизнесу в управление, во владение, в пользование, в концессию.

В заключение отметим, что тенденции развития экономики России, ее качественные структурные изменения во многом детерминируются составом и содержанием инвестиционных процессов, обеспечивающих качественные и количественные изменения основных характеристик расширенного воспроизводства, инициируют выявление традиционных и новых факторов стимулирования модернизационных преобразований в экономике, в том числе в транспортной системе, их поддержки в условиях глобальной экономической турбулентности.

В условиях трансформации роли государства в экономике повышается важность поиска альтернативы прямому регулированию экономических процессов, одной из которых выступает институт ГЧП, который позволяет привлечь в экономику дополнительные ресурсы, перераспределить риски между государством и предпринимательским сектором, направить усилия предпринимателей на решение значимых для общества социально-экономических целей и задач при сохранении за государством его неотъемлемых полномочий и функций.

Реализация указанных выше направлений совершенствования организации ГЧП в проектах развития инфраструктуры морских портов позволит наладить эффективное взаимодействие государства и предпринимательских структур с целью решения проблемы нехватки ресурсов инвестиционного роста, поиска и обоснования перспективных методов, инструментов, источников и каналов привлечения инвестиций в инфраструктуру транспорта.

10. Об иностранных инвестициях в Российской Федерации : федер. закон от 09.07.1999 № 160-ФЗ (ред. от 29.04.2008) // Собрание законодательства РФ. 1999. № 28. Ст. 3493.
11. О естественных монополиях : федер. закон от 17.08.1995 № 147-ФЗ (ред. от 18.07.2011) // Собрание законодательства РФ. 1995. № 34. Ст. 3426.
12. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений : федер. закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 18.07.2011) // Собрание законодательства РФ. 1999. № 9. Ст. 1096.
13. О концессионных соглашениях : федер. закон от 21.07.2005 № 115-ФЗ (ред. от 19.07.2011) // Собрание законодательства РФ. 2005. № 30 (ч. II). Ст. 3126.

REFERENCES

1. Transport and logistic infrastructure. Strategy of development and operation [Electronic resource]. Access mode: <http://www.infor-media.ru/transport> (date of viewing: 14.09.2011).
2. How to value Commercial Improvements in a National Park. 2000–2001 [Electronic resource]. Access mode: <http://www.highbeam.com/doc/1GI-71837299.html> (date of viewing: 14.09.2011).
3. Федеральные целевые программы России [Electronic resource]. Access mode: <http://www.programs-gov.ru> (date of viewing: 14.09.2011).
4. Epoch of the federal financing of the large regional projects is over // New business news. 2006. # 40. P. 2.
5. Varnavsky V. G. The state-private partnership in Europe // Modern Europe. 2005. # 2. P. 62–71.
6. Foreign concessions in the USSR (1920–1930): documents and materials // Domestic experience of concessions / edited by M. M. Zagorulko. M.: Modern economics and law, 2005. V. 2. 856 p.
7. Inshakova E. I. Concessions in the CIS: historical and theoretical bases of development: pre-print # WR72001/14. Volgograd: Publishing house of VolGU, 2001. 20 p.
8. Nekrasov D. International experience of legislation regulation of concession relations // Concession. On effective agreement between the state and business: collection of scientific materials. M.: Analytical center Expert, 2002. P. 70–72.
9. Svistunov P. Concessions as a tool of activation of international investment projects in Russia // Issues of theory and management practice. 2004. # 3. P. 75–79.
10. On the foreign investments in the Russian Federation: federal law dated 09.07.1999 # 160-FZ (revision as of 29.04.2008) // Collection of the RF legislation. 1999. # 28. Article 3493.
11. On the natural monopolies: federal law dated 17.08.1995 # 147-FZ (revision as of 18.07.2011) // Collection of the RF legislation. 1995. # 34. Article 3426.
12. On the investment activity in the Russian Federation performed in the form of capital investments: federal law dated 25.02.1999 # 39-FZ (revisions as of 18.07.2011) // Collection of the RF legislation. 1999. # 9. Article 1096.
13. On concession agreements: federal law dated 21.07.2005 # 115-FZ (revisions as of 19.07.2011) // Collection of the RF legislation. 2005. #30 (Part II). Article 3126.

УДК 338.46
ББК 65.206

Токарев Кирилл Евгеньевич,
аспирант и ассистент каф. информатики,
теоретической механики и основ научных исследований
Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии,
г. Волгоград,
e-mail: tke.vgsha@mail.ru

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ОКАЗАНИЯ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ НЕОБХОДИМОСТИ ПОВЫШЕНИЯ ИХ КАЧЕСТВА

EVALUATION OF MEDICAL SERVICES EFFECTIVENESS IN THE CONDITIONS OF DEMAND FOR IMPROVING OF THEIR QUALITY

Статья представляет собой анализ специфики оценки эффективности и качества медицинских услуг. Определены различия понятий «качество» и «эффективность». Эффективность рассматривается как индикатор результата оказания услуги, а качество – свойство, характеризующее процесс. Выявлены виды эффектив-

ности в системе здравоохранения: экономическая, социальная, медицинская. Проанализированы критерии оценки каждого вида эффективности. Рассмотрены компоненты качества медицинских услуг. Автор определяет роль социальной эффективности, рассматривает способы ее выявления. В заключение статьи

представлены выводы об особенностях определения качества услуг в сфере здравоохранения, определен характер взаимосвязи экономической, социальной и медицинской эффективности.

The article is an analysis of specific evaluation of the effectiveness and quality of medical services. The differences of concepts of quality and efficiency have been determined. Effectiveness is considered as an indicator of the service delivery results, and quality is a property that characterizes the process. The types of efficiency in health care have been specified: economic, social and medical. The criteria for evaluating the effectiveness of each type have been analyzed. Components of quality of medical services have been reviewed. The author defines the role of social efficiency, reviews the ways of its detection. In conclusion, the article presents the findings about the features of determination of the quality of services in the health care, determines the nature of the relationship between economic, social and medical effectiveness.

Ключевые слова: услуга, медицинская услуга, эффективность, экономическая эффективность, социальная эффективность, медицинская эффективность, критерий эффективности, стандартизация качества, компоненты качества здравоохранения, экономический эффект.

Keywords: service, medical service, efficiency, economic efficiency, social efficiency, medical efficiency, efficiency criterion, standardization of quality, quality components of the health care, economic effect.

Оценка эффективности деятельности учреждений здравоохранения – актуальное направление исследований в современной экономике. Связано это с тем, что здоровье представляет собой не только основную социальную ценность, но и экономическую категорию, характеризующую объем и качество рабочей силы. Эффективность медицинского обслуживания должна сопровождаться определенным уровнем качества услуг. Целесообразно разграничить понятия «качество» и «эффективность». Эффективность характеризует исключительно результат оказания услуги, а именно его сопоставление с затратами. Качество – свойство, характеризующее процесс оказания услуги.

Анализ научных источников, посвященных проблеме эффективности медицинских услуг, позволяет сделать вывод, что эффективность системы здравоохранения может быть трех видов: экономическая, социальная и медицинская. Коэффициент эффективности демонстрирует степень достижения результата. Результат медицинской помощи в понимании большинства исследователей определяется степенью достижения целей медицинского учреждения в отношении конкретного больного либо группы больных. Критерии достижения цели, как правило, выражаются в отдельных статистических показателях (смертность, летальность, выход на инвалидность и др.), стандартах результативности (клинико-лабораторные показатели, морфофункциональные признаки и др.), моделях конечных результатов (количество расхождений диагнозов, обоснованных жалоб и т. д.).

Следует учитывать, что использование конечных результатов для определения качества и условий его обеспечения затруднено по целому ряду причин. Иногда влияние на исход лечения личности самого пациента, образа жизни, социальных, экономических факторов, условий окружающей среды и т. д. гораздо сильнее, чем само качество лечения. Нельзя не учитывать и совокупность факторов (возраст контингента, тяжесть заболевания по конкретному диагнозу и т. д.), которые предопределяют уровень смертности, заболеваемости и инвалидности. Возникают также трудности и с изучением факторов, которые явно оказывают влияние на конечный результат, но не поддаются измерению, – отношение медицинского персонала к больному (доброта, милосердие, сочувствие) и т. д. Осложнения могут возникнуть и при сборе информации, например, когда серьезные клинические случаи встречаются редко или же популяция пациентов оказывается слишком маленькой. Несмотря на все недостатки, анализ конечных результатов для оценки эффективности достаточно широко используется в практике, что обусловлено потребностью руководителей здравоохранения и обязательного медицинского страхования в критериях достижения цели врачами, подразделениями, службами и учреждениями. Также качество медицинской помощи может определяться характером негативных последствий врачебных ошибок [1, с. 4–5].

В целом оценка эффективности оказания медицинской помощи основана на сопоставлении фактически осуществленных мероприятий и достигнутых результатов с установленными «стандартами», или «эталоном». Отсюда желание воспользоваться на практике так называемыми стандартами качества.

Для достижения и поддержания должного уровня качества процессов в системе, призванных максимально обеспечить удовлетворение потребностей пациентов, необходимо использовать стандарты. Отсутствие стандартов, особенно на этапе диагностики, приводит к возникновению различного рода проблем [2, с. 3–8].

В России общегосударственная система стандартизации в здравоохранении, которая соотносится с международными требованиями в этой области, действует с 1998 г. Эта система призвана решить следующие основные задачи: обеспечить гражданам реализацию прав на общедоступную бесплатную и качественную медицинскую помощь, обеспечить нормативной базой систему обязательного медицинского страхования в России, обеспечить нормативными требованиями создающуюся систему сертификации и оценки качества в здравоохранении.

Тем не менее проблема стандартизации качества медицинской помощи продолжает оставаться актуальной как в России, так за рубежом, так как сложность оказания медицинской помощи и объем манипуляций растут, соответственно требуется все большее количество стандартов, а имеющиеся необходимо вовремя совершенствовать.

Необходимо также отметить, что практически все имеющиеся в стране стандарты, как федеральные, утвержденные приказом МЗ РФ в 1996 г., так и местные, являются стандартами не качества, а объема, и использование их для оценки качества методологически неверно, о чем, в частности, свидетельствуют результаты

ряда проведенных в последнее время исследований. Более того, стандарты обычно подразумевают минимальные требования к структуре, процессу или результату, а специалисты по контролю качества знают, что такой уровень быстро оказывается потолком и что компания, которая озабочена только соблюдением стандартов, не может достичь совершенства. Следует также учитывать, что на практике, даже в идентичных учреждениях, лечение аналогичных категорий больных может осуществляться по-разному, не говоря уже о каждом конкретном случае, когда необходимо учитывать состояние больного, наличие у него тех или иных противопоказаний, особенностей течения заболевания и т. д.

Поддерживая идею стандартизации медицинской помощи в решении вопросов подготовки медицинского персонала, внедрения новых методов диагностики и лечения, ценообразования, нужно в то же время очень осторожно относиться к использованию «стандартов» для оценки применяемых технологий, поскольку при этом могут нивелироваться индивидуальный подход к больному, не всегда оптимально использоваться материальные и кадровые ресурсы, снижаться творческая активность медицинских работников, инновационная деятельность в учреждениях. Поэтому, говоря о стандартизации, следует иметь в виду, прежде всего, правильное осуществление конкретной выбранной технологии, предусматривая возможность использования в том или ином случае других альтернатив, нередко приводящих к одинаковому результату, тем более что выбор того или иного метода может быть обусловлен не только заболеванием и состоянием больного, но и конкретными условиями оказания медицинской помощи, в частности материально-технической оснащенностью и кадровой обеспеченностью данного учреждения.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что использование оценок эффективности по показателям результативности и медицинским стандартам сопряжено с целым рядом трудностей и ограничений. Поэтому дополняют эффективность здравоохранения с точки зрения медицинского результата его социальный и экономический компоненты.

Экономическая эффективность определяется различными показателями, по сути это соотношение полученных результатов и произведенных затрат. Расчет экономической эффективности связан с необходимостью достижения наиболее высокого результата при минимальных затратах. Применяются различные технологии расчета экономической и медицинской эффективности услуг здравоохранения, однако исследователи продолжают дополнять существующие методики новаторскими подходами.

Что касается социальной эффективности, то определить ее весьма сложно. Еще более затруднительно выявить факторы, определяющие ее уровень. Социальная эффективность может быть оценена по степени удовлетворенности пациента медицинской помощью. Традиционные методы определения данного показателя – опросы – базируются, как правило, на выяснении отношения пациентов к организации медицинского обслуживания, условиям оказания медицинской помощи, поведению медицинского персонала, стоимости медицинских услуг. С одной

стороны, метод опросов позволяет выявить те недостатки в работе, которые трудно или невозможно определить другими методами, с другой – обладает ограниченными возможностями для оценки качества выполнения медицинских технологий, квалификации врача и т. д. Кроме того, причины неудовлетворенности пациентов могут не иметь непосредственной связи с качеством оказания медицинской помощи и носят субъективный характер. Пациенты как потребители медицинских услуг судят об их качестве прежде всего на основании своего собственного восприятия их результативности и особенно их сервисного сопровождения. В связи с этим важное значение имеет не только установление факта неудовлетворенности пациента, но и подтверждение объективных условий для ее возникновения в ходе анализа процесса оказания медицинской помощи [3, с. 137–148].

Как показывают данные анализа литературы, подобного рода исследования осуществляются в ответ на жалобы пациентов, а их результаты (количество обоснованных жалоб) используются при расчете интегрированных показателей качества и эффективности. Более информативным подходом является максимальная систематизация возможных причин неудовлетворенности пациентов и их независимый анализ.

Пациент и врач, являясь участниками лечебного процесса, принадлежат к разным медико-социальным, профессиональным группам. В соответствии с этим у каждой группы респондентов есть собственные, как объективные, так и субъективные критерии оценки деятельности ЛПУ, сформировавшиеся под влиянием уровня образования, профессии, занимаемой должности, степени информированности, социального статуса и т. д. Это оказывает непосредственное влияние на восприятие основных характеристик процесса оказания медицинской помощи, уровня и качества предоставляемых медицинских услуг. Целесообразно использование таких параметров измерения, как удовлетворенность пациента оказанной ему помощью, с одной стороны, и удовлетворенность врача своей работой и работой своих коллег, с другой. В этой связи большое значение имеет изучение общественного мнения. При этом принципиально важно определить, во-первых, перечень вопросов, требующих анализа, и, во-вторых, в соответствии с этим контингенты опрашиваемых.

Возможность применения опосредованной оценки качества оказания медицинской помощи с использованием такого показателя, как уровень удовлетворенности пациентов, признается многими исследователями. Хотя степень удовлетворенности пациентов медицинским обслуживанием в отечественном здравоохранении, за исключением отдельных случаев, не учитывается и не анализируется, так как мнение потребителей медицинских услуг, как правило, никак не влияет на оценку работы того или иного медицинского работника, соответственно, на его финансовое положение. Тем не менее данная точка зрения может считаться обоснованной, т. к. подтверждается результатами эмпирических исследований и отражена в практических рекомендациях Всемирной организации здравоохранения, поскольку удовлетворенность пациентов от взаимодействия с медицинской подсистемой является (наряду с квалификацией медицинского персонала, оптимальностью использования

ресурсов, степени риска для пациентов) одним из четырех компонентов, определяющих качество медицинской помощи.

Таким образом, анализ литературы позволяет сделать вывод о том, что на практике хорошо зарекомендовала себя техника, предусматривающая изучение мнений всех субъектов, которые связаны с процессом оказания медицинской помощи (представителей администрации ЛПУ, врачей, средних и младших медицинских работников, пациентов). Эффективность медицинских услуг является характеристикой результата их оказания, ка-

чество, в свою очередь, – свойство процесса. Оценка эффективности системы здравоохранения имеет ряд специфических свойств. Высокий результат с точки зрения медицины может сопровождаться отсутствием экономической эффективности. С другой стороны, социальная эффективность может отсутствовать при полном выздоровлении больного и высоком экономическом эффекте. Поэтому важным представляется наряду с оценкой экономических и медицинских показателей анализ социального компонента эффективности и факторов, его формирующих.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Андреева О., Тэгай Н. Контроль качества медицинской помощи // Медицинский вестник. 2002. № 32. С. 4–5.
2. Вялков А. Стандартизация как основа создания государственной программы обеспечения качества медицинской помощи // Фармацевтический вестник. 2001. № 32 (231). С. 3–8.
3. Астафьев Л. М. Роль медико-социологических исследований удовлетворенности пациентов в оценке качества медицинской помощи // Матер. Первой Всерос. науч.-практ. конф. «Социология медицины – реформа здравоохранения». Волгоград, 2004.
4. Баматгирiev О. А. Социальные противоречия при предоставлении медицинских услуг // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3 (16). С. 75–80.
5. Морева А. И. Доступность санаторно-оздоровительных услуг и модернизация системы здравоохранения // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3 (16). С. 80–84.

REFERENCES

1. Andreyeva O., Tegay N. Control of quality of medical assistance // Medical bulletin. 2002. # 32. P. 4–5.
2. Vyalkov A. Standardization as the basis of creation of the state program of providing quality of medical assistance // Pharmaceutical bulletin. 2001. # 32 (231). P. 3–8.
3. Astafyev L. M. Role of medical and sociological researches of satisfaction of patients for evaluation of the quality of medical assistance // Materials of the First All-Russia scientific and practical conference «Medical sociology to the health care reform». Volgograd, 2004.
4. Bamatgiriev O. A. Social discrepancies at providing medical services // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 3 (16). P. 75–80.
5. Moreva A. I. Availability of sanatorium and health care services and modernization of the health care system // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 3 (16). P. 80–84.

*Приглашаем на сайт научного журнала
«Бизнес. Образование. Право»
Вестник Волгоградского института бизнеса»
<http://vestnik.volbi.ru>*



Здесь вы можете получить следующую полезную информацию:

- паспорта научных специальностей, разработанные экспертными советами Высшей аттестационной комиссии Министерства в связи с утверждением приказом Минобрнауки России от 25 февраля 2009 г. № 59;
- перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук;
- график предоставления авторских материалов в научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- условия публикации статей;
- требования к публикации статей;
- положение о рецензировании;
- адреса ведущих библиотек России и стран СНГ, а также электронных библиотек, с которыми сотрудничает научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;

- условия подписки на научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- архив номеров научного рецензируемого журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- свежий номер научного рецензируемого журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- информацию о конференциях, проводимых научным рецензируемым журналом «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- условия размещения рекламы в научном рецензируемом журнале «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- дополнительную информацию об авторах, опубликовавших свои статьи в научном журнале «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- в информационном блоке размещена полезная информация для аспирантов, докторантов и ученых.

03. – РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 332.055
ББК 65.261.7

Гассий Виолетта Валерьевна,

канд. экон. наук, доц. каф. государственного и муниципального управления
Кубанского государственного университета,
г. Краснодар,
e-mail: vgassiy@mail.ru

РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ И МОДЕЛИРОВАНИЕ КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ МЕСТНОГО СООБЩЕСТВА

DEVELOPMENT OF THE METHODIC AND MODELING OF QUANTITATIVE EVALUATION OF EFFICIENCY OF DEVELOPMENT OF THE LOCAL COMMUNITY SUBJECTS

Сформулированы методические основы моделирования развития местного хозяйства на базе использования математических и эконометрических методов с последующей разработкой инструментария оценки и прогнозирования характера развития субъектов местного хозяйства. Автор предлагает новый методический подход в создании агрегированной индексной модели оценки эффективности развития субъектов местного сообщества, которая предполагает два основных этапа: формирование методических основ количественной оценки эффективности развития субъектов местного сообщества; разработку индексной системы оценки эффективности развития субъектов местного сообщества на основе использования математических и эконометрических моделей, что формирует механизм регулирования социально-экономического развития на местном уровне.

Methodical bases of modeling of development of local economy on the basis of the use of mathematical and economical methods with the subsequent development of the toolkit for evaluation and forecasting of the character of the subjects of local economy have been formulated. The author offers the new methodical approach to creation of the aggregated index model for evaluation of efficiency of development of the subjects of local community, which assumes two basic stages: formation of methodical bases of a quantitative evaluation of efficiency of development of the subjects of local community; development of index system for evaluation of efficiency of development of the subjects of local community on the basis of the use of mathematical and economical models that forms the regulation mechanism of social and economic development at local level.

Ключевые слова: методика, моделирование, количественная оценка, эффективность, субъект, экономическая система, местное сообщество, агрегированная индексная модель, математические методы, эконометрические методы.

Keywords: technique, modeling, quantitative evaluation, efficiency, subject, economic system, local community, aggregated index model, mathematical methods, economic methods.

Реализация эффективной системы управления на местном уровне должна базироваться на научно обоснованном методическом подходе, содержащем соответствующий инструментарий регламентации управленческого решения, способствующий оптимизации социально-экономической политики, проводимой в сфере местного хозяйства. Разрабатываемый методический подход должен предполагать использование соответствующего механизма организации эффективного менеджмента, который, в свою очередь, может быть представлен некой моделью развития, максимально полно и исчерпывающе описывающей исследуемый спектр проблем. Подобная модель развития может быть представлена:

– совокупностью логических взаимосвязей различных элементов социально-экономической системы, обуславливающих характер и особенности организации механизма управления на местном уровне;

– совокупностью математических и эконометрических зависимостей, позволяющих сформировать систему норм и нормативов (систему сравнений), на основе использования которых оценка эффективности управленческих решений получила бы количественный характер.

Поскольку формирование модели второго типа предполагает создание инструмента большей практической ценности, что подтверждается возможностью создания на ее основе механизма регулирования социально-экономического развития на местном уровне, в данном исследовании предполагается сформулировать методические основы моделирования развития местного хозяйства на базе использования математических и эконометрических методов с последующей разработкой инструментария оценки и прогнозирования характера развития субъектов местного хозяйства.

В силу того, что формируемая модель призвана решать проблемы экономического характера, она должна обладать безусловным экономическим смыслом. Иными словами, набор факториальных признаков, на основе которых предполагается сформировать модель, должен в полной мере ассоциироваться с количественным определением степени эффективности субъектов местного сообщества.

С другой стороны, поскольку формируемая модель представляет совокупность эконометрических зависимостей, то она должна в полной мере соответствовать законам математического и эконометрического

моделирования. На основании изложенного, на наш взгляд, наиболее подходящей моделью может служить формирование индексной системы оценки эффективности развития субъектов местного сообщества, которая предполагает два основных этапа:

– формирование методических основ количественной оценки эффективности развития субъектов местного сообщества;

– разработку индексной системы оценки эффективности развития субъектов местного сообщества на основе использования математических и эконометрических методов.

Если первый этап указанной выше процедуры носит исключительно концептуальный характер и предполагает формирование научно обоснованного подхода количественной оценки степени эффективности развития объекта исследования, то второй этап, напротив, призван сформировать практический инструментарий, позволяющий с должной степенью достоверности оценить характер данного развития. Кроме того, формируемая индексная система может служить весьма наглядным инструментом индикативного регулирования социально-экономического развития, проявляющегося на местном уровне.

В условиях стабилизации экономики возрастает роль среднесрочных и долгосрочных программ развития территорий, что предполагает поиск новых подходов и методик к их разработке. Однако сложность заключается в том, что практически невозможно учесть факторы, обладающие повышенной изменчивостью, тем более предсказать их поведение в долгосрочном периоде.

В аспекте территориального развития особую роль отводят новым механизмам взаимодействия субъектов местного хозяйства. Природа таких отношений отражена в теории социального капитала, которая утверждает, что в основе экономического развития местных сообществ лежат устойчивые социальные связи между определенными группами общества.

Так как экономический эффект достигается через интенсификацию социальных взаимодействий, следовательно, механизмы, облегчающие людям сотрудничество, должны содержать в себе не только конкретные рекомендации по их осуществлению, но и некоторые ценностно-ориентированные установки. Иными словами, следуя теории социального капитала, достижение экономических преимуществ зависит от принятой всеми участниками (сторонами) системы определенных норм. Поэтому родоначальниками теории социального капитала было справедливо установлено, что формами ее практической реализации являются партнерство и кооперация.

Однако, несмотря на кажущуюся первоначальную схожесть данных понятий, в аспекте территориального развития партнерство и кооперация представляют собой абсолютно разные способы взаимодействия субъектов местного хозяйства.

Местное сообщество представлено тремя субъектами (власть, бизнес, некоммерческий сектор), при этом партнерство в данном случае характеризует развитость взаимодействий между названными группами. Его наличие или отсутствие отражается на уровне экономического развития территории в целом. Партнерство, в отличие

от кооперации, не требует обязательного официального оформления. На уровне местного сообщества оно представляет собой скорее этику взаимоотношений между основными субъектами.

Кооперация носит более узконаправленный характер, неся в себе хозяйственный смысл. Снижая издержки участников, предоставляя им возможность получения дополнительных преимуществ, а также распространяя принципы демократии (равенство и участие членов кооператива в разработке и принятии решений), кооперация тем самым агрегирует в себе экономическую и социальную компоненты.

Учитывая особенности исследуемых форм практической реализации социального капитала, следует отметить сложность, возникающую при попытке их качественной оценки и тем более при стремлении рассчитать приносимый эффект таких взаимодействий. В настоящее время, как показал обзор литературы по данной тематике, методик по оценке партнерства и кооперации применительно к территориальному развитию, которые включали бы перечень необходимых для этого показателей, не существует. Основная проблема состоит в необходимости нахождения способов учета элементов социального или психологического характера. Например, при исследовании сущности партнерства Дж. Колман отмечал, что оценка степени развития партнерских отношений будет включать такие показатели, как количество взаимодействий между субъектами за определенный период времени, количество совместно реализованных программ, степень удовлетворенности участников уровнем отношений, степень открытости данных отношений, степень равноправия сторон и др. [1, с. 87]. Как видно из данного перечня показателей, большинство из них, по нашему мнению, субъективны по своей природе, и поэтому следует разработать такой инструментарий, который позволял бы минимизировать погрешности расчетов с использованием подобных показателей.

В связи с этим предлагаемая в данном исследовании методика разработки оценочного инструментария базируется на ключевом утверждении: партнерство и кооперация являются формами взаимодействия высшего порядка (стороны добровольно и осознанно пришли к необходимости организации подобных альянсов), поэтому их наличие в местном сообществе свидетельствует о высокой степени эффективности развития его субъектов. При этом следует учитывать основное требование к разрабатываемому инструментарии. Полученные результаты исследования не могут основываться на статичной информации, а должны учитывать динамику и тенденции развития каждого субъекта местного хозяйства.

Таким образом, можно обобщить основные методические требования к разрабатываемой системе количественной оценки эффективности развития субъектов местного сообщества. Создаваемая оценочная система должна обладать следующими характеристиками:

- 1) учитывать разнохарактерность и многоаспектность деятельности объектов исследования;
- 2) основываться на изучении динамики изменений объектов исследования;
- 3) отличаться относительной простотой для последующего практического применения;

4) удовлетворять потребностям потенциальных пользователей;

5) обладать высоким уровнем качества (высокой степенью предсказательной силы).

В силу разнородности экономической природы показателей, используемых для формирования оценочной системы, возникает необходимость разработки обоснованного подхода, сведения указанных показателей в интегральный (агрегированный) индекс. Дело в том, что используемые показатели имеют различную размерность (отдельные показатели имеют денежное выражение, другие показатели имеют натуральное выражение, прочие обладают неким специфическим характером выражения). Таким образом, необходимо привести используемые показатели к некоей единой системе стандартов, что позволит представить данные по всем показателям исключительно в безразмерном выражении. Следовательно, результирующий фактор индексной системы также будет носить безразмерный характер.

Представление степени развития субъектов местного сообщества в подобном виде приведет к отсутствию четко выраженной «привязки» к экономическим индикаторам в денежном или натуральном выражении. Однако если подобную «привязку» не проводить, а полученную индексную систему использовать исключительно для оценки степени различия эффективности развития субъектов местного сообщества между собой и степени различия эффективности развития отдельного субъекта местного сообщества в разные периоды времени, то полученные оценки будут носить весьма исчерпывающий и наглядный характер, поскольку будут построены на основе использования эффекта сравнения.

Выбор методов моделирования также очевиден. Экономический анализ дает информацию общего свойства о характере, причинах и тенденциях развития того или иного объекта. Эконометрические инструменты, используя математические методы, способны с должной степенью вероятности предугадать и оценить динамику развития. Преимущество эконометрического моделирования состоит в его способности отсекаать второстепенные факторы, тем самым уменьшая загруженность создаваемых моделей, а также математически подтверждать правильность выдвинутых утверждений.

Процесс разработки моделей индексных систем оценки эффективности развития субъектов местного хозяйства предполагает включение в них множества факторов различного характера. Поэтому основной задачей на первом этапе является отбор наиболее значимых показателей, характеризующих деятельность исследуемого объекта, в целях создания модели, простой в применении, не перегруженной количественными и качественными показателями, отличающимися высокой степенью адекватности. Как правило, данные методы исследования проводятся на базе эконометрического анализа, который предоставляет возможность отобрать из общего объема имеющихся показателей те, которые в максимальной степени отражают объект исследования. Другими словами, на стадии первичной обработки данных был применен комплексный факторный анализ на базе двухсот собранных показателей с целью выбора наиболее важных факторов.

Таким образом, теоретической предпосылкой разработки индексной модели эффективности субъектов муниципального образования явилось стремление создать простейший инструмент с высокой степенью адекватности, не требующий для последующего его использования специальных знаний в области эконометрики.

В процессе моделирования был использован метод регрессионного анализа, так как изучение корреляционных зависимостей основывается на исследовании таких связей между переменными, при которых значения одной переменной (ее можно принять за зависимую переменную) в «среднем» изменяются в зависимости от того, какие значения принимает другая переменная, рассматриваемая как причина по отношению к зависимой переменной.

В результате упомянутого выше факторного анализа были определены ключевые некоммерческие организации (НКО), деятельность которых приносит положительные изменения как в экономике муниципального образования, так и в социальной сфере.

В качестве объектов исследования некоммерческого сектора были отобраны четыре активно действующие общественные организации: общественная организация «Матери в защиту прав задержанных, подследственных и осужденных», Кубанский союз молодежи, Комиссия по правам человека при главе Администрации Краснодарского края, Южный региональный ресурсный центр (ЮРПЦ). Объектом исследования коммерческого сектора была выбрана деятельность Краснодарской краевой ассоциации предпринимателей малого бизнеса. Полученные данные позволили создать модель системы индексов эффективности субъектов предпринимательского сектора муниципального образования. Что касается деятельности местной власти, то ее можно оценить путем изучения экономической и финансовой документации, описывающей тенденции развития муниципальных образований и характер участия в нем органов власти.

Так как деятельность рассматриваемых субъектов является разнонаправленной относительно друг друга и при моделировании используются разные показатели, предполагалось создание модели, состоящей из трех линейных зависимостей, т. е. для каждого выбранного субъекта отдельного сектора создана линейная модель. Как уже отмечалось ранее, созданные линейные модели формировались на основе регрессионного анализа.

Таким образом, основной задачей при разработке методики количественной оценки эффективности развития субъектов местного сообщества являлось определение и формирование исходной информационной базы. По каждому из направлений формировались таблицы показателей, содержащие те индикаторы, которые были отобраны и включены в основную группу в результате проведенного факторного анализа [2, с. 77].

Вторым этапом формирования информационной базы, готовой для моделирования, является вычисление удельных весов отобранных показателей. Это делается для того, чтобы привести исходные данные к единому типу, так как изначально данные имеют абсолютно разное количественное и качественное выражение (штуки, рубли и т. д.).

Модель оценки эффективности развития коммерческого сектора строилась на основе данных о деятельности

предпринимательских структур г. Краснодара в течение 5 лет. На основании таблицы удельных весов в ходе факторного анализа определились основные расчетные показатели. Как было отмечено ранее, путем изучения экономической и финансовой документации, описывающей тенденции развития муниципальных образований и характер участия в нем органов власти, формируется таблица расчетных данных.

Таким образом, на первом этапе исследования имеющих статистических данных были отобраны три группы показателей, максимально отражающие деятельность субъектов местного сообщества. Данные показатели были выбраны путем применения факторного анализа и легли в основу формирования интегрированных зависимостей.

Методика количественной оценки эффективности развития субъектов местного сообщества предполагает, что извлекаемой из разработанной модели информации сможет воспользоваться широкий круг пользователей. Таким образом, можно выделить несколько направлений дальнейшего применения предлагаемой в данном исследовании модели.

Рассмотрим моделирование оценочной системы индексов с использованием математических и эконометрических методов.

Поскольку любое управленческое решение должно основываться на научно обоснованном и практически применимом инструментарии, сформированном в соответствии с концепцией исчерпывающего научно-методического подхода, то оценка эффективности развития субъектов местного сообщества должна в полной мере отвечать основным положениям приведенных выше методических основ исследования эффективности развития местного сообщества и математическому своду законов, обуславливающих достоверность и правоспособность формируемого эконометрического инструментария.

Чаще всего используют линейную функцию:

$$\bar{y}_x = ax + b, \quad (1)$$

где \bar{y}_x – зависимая переменная (результатирующий признак); x – независимая переменная (репрезентативный фактор); a – независимый член регрессионной зависимости (коэффициент регрессии); b – факторная нагрузка независимой переменной.

В этом уравнении величина результативного признака представляет собой функцию одного только фактора x . Все прочие факторы приняты за постоянные и средние и выражены параметром b . При линейной зависимости коэффициент регрессии a является коэффициентом пропорциональности, получает положительное значение в случае прямой зависимости и отрицательное значение в случае обратной зависимости.

Однако в многомерном случае, когда имеется более одной независимой переменной, как в данном исследовании, линия регрессии не может быть отображена в двухмерном пространстве. Построение уравнения множественной регрессии начинается с выбора типа функции. Для этого тщательно изучаются предшествующие аналогичные исследования и на их основе строится уравнение регрессии. Если таких исследований не проводилось и качественный анализ не дал никаких указаний на приемле-

мый тип функции, рекомендуется так называемый метод перебора. Сущность этого метода заключается в том, что с помощью алгоритма перебора на ЭВМ пробуются (перебираются) различные типы функций: линейная, степенная, экспоненциальная, параболическая и т. д. Однако, как показывает практика, чаще всего используются два типа уравнений множественной регрессии:

1) линейное:

$$\bar{y}_{1,2,\dots,n} = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + \dots + a_nx_n \quad (2)$$

где $\bar{y}_{1,2,\dots,n}$ – расчетные значения зависимой переменной (результативного признака); a_0 – свободный член уравнения множественной регрессии; $a_1, a_2, a_3, \dots, a_n$ – коэффициенты регрессии; $x_1, x_2, x_3, \dots, x_n$ – независимые переменные (факторные признаки);

2) степенное.

Для нахождения параметров $a_0, a_1, a_2, a_3, \dots, a_n$ уравнения множественной регрессии используют метод наименьших квадратов.

Важным этапом построения уравнения множественной регрессии является отбор факторов-аргументов. Попытка включить в уравнения множественной регрессии как можно больше факторов ведет к усложнению уравнения, его анализ становится практически невозможным, возрастает объем вычислительных работ, выводы, сделанные на основе такой модели, не будут иметь практических результатов.

Иногда отбор факторов-аргументов осуществляется с помощью шаговой регрессии. Сущность шагового регрессионного метода заключается в последовательном включении (или исключении) факторов-аргументов в первоначальное уравнение множественной регрессии и проверке на каждом этапе (шаге) значимости (полезности) добавленного фактора.

Не рекомендуется включать в уравнение множественной регрессии факторы-аргументы, которые находятся между собой в тесной связи, их включение в уравнение приводит к ненадежности полученных выводов, так называемой мультиколлинеарности, т. е. к такому положению, когда в уравнении образуется тесная корреляционная связь между факторами-аргументами. Наличие мультиколлинеарности оказывает отрицательное влияние на всю проделанную работу. Для достижения надежных результатов один из коллинеарно связанных факторов исключается из уравнения. Стандартные вычислительные программы ЭВМ такое исключение факторов производят автоматически.

Фактор-аргумент считается полезным, если его добавление к уравнению увеличивает значение R^2 . Если же добавляемый фактор только изменяет значение уже вычисленных коэффициентов регрессии, без увеличения значения R^2 , он считается излишним, а его включение в уравнение нецелесообразным.

Вследствие того, что основной целью моделирования, как уже отмечалось выше, является стремление создать систему, позволяющую присвоить субъектам муниципального образования определенный индекс эффективности в зависимости от уровня их развития, результирующие признаки трех уравнений будут иметь соответствующие индикаторы:

Y_1 – уравнение для модели некоммерческого сектора;
 Y_2 – уравнение для модели предпринимательства;
 Y_3 – уравнение для модели местного правительства.

Регрессионные коэффициенты (или α -коэффициенты) представляют собой независимые вклады каждой независимой переменной в предсказание зависимой переменной. Другими словами, переменная X_1 , к примеру, коррелирует с переменной Y после учета влияния всех других независимых переменных. Линия регрессии выражает наилучшее предсказание зависимой переменной Y по независимым переменным X .

Однако социально-экономическая сфера отнюдь не всегда описывается с должной степенью предсказуемости и адекватности сформированными математическими зависимостями. В качестве причин этого выступает ряд факторов, обуславливающих развитие общественных отношений, среди которых следует выделить факторы социального и психологического характера. Безусловно, математический алгоритм моделирования позволяет учесть любое количество разноплановых факторов, обуславливающих развитие исследуемой системы. Однако это приводит к двум существенным недостаткам модели подобного рода:

– подобные модели будут перегружены входящими данными, тем самым их использование будет весьма трудоемким;

– большинство из названных психологических и социальных факторов можно будет, как правило, оценить исключительно на основе использования экспертных методов оценки, что приведет к переводу проблемы оценки исследуемых факторов к проблеме достоверности результатов экспертного анализа.

Качество разрабатываемых моделей обуславливается оценкой степени их значимости и адекватности, которые можно определить на основе исследования наблюдаемых стандартизированных остатков.

Создание модели предполагает введение в процесс моделирования системы экспертных оценок. Другими словами, тенденции развития исследуемого объекта будут оцениваться с позиции принятой оценочной системы, которая представляет собой шкалу, содержащую перечень относительных оценок. В данном случае принятая оценочная система имеет следующий вид:

- $(-\infty ; -2)$ – «крайне низкий уровень»;
- $[-2; -1)$ – «низкий уровень»;
- $[-1; 0)$ – «удовлетворительный уровень»;
- $[0; 1)$ – «относительно удовлетворительный уровень»;
- $[1; 2)$ – «хороший уровень»;
- $[2; +\infty)$ – «отличный уровень».

На первом этапе моделирования отобранным ранее показателям будут присваиваться определенные оценочные значения, или весовые нагрузки. Сумма этих весовых нагрузок представляет собой результирующий фактор. Все назначенные и полученные данные заносятся в единую таблицу – сводную матрицу, готовую к обработке в программе STATISTICA 6.0.

Таким образом, сводные матрицы по трем исследуемым объектам сведены в три таблицы: сводная таблица по некоммерческому сектору, коммерческому сектору и по деятельности предпринимательского сектора.

Итоговая таблица данных по органам местной власти представлена в отдельной таблице.

Второй этап моделирования предполагает первичный анализ полученных результатов после обработки сводных матриц. На этом этапе происходит оценка этих данных по степени значимости и адекватности, при которой используются следующие показатели:

1) точечные оценки параметров модели α , которые представлены факторными нагрузками, располагающимися перед независимыми переменными модели и показывающими характер воздействия (возмущения) этих переменных на результирующий признак;

2) стандартные ошибки оценки параметров модели, представляющие собой абсолютный размер погрешностей, возникающих при расчете численных характеристик параметров модели;

3) стандартизированные коэффициенты регрессионного уравнения, которые представляют собой коэффициенты регрессионного уравнения, приведенные к единой системе стандартизированного выражения;

4) стандартные ошибки оценки стандартизированных коэффициентов регрессионного уравнения, являющиеся абсолютным размером погрешностей, возникающих при расчете коэффициентов регрессионного уравнения, приведенных к единой системе стандартизированного выражения;

5) t -критерий, который используется для проверки гипотезы о равенстве нулю свободного члена регрессии;

6) уровень значимости, представляющий вероятность ошибки, связанной с распространением наблюдаемого результата на совокупную популяцию.

Указанные параметры позволяют определить в первом приближении степень достоверности сформированной математической (эконометрической) зависимости, что является стандартным и обязательным этапом в ходе моделирования.

Подобный инструмент может быть использован при диагностике состояния субъектов муниципального образования в целях дальнейшего учета полученной информации в ходе разработки политики экономического развития. Данная модель обладает большим информативным свойством, выявляя проблемные зоны, куда необходимо направить ресурсы, а также определяет субъекты, нуждающиеся в поддержке и развитии. Потенциальными пользователями данной модели могут быть руководители органов местной власти, специализированные отделы по стратегическому планированию и развитию территорий, независимые эксперты, руководители общественных объединений, органы СМИ. Важной особенностью созданной модели является простота ее применения, незагруженность многочисленными показателями, максимальная приближенность к объекту исследования в силу высокой значимости и адекватности используемых показателей.

Полученная модель может служить инструментом, позволяющим предсказать тенденции развития (движения) территориальных комплексов, а также обосновать направления разрабатываемой политики административных органов, которая формируется под влиянием различных факторов.

Изучение полученных первичных результатов моделирования по вышеперечисленным критериям показало,

что отобранные индикаторы обладают высокой степенью предсказательной силы, т. е. они в максимальной степени (приближенности) способны описать исследуемый объект.

Следующим и завершающим этапом моделирования является проверка самой модели на значимость и адекватность. Статистическая значимость модели представляет собой оцененную меру уверенности в ее «истинности». Основными показателями при исследовании полученных моделей на значимость и адекватность являются:

- коэффициент корреляции;
- коэффициент детерминации;
- уточненный коэффициент детерминации;
- критерий Фишера;
- уровень значимости репрезентативных признаков;
- стандартизированная ошибка оценки.

Уровень значимости – это показатель, находящийся в убывающей зависимости от надежности результата. Более высокое значение уровня значимости соответствует более низкому уровню доверия к найденной в выборке зависимости между переменными. Именно этот показатель представляет собой вероятность ошибки, связанной с распространением наблюдаемого результата на всю популяцию. Во многих исследованиях значение 0,05 рассматривается как «допустимая граница» уровня значимости репрезентативных признаков представляемой модели.

Оценка полученных моделей относительно этого условия выявила, что ни одна из них не превышает указанного допустимого уровня. Во всех трех случаях уровень вероятностной ошибки при их использовании варьирует в пределах 0,00000–0,00025, что свидетельствует о высокой степени адекватности используемых показателей.

При изучении уровня коэффициента детерминации, описывающего уровень предсказательной силы предлагаемых моделей, выяснилось, что он достаточно высок. Данные о значениях коэффициента детерминации приведены в табл.

Таблица

Значения коэффициента детерминации

Модели оценки индекса эффективности развития	Значение коэффициента детерминации
Для некоммерческого сектора	0,93–0,97
Для коммерческого сектора	0,71–0,83
Для органов местной власти	0,77–0,91

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Coleman J. Foundations of Social Theory. L., Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1990. 216 p.
2. Гассий В. В. Партнерство и кооперация в управлении экономическим развитием местного сообщества в контексте теории социального капитала. М.: Финансы и Кредит, 2007. 136 с.
3. Гассий В. В. Организационные эколого-экономические инструменты управления социально-экономическими системами региона в контексте концепции устойчивого развития // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3 (16). С. 93–97.

REFERENCES

1. Coleman J. Foundations of Social Theory. L., Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1990. 216 p.
2. Gassiy V. V. Partnership and cooperation in the management of economic development of the local community in the context of the theory of social capital. M.: Publishing house Finances and Credit, 2007. 136 p.
3. Gassiy V. V. Organizational environmental and economic tools of management of social and economic systems of the region in the context of concepts of stable development // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 3 (16). P. 93–97.

Как видно из табл., построенные регрессионные зависимости объясняют 93–97 % (71–83 %, 77–91 %) общего разброса относительно выборочного среднего зависимой переменной, что свидетельствует об очень хороших качественных характеристиках сформированных моделей. Коэффициент детерминации является наиболее значимым показателем, являясь наиболее жестким в плане расчета.

Следует отметить, что ни один из этих критериев не может заменить визуальную проверку с помощью гистограммы (графика, показывающего частоту попаданий значений переменной в отдельные интервалы). Гистограмма позволяет наиболее наглядно представить степень нормальности эмпирического распределения. На гистограмму также накладывается кривая нормального распределения. Гистограмма позволяет качественно оценить различные характеристики распределения. Для дальнейшего изучения в качестве дополнительной наглядной оценки полученных данных используется нормальный и полунормальный графики выбросов или остатков. График стандартизированных остатков позволяет обнаружить следующие дефекты регрессионной модели и регрессионных данных:

- 1) наличие выбросов, которые способны уменьшить степень предсказуемости создаваемой модели;
- 2) нарушение условий постоянства дисперсии ошибок для всех наблюдений. Изучение построенных графиков и гистограмм свидетельствует о высокой степени предсказательной силы полученных моделей. Характер распределения частот переменных на исследуемых графиках показал, что отсутствуют резкие выбросы, снижающие уровень предсказуемости. Полученные линейные модели были объединены в систему регрессионной зависимости, которая имеет вид:

$$\begin{aligned}
 Y_1 &= 0,250000 + 2,053833 \times X_1 + 2,424915 \times X_2 + 2,523088 \times X_3, \\
 Y_2 &= 1,468962 + 1,335447 \times X_1 + 0,433769 \times X_2 + 2,523088 \times X_3, \\
 Y_3 &= 3,471587 + 1,449025 \times X_1 + 0,348979 \times X_2 + 2,751822 \times X_3 \\
 &\quad + 3,488611 \times X_4.
 \end{aligned}$$

В результате проведенного моделирования с использованием методов регрессионного анализа получена система определения индексов эффективности субъектов хозяйствования.

УДК 330.322

ББК 65.263

Киселева Ольга Владимировна,

канд. экон. наук, доц. каф. экономического анализа и государственного управления
Ульяновского государственного университета,
г. Ульяновск,

e-mail: kiseleva_o@rambler.ru;

Олейник Юлия Игоревна,

студент 5-го курса Ульяновского государственного университета,
г. Ульяновск,

e-mail: kiseleva_o@rambler.ru

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В СУБЪЕКТАХ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

REGIONAL SPECIFICS IN THE MANAGEMENT OF INVESTMENT ACTIVITY AT THE ENTITIES OF THE VOLGA FEDERAL DISTRICT

Предметом исследования является оценка эффективности управления инвестиционным процессом в субъектах Приволжского федерального округа РФ. На основе статистических данных Федеральной службы государственной статистики РФ проведен анализ динамики инвестиций в основной капитал и их эффективности в регионах. Рассмотрена роль иностранных инвестиций в экономическом развитии субъектов Приволжского федерального округа. Выявлены проблемы и пути преодоления финансовой дифференциации регионов, среди которых отмечены необходимость пересмотра налоговой и бюджетной политики РФ, поиск механизмов реальных вложений, создающих результат, создание условий для частных инвесторов, поддержка государственно-частного партнерства.

The object of the research is the evaluation of the investment process management at the Volga federal district of the Russian Federation. On the basis of statistical data of the Federal agency of the state statistics of the Russian Federation the analysis of dynamics of investments into the fixed capital and their efficiency in the regions has been carried out. The role of the foreign investments into economic development of the entities of the Volga federal district has been reviewed. The problems and ways of overcoming financial differentiation of the regions, among which the necessity of revising of a tax and budgetary policy of the Russian Federation, the search for mechanisms of the real investments creating result, formation of conditions for private investors, support of the state-private partnership have been revealed.

Ключевые слова: инвестиции, региональная инвестиционная политика, динамика инвестиций в основной капитал, инвестиции на душу населения, иностранные инвестиции, Приволжский федеральный округ, дифференциация регионов, эффективность инвестиционной политики, меры поддержки, инвестиционная декларация.

Keywords: investments, regional investment policy, dynamics of investments into the fixed capital, investments per capita, foreign investments, Privolzhsky federal district, dif-

ferentiation of regions, efficiency of the investment policy, support measures, investment declaration.

Инвестиционный процесс в России всегда отличался неоднородностью. В советские годы центрами привлечения инвестиций были либо регионы, стратегически важные для функционирования государства (ориентированные на повышение обороноспособности страны), либо регионы, в которых располагались крупнейшие заводы (производство всесоюзного значения). Главным инвестором являлось само государство.

После распада СССР ситуация изменилась в корне. Финансирование регионов, ранее приоритетных для развития страны, прекратилось. Они в наибольшей степени ощутили на себе нехватку финансовых ресурсов. Наиболее привлекательными для инвесторов стали территории с богатой природно-ресурсной базой (Тюмень, Татарстан) и Москва как центр сосредоточения всех финансовых и управленческих ресурсов России. В это время усиливается неоднородность инвестиционных потоков в стране как по отраслям (преимущество отдается добывающим), так и по регионам. Складывается ситуация, при которой каждый субъект Российской Федерации должен сам искать средства и механизмы привлечения финансовых ресурсов, конкурируя при этом с сильными сырьевыми регионами-соседями. Ведь в итоге целью развития любого субъекта Российской Федерации является обеспечение соответствующего уровня и качества жизни населения. Региональная экономика должна базироваться на использовании трех основных принципов:

1) взаимодействие интересов населения данной территории, государства и отдельных предприятий; динамика формируемых рынков;

2) создание механизмов реагирования структуры экономики региона на внутренние и внешние факторы, повышение ее устойчивости;

3) активная реализация региональных интересов среди остальных субъектов Российской Федерации, усиление конкурентных позиций региона.

Для достижения главной цели используются различные методы и инструменты региональной политики, успешное функционирование которой во многом зависит

от возможностей и умения администрации субъектов РФ принимать оптимальные решения, учитывающие интересы центра и регионов. В основе этой политики лежит учет специфики территорий в масштабе страны, перенос основных направлений экономических реформ на региональный уровень, всемерное развитие местного самоуправления, развитие предпринимательства на местах, решение внутри регионов социальных и экологических проблем, рационального использования природных ресурсов.

Однако любой выбранный регионом путь развития может осуществляться только при наличии достаточных финансовых ресурсов. Без них никакие программы и планы развития регионов, сколь бы хорошими и эффективными они ни были, не смогут реализоваться. Территория может развиваться с опорой преимущественно на собственные силы и возможности (как правило, связанные с наличием богатой природно-ресурсной базы) или же активно привлекать денежные ресурсы на территорию региона: это могут быть средства поддержки из федерального бюджета или инвестиции в экономику данного региона (российские и иностранные).

Говоря о доступности источников финансирования, необходимо отметить, что не все регионы получают одинаковые денежные преференции. Стабильность и величина государственной поддержки зачастую напрямую зависит от отношений, складывающихся между органами федеральной власти и органами исполнительной власти субъекта Российской Федерации. Поддержка курса, принятого Правительством Российской Федерации, обычно гарантирует регулярность финансовых поступлений. Так как большинство регионов нуждаются в постоянных дотациях, то проводимая в них политика мало чем отличается от принятого в стране направления развития. С одной стороны, это обеспечивает постепенное развитие секторов экономики, приоритетных в данный момент для России: обрабатывающей промышленности, машиностроения, авиастроения, сельского хозяйства, инновационной сферы. Однако одновременно с этим ощущается острая нехватка средств в сферах, индивидуальных для каждой территории, о развитии которых должны беспокоиться региональные власти.

Анализируя динамику поступления инвестиций в основной капитал в субъекты Приволжского федерального округа, нужно отметить, что, хотя в период с 2000 по 2009 гг. этот показатель вырос в 6 раз (с 206 781,3 до 1 255 671,8 млн руб.), его доля в общем объеме поступивших инвестиций в Россию сократилась с 17,7 % в 2000 г. до 15,8 % в 2009 [1]. Инвесторы предпочитают инвестировать в экономику центральных регионов, надеясь на более развитые рынки сбыта и интенсивные финансовые потоки.

Что касается поступлений иностранных инвестиций, то здесь продолжается тенденция общего замедления их притока в Россию, начавшийся кризис ускорил сокращение притока иностранных инвестиций в Россию: если в 2008 г. этот приток уменьшился на 14,2 %, то в 2009 г. снизился еще на 21,0 % – до 81,9 млрд долл. При этом погашение (то есть вывод из страны) ранее поступивших инвестиций выросло в 2009 г. на 12,8 % – до 76,7 млрд долл. В результате разница между этими показателями за год сократилась почти в семь раз – с весьма значимых 35,7 млрд долл. в 2008 г. до малозаметных на фоне

русской экономики (и даже российского бюджета) 5,2 млрд в 2009. До начала кризиса, в последнем полностью благополучном 2007 г., иностранные инвестиции в Россию превысили инвестиции из России более чем на треть, составив 120,9 против 74,6 млрд долл. Больше всего иностранных инвестиций в первом полугодии 2010 г. было направлено в обрабатывающие производства – 10,9 млрд долл., в добычу полезных ископаемых – 6,7 млрд долл. Падение иностранных инвестиций связано с сохранением недоверия западных инвесторов к экономике России, которые больше предпочитают инвестировать в товарные рынки, например нефть, драгоценные металлы, которые, по их мнению, более прибыльны и ликвидны. Долгосрочных инвесторов, в которых так заинтересовано российское правительство, пугает недостаточная защита прав собственности, слабая судебная система, коррупция, частые перемены налогового режима. Дополнительными факторами, заставившими инвесторов искать новые направления для вложений, стало повышение уровня государственного участия и налогообложения в нефтегазовой отрасли, с которой и связано большинство иностранных вложений. К традиционным факторам – недоверию западных инвесторов к России – прибавилась нестабильность на мировых рынках и низкий спрос, из-за чего российские компании предпочитают опираться на собственные ресурсы. Поэтому, несмотря на выгодное экономико-географическое положение, в период с января по сентябрь 2010 г. из 47,488 млрд долл. США всех иностранных инвестиций, поступивших в Россию, в экономику Приволжского федерального округа привлечено лишь 6,4 млрд долл. США (13,5 %). Для сравнения, доля Центрального федерального округа составила 45,8 % (27,643 млрд долл. США).

Среди субъектов Приволжского федерального округа инвестиции распределяются крайне неравномерно. Явным лидером в привлечении иностранных инвестиций является Республика Татарстан (рис.).

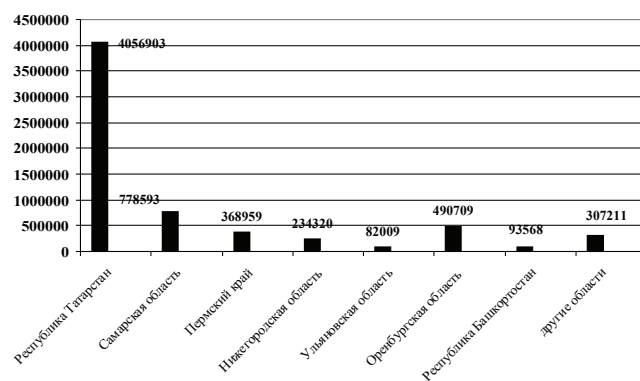


Рис. Структура поступления иностранных инвестиций в Приволжский федеральный округ, тыс. долл. [2, с. 46]

Татарстан проводит крайне грамотную политику привлечения инвестиций. Обладая богатой природно-ресурсной базой, «нефтяная столица Поволжья» не считает приоритетом продажу сырья, а вкладывает деньги и привлекает инвесторов на создание нефтеперерабатывающих производств, развитие нефтехимии и инноваций. За счет этих вложений регион получил заметное

развитие и несколько лет подряд входит в число лидеров не только в Приволжском федеральном округе, но и по России в целом. Также большое внимание в Республике уделяется спорту. Благодаря вложениям в спортивный сектор Татарстан выиграл право на проведение Универсиады в 2013 г., а это принесет региону немалые средства. К тому же, привлекая в спорт население, Правительство проводит профилактику многих болезней, что позитивно сказывается на демографической ситуации.

Анализируя показатель инвестиций в основной капитал в расчете на душу населения, получается, что в среднем по России на одного жителя приходится по 55 882,6 руб. в год (в 2009 г.). В Приволжском федеральном округе эта величина меньше почти на четверть – 41 670,1 руб. Это неплохой показатель, учитывая, что в 2000 г. цифры были ниже в разы: 7 948,5 руб. на человека в среднем по России и 6 540,1 руб. в Поволжье. За 10 лет произошло развитие, однако не теми темпами и не в той степени. Республика Татарстан и здесь занимает первое место: даже в 2000 г. на 1 жителя приходилось 11 803,8 руб., что было выше среднего показателя по России на 33 %. В 2009 г. величина составила 71 018,1 руб.

Важно отметить динамику роста инвестиций на душу населения в Ульяновской области: за период с 2000 по 2010 г. показатель вырос с 2 974,4 до 37 433 руб. в расчете на человека (в 12,6 раза) – второе место по темпам роста в Приволжском федеральном округе (первое место у Пензенской области, где величина выросла в 12,8 раза). Причинами такого роста является проводимая в регионе программа поддержки инвесторов, включающая в себя помощь в освоении земель, сопровождении проекта, а также систему налоговых льгот – так называемый «зонтик для инвестора» [3].

13 декабря 2010 г. в рамках итогового заседания региональной конференции «Стратегия социально-экономического развития Ульяновской области до 2020 года. Программа на 2010–2013» была принята Инвестиционная декларация Ульяновской области – первый документ, закрепляющий основные принципы взаимоотношений с инвесторами на территории региона. В 10 пунктах сформулированы единые принципы работы для органов государственной власти, местного самоуправления, бизнес-сообщества, общественных организаций Ульяновской области [4]. Среди приоритетных направлений развития наибольшее внимание уделяется обрабатывающим производствам, развитию транспорта и связи, сельскому хозяйству. Проводится политика целевого привлечения иностранных инвесторов в приоритетные кластеры: производство авто- и авиакомпонентов, стекла и стеклянной тары, цемента и отделочных материалов, пищевую промышленность (компании Continental, Henkel, Fiat, Ceresit и др.).

Результатом инвестирования в любую экономику должны быть эффекты – экономические и социальные. Одним из важных индикаторов реализации успешной инвестиционной политики является показатель валового регионального продукта в расчете на душу населения (но она не является единственной составляющей этого показателя). Среди 10 регионов – лидеров в России нет представителей Приволжского федерального округа. Самым богатым регионом 2009 г. стал Чукотский автономный округ – 925 411,9 руб. на жителя (причина – природные ре-

сурсы). Далее – Тюменская (849 163,2 руб.), Сахалинская (765 221,8 руб.) области и город Москва (679 340,7 руб.). Самым результативными регионами Поволжья являются Республика Татарстан – 245 919,2 руб. на жителя (следствие слияния ресурсной базы и инвестиционной политики), Пермский край (223 844,6 руб.), Оренбургская и Самарская области (203 295 и 220 450,8 руб. соответственно) – традиционные лидеры округа. Эти же регионы являются лидерами в привлечении иностранных инвестиций. Показатель Ульяновской области ниже среднего по Приволжскому федеральному округу на 34,7 % – 115 146,3 руб. на человека.

Разумеется, представленная неоднородность регионов негативно сказывается на развитии субъектов РФ, федеральных округов и России в целом. Необходимо предпринимать меры, направленные на смягчение обозначенных диспропорций. Среди путей решения проблемы целесообразно выделить основные направления снижения финансовой дифференциации регионов:

1. Пересмотр налоговой и бюджетной политики. Бюджетная система устроена таким образом, что большинство налогов и сборов, собираемых в регионах, отправляются в федеральный бюджет и уже оттуда распределяются в качестве субсидий, дотаций и субвенций. Необходимо изменить этот механизм таким образом, чтобы в зависимости от уровня развития региона большая часть средств оставалась в нем изначально, в этом случае будет создаваться достаточная материальная база для развития субъектов. Если же у региона стабильное финансовое положение (те же сырьевые субъекты), из их бюджетов можно отчислять больший процент по сравнению с отстающими территориями. В данный момент сложилась обратная практика: большинство регионов-лидеров не только аккумулируют средства в бюджетах без соответствующих отчислений, но и получают из федерального бюджета дополнительные преференции, вследствие чего еще более отдаляются от других.

2. Поиск механизмов реальных вложений, создающих результат. Стоит пересмотреть приоритеты вложений финансов из сфер и отраслей, дающих кратковременную и быструю прибыль, на более долгосрочные проекты, создающие дополнительные рабочие места и производящие конкурентоспособную продукцию. Возможно, часть старых производств, не приспособившихся к реалиям нового времени, пропадет. Однако их производственные мощности можно модернизировать и перепрофилировать на выпуск продукции, которая будет выше по качеству на несколько пунктов.

3. Создание условий для частных инвесторов, поддержка государственно-частного партнерства.

Это направление особенно получило развитие, ибо в наибольшей степени зависит от взаимодействия регионального правительства и представителей бизнес-сообщества. Ведь чем более привлекательными будут условия для ведения бизнеса, тем большее количество инвесторов удастся привлечь. В связи с этим регионы создают программы поддержки инвесторов, значительно упрощая процедуру создания производств на их территории.

Важно понять, что в сложившихся условиях регионам приходится самим бороться за «место под солнцем», и, чтобы получить дальнейшее развитие,

необходимо создавать условия для привлечения инвестиций. Притом иностранные инвестиции перестают считаться ненадежными, опасными для целостности экономики – сегодня важны любые финансовые ресурсы, привлекаемые на территорию. И чем скорее регионы

перестанут рассчитывать только на сырьевую базу и начнут создавать инфраструктуру для повышения инвестиционной привлекательности, тем быстрее они запустят механизм модернизации производства и тем самым ускорят механизм развития России в целом.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 1.08.2011).
2. Социально-экономическое положение ПФО в 2010 году : стат. сб. М.: ФСГС, 2011.
3. О некоторых мерах по реализации закона Ульяновской области от 15.03.2005 № 019-ЗО «О развитии инвестиционной деятельности на территории Ульяновской области» : постановление Правительства Ульяновской области от 01.12.2010 № 418-П [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://invest.ulgov.ru/documents/low/regionlow/731.html> (дата обращения: 1.08.2011).
4. Официальный сайт пресс-службы Правительства Ульяновской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ulgov.ru/news/regional/13122010/15992/> (дата обращения 1.08.2011:).

REFERENCES

1. An official site of the Federal Agency of the state statistics [Electronic resource]. Access mode: <http://www.gks.ru> (view date: 1.08.2011).
2. Economic and social situation in the in the Volga federal district 2010. The statistical collection. M.: FSGS, 2011.
3. On the several measures for implementation of the law of Ulyanovsk region dated 15.03.2005 # 019-ZO On development of investment activity at the territory of Ulyanovsk region : The order of the government of Ulyanovsk region dated 01.12.2010 # 418-P. [Electronic resource]. Access mode: <http://invest.ulgov.ru/documents/low/regionlow/731.html> (view date: 1.08.2011).
4. An official site of the press-service of the government of Ulyanovsk region [Electronic resource] Access mode: <http://ulgov.ru/news/regional/13122010/15992/> (view date: 1.08.2011).

УДК 332.1
ББК 65.04

Бондаренко Наталья Петровна,
канд. экон. наук, доц.,
проректор по научной работе и международным связям,
зав. каф. экономики и финансов
Ростовского международного института экономики и управления,
г. Ростов-на-Дону,
e-mail: bondnp@yandex.ru

РОСТОВСКАЯ ОБЛАСТЬ: АНАЛИЗ ПРЕДПОЛАГАЕМЫХ ПОСЛЕДСТВИЙ ПРИСОЕДИНЕНИЯ К ВТО

ROSTOV REGION: ANALYSIS OF EFFECT EXPECTED FOM JOINING THE WTO (WORLD TRADE ORGANIZATION)

В рамках экономической глобализации, когда 153 страны являются членами ВТО и ВТО регулирует более 90 % общей торговли товарами и услугами, Россия должна занять свое собственное место в экономической системе. В соответствии с результатами исследований готовности регионального бизнеса ЮФО к вступлению России в ВТО можно сделать общий вывод о довольно низком потенциале конкурентоспособности предприятий малого и среднего бизнеса. Крупные предприятия, сельскохозяйственные холдинговые компании и перерабатывающая промышленность готовы, в большинстве случаев, работать в условиях членства в ВТО. В целом, характеристики, масштаб, структу-

ра экономики и степень исполнения законодательства в Ростовской области позволяют надеяться на благоприятный исход присоединения крупных бюджетообразующих предприятий к сфере действия ВТО. В свою очередь, это гарантирует социальную стабильность в регионе и возможность регулирования ресурсов для сглаживания последствий местных негативных тенденций, которые могут появиться в некоторых регионах (особенно в провинциях).

In the framework of the economic globalization, when 153 countries are the members of the WTO and it regulates more than 90 % of the whole trade of goods and services,

Russia has to take its own place in the economic system. According to research result of readiness of SFD regional business on the threshold of Russian joining to the WTO, the general conclusion can be drawn of rather low potential of competitiveness of most small and medium enterprises. Large plant facilities, agricultural holding companies and processing industry are ready to work in conditions of the WTO membership mostly. In whole, features, scale, structure of the economics and the level of regulatory enforcement in Rostov region make it possible to hope for favorable joining of the largest budget-forming enterprises to the WTO incidence. In its turn, this guarantees social stability in the region and opportunity resource maneuvers for evening-out the consequences of local negative tendencies, which can appear in some regions (especially country ones).

Ключевые слова: Всемирная Торговая Организация, Южный федеральный округ, глобализация, мировая экономика, членство в ВТО, иностранные торговые показатели, международная экономическая деятельность, экспортно-импортные операции, конкурентоспособность, малое и среднее предпринимательство.

Keyword: World Trade Organization, South Federal District, globalization, world economics, membership in WTO, foreign trade indicators, foreign-economic activity, export-import transactions, competitiveness, small and medium entrepreneurship.

В эпоху экономической глобализации и интеграционных объединений Российская Федерация не может не взаимодействовать с наднациональными структурами, одной из которых является Всемирная торговая организация. ВТО предлагает России перспективу полной интеграции в глобальную торговую систему, более эффективный механизм решения спорных вопросов, повышение эффективности внешнеэкономической деятельности и основанные на принципах ВТО новые возможности для развития торговли. Эти преимущества являются существенной основой для дальнейших экономических реформ, на путь которых встала Россия.

Преимущества системы ВТО доказывает тот факт, что практически все крупные торговые нации сейчас являются ее членами. Это объясняется тем, что, помимо экономических выгод, образующихся путем снижения барьеров для свободного товарообмена, эта система оказывает положительное влияние на политическую и социальную ситуацию в странах-участницах, а также на благосостояние граждан. Преимущества системы ВТО проявляются на всех уровнях: отдельного гражданина в форме понижения стоимости жизни и доступа к широкому ассортименту товаров и услуг; страны в форме повышения доходов, занятости и улучшения эффективности внешнеэкономической деятельности; мирового сообщества в целом, так как ВТО предоставляет эффективный механизм разрешения споров, обеспечивает равные шансы для всех участников международной торговли.

Значительное количество работ российских и зарубежных исследователей и ученых посвящено теоретическим аспектам вступления России в ВТО.

Каждая точка зрения имеет право на существование, потому что не все субъекты российского бизнеса по-

лучат очевидные преимущества от вступления России в ВТО. В этой связи важно понимать главное: вступление в ВТО направлено не на краткосрочные выгоды российской стороны, а на долгосрочные и длительные инвестиции в развитие и становление российской экономики. Кроме того, доступ к использованию международных инструментов регулирования внешнеторговых отношений позволит катализировать развитие отечественной промышленности и производить конкурентоспособную продукцию на мировом рынке.

Многие противники вступления России в ВТО говорят о том, что ущерб от вступления будет большим, чем выгоды, так как российские товары еще не готовы конкурировать с иностранной продукцией без протекционистских мер со стороны государства. Кроме того, многие отрасли экономики, такие как автомобилестроение, авиастроение, сельское хозяйство и другие, открытие российского рынка и приток иностранной продукции может привести к упадку и разорению в условиях жесткой конкуренции.

В условиях экономической глобализации, когда членами ВТО являются 153 страны, а более 90 % всей торговли товарами и услугами регулируется ее нормами, Россия должна найти свое место в экономической системе. Предполагается, что, став членом ВТО, Россия получит определенные преимущества, которых она лишена сейчас. Вступление РФ в ВТО будет способствовать устранению дискриминации в мировой торговле, приведению ее в соответствие с цивилизованными правилами. Согласно экспертным прогнозам, членство в ВТО обеспечит России ежегодный прирост ее ВВП на уровне 1,2 %, а по оценкам Всемирного банка – до 11 % ВВП в долгосрочной перспективе [1, с. 10–12]. Оно откроет российской продукции доступ к мировым рынкам, даст стране эффективный механизм взаимодействия с иностранными партнерами, повысит инвестиционную привлекательность российского бизнеса и гарантирует рост объемов внешней торговли. Российские экспортеры получают равные права с другими участниками мирового рынка, отчего выиграют конкурентоспособные игроки, ориентированные на внешний рынок, в первую очередь крупные экспортеры сталелитейной и сельскохозяйственной продукции, минеральных удобрений, зерна и древесины, нефтегазовая промышленность. Членство в ВТО позволит российской продукции преодолеть торговые барьеры в виде пошлин, квот и ограничений, ежегодные издержки от которых оцениваются в 2 млрд долл. К примеру, в отношении товаров российской металлургической, химической и легкой промышленности в настоящее время действует более 120 различных ограничений. По мнению газеты «Ведомости», это позволит диверсифицировать экспорт за счет несырьевых товаров [2, с. 5].

Возможные последствия присоединения для населения изучены в докладе Всемирного банка (ВБ) «Вступление России в ВТО. Как это повлияет на макроэкономику, различные отрасли, рынок труда и население». ВБ допускает, что на первом этапе положение части населения ухудшится. Главным образом это коснется некачественных работников, которым угрожает потеря занятости и которым придется нести расходы, связанные с переподготовкой и переселением. Однако в целом,

считают эксперты банка, уже в течение одного-двух лет население России ощутит выгоду от присоединения к ВТО. Этот выигрыш, по расчетам авторов доклада, составит 3,3 % ВВП от уровня 2004 г. В дальнейшем ежегодные доходы россиян увеличатся на 64 млрд долл., или на 11 % ВВП. Произойдет это в основном благодаря усилению конкуренции на внутреннем рынке [3, с. 10].

Ростовская область – один из уникальных регионов России с благоприятными природно-климатическими условиями, богатейшими возможностями агропромышленного производства, высокоразвитым научным и культурным потенциалом, который занимает одно из ведущих мест в экономике России. Масштабы, направления, формы внешнеэкономической деятельности определяются конкурентными преимуществами региона. Чрезвычайно выгодное территориальное положение на юге России, между европейской частью СНГ и Кавказом, способствовало динамичному развитию области. Развитию экономики на Дону способствовало также и наличие богатых природных ресурсов.

В 2008–2010 гг. экономика области сохранила устойчивые темпы развития, причем эти темпы существенно выше, чем в России. По объемам валового регионального продукта область находится на 15 месте среди других субъектов Российской Федерации. Наибольший удельный вес в валовом региональном продукте Ростовской области занимают машиностроение, пищевая промышленность, черная и цветная металлургия, электроэнергетика, сельское хозяйство, строительство. При этом многие предприятия Ростовской области имеют общероссийское значение, являясь ведущими производителями отдельных видов продукции в стране.

Ростовская область является регионом, где динамично развиваются внешнеторговые связи со 142 странами мира, из которых 117 – это страны – импортеры ее продукции. Внешнеторговый оборот Ростовской области по итогам 2010 г. составил 7,367 млрд долл. США. Однако к уровню января-ноября 2008 г. внешнеторговый оборот продолжает демонстрировать существенное отставание – на 31,2 %. В табл. 1 представлены показатели, характеризующие ВЭД Ростовской области за 2008–2010 гг.

Таблица 1

Показатели внешней торговли в Ростовской области в 2008–2010 гг.

Внешнеторговый оборот, млрд долл.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Экспорт, млрд долл., в том числе:	3,847	2,448	3,254
в страны дальнего зарубежья	2,871	1,981	2,176
в государства – участники СНГ	0,976	0,467	1,078
Импорт, млрд долл., в том числе:	5,961	3,054	4,101
в страны дальнего зарубежья	3,259	1,738	2,348
в государства – участники СНГ	2,702	1,316	1,753

При анализе показателей внешней торговли зафиксирована новая точка равновесия на уровне 65–70 % относительно докризисного 2008 г. Причем снижение внешнеторгового оборота в 2010 г. к уровню 2008 г. на 75 % обусловлено сокращением импортных операций

и лишь на 25 % – падением экспорта. Несмотря на то, что в январе-ноябре 2010 г. к соответствующему периоду 2009 г. импорт демонстрирует темп роста, немного превышающий экспорт (133,1 против 131,6 % соответственно), в сравнении с уровнем 2008 г. восстановление объема импортных операций существенно отстает от экспортных (63,5 против 80,1 % соответственно).

Динамика экспортно-импортных операций, млн долл. США, участников ВЭД Ростовской области по кварталам 2007–2010 гг. представлена на рис. 1.

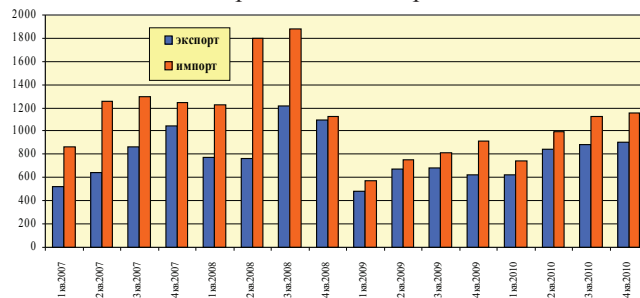


Рис. 1. Динамика экспортно-импортных операций (2007–2010 гг.)

Важность экспортной составляющей внешнеэкономической деятельности организаций для Ростовской области обусловлена не только ее экономической, но и социальной ролью в развитии региона. Экспорт товаров и услуг обеспечивает поступление в область значительных финансовых ресурсов как в виде доходов в консолидированный бюджет области, так и в виде роста доходов населения. Областная долгосрочная целевая программа поддержки экспорта в Ростовской области на 2011–2013 гг. планирует увеличить рост объемов экспорта в Ростовской области (по сравнению с 2010 г.) в 2011 г. на 169,5 млн долл. США; в 2012 г. – на 178,0 млн долл. США; в 2013 г. – на 186,9 млн долл. США¹.

Ростовская область осуществляет экспортно-импортные операции с экономически развитыми, развивающимися странами и странами с переходной экономикой: США, Францией, Японией, Италией, Египтом, Китаем, Казахстаном, Украиной. Крупнейшими странами – потребителями продукции Ростовской области являются Турция, Египет, Иран, Казахстан, Израиль, Италия и Украина, обеспечивающие более 55 % всего экспорта области. В табл. 2 представлены показатели внешнеторгового оборота Ростовской области с различными странами.

Таблица 2

Показатели внешнеторгового оборота Ростовской области со странами-партнерами (2008–2010 гг.)

Страна	Внешнеторговый оборот, млрд долл.		
	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Франция	0,047	0,020	0,023
Германия	0,346	0,202	0,234
Корея	1,106	0,273	0,131
Япония	0,252	0,098	0,076
США	0,932	0,650	0,602
Китай	0,271	0,271	0,298
Украина	3,543	2,764	1,342
Казахстан	0,253	0,180	0,170

Ростовская область обладает относительно невысоким потенциалом конкурентоспособности предприни-

¹ Областная долгосрочная целевая программа поддержки экспорта в Ростовской области на 2011–2013 гг.

мательского ресурса, который имеет недостаточную степень капитализации бизнеса, его технического оснащения и отсутствие опыта международной деятельности, что порождает неуверенность и тревожные ожидания в преддверии вступления России в ВТО.

В Ростовской области менее 10 % хозяйствующих субъектов являются участниками внешнеэкономической деятельности. Это свидетельствует о том, что большинство предпринимателей не имеют опыта ведения внешне-торговых операций, и им предстоит работать в новых условиях. Осторожное отношение малых и средних предприятий к присоединению к ВТО можно объяснить их относительно слабыми связями с мировым рынком. Понимание предприятиями слабости своего экспортного потенциала заставляет их сделать вывод, что присоединение не скажется на перспективах их экспортной деятельности. Для многих из них главным является вопрос не о последствиях присоединения для экспорта, а о его влиянии на уровень конкуренции на внутреннем рынке. Интересы предпринимателей вступают в противоречие с устремлениями более успешных компаний, которые рассматривают шаг в глобальный рынок не как угрозу, а как шанс для дальнейшего роста – своего и всей экономики страны.

Для смягчения последствий вступления России в ВТО Администрацией Ростовской области был принят комплекс мер, нацеленных на повышение конкурентоспособности предприятий области:

- реализован комплекс мер, направленных на техническое и технологическое перевооружение предприятий (за счет субсидирования процентной ставки по привлекаемым кредитам и использования других финансовых механизмов);

- организована работа по аттестации предприятий на соответствие международным стандартам Системы менеджмента качества серии ISO-9000;

- усилено информационное сопровождение процесса вступления РФ в ВТО;

- проведена экспертиза действующего и разрабатываемого регионального законодательства в целях приведения его в соответствие с нормами и принципами ВТО;

- создан финансовый институт, стабилизирующий ситуацию на ключевых для региона рынках (в АПК создана зерновая биржа);

- организован мониторинг развития ситуации на рынках и оценка позиции ростовских предприятий на рынках (совместно с Торгово-промышленной палатой, Союзом промышленников и предпринимателей и отраслевыми ассоциациями) с целью информирования и консультирования предприятий и организацией о последствиях вступления в ВТО, а также оперативной выработки мероприятий по снижению рисков;

- организована подготовка и переподготовка кадров по праву ВТО, применению мер защиты от недобросовестной конкуренции, разрешению торговых споров, применению международных стандартов финансовой отчетности и др.;

- разработаны совместно с вузами области образовательные программы, организовано и проведено обучение специалистов – менеджеров, экономистов, юристов, бухгалтеров и др. по проблематике ВТО.

В 2008 г. во всех регионах Южного федерального округа были проведены исследования на тему «Состояние и готовность предприятий малого и среднего бизнеса к функционированию в условиях вступления и членства России в ВТО», которые осуществлялись по инициативе Министерства экономического развития Ростовской области.

В ходе исследования были опрошены более девятьсот учредителей и руководителей субъектов малого и среднего предпринимательства (в дальнейшем – СМСП) в городских и сельских населенных пунктах 13 субъектов ЮФО. Проведению опроса предшествовала работа по определению и согласованию с заказчиком набора содержательных факторов, изучение которых представлялось наиболее важным для формирования адекватной оценки текущего состояния и перспектив функционирования СМСП в условиях вступления России в ВТО. В соответствии с избранным подходом в выборку для проведения исследования были включены СМСП, осуществляющие предпринимательскую деятельность на различных территориях области (табл. 3).

Таблица 3

Респонденты, принявшие участие в исследовании

№ п/п	Объект исследования	Кол-во респондентов
	Города:	
1	Ростов-на-Дону	293
2	Таганрог	28
3	Волгодонск	10
4	Новочеркасск	27
5	Шахты	23
6	Батайск	16
7	Каменск-Шахтинский	11
8	Азов	11
9	Гуково	6
10	Новошахтинск	4
11	Донецк	5
	Итого в городах области:	434
	Районы:	
12	Сальский	12
13	Зерноградский	8
14	Орловский	9
15	Семикаракорский	8
16	Шолоховский	9
17	Целинский	7
18	Мартыновский	8
19	Песчанокопский	10
20	Веселовский	7
	Итого в районах области	78
	Всего по Ростовской области	

В исследовании участвовали субъекты малого и среднего предпринимательства практически всех отраслей регионального хозяйства Ростовской области. Сложившаяся в ходе анкетирования отраслевая структура выборки представлена на рис. 2.

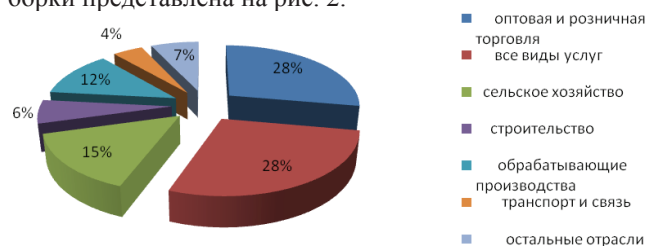


Рис. 2. Отраслевая структура исследуемых предприятий

Принимая во внимание показатель самоидентификации размеров бизнеса самими респондентами, в ходе исследования сложилась представленная на рис. 3 структура СМСП, принявших участие в исследовании.

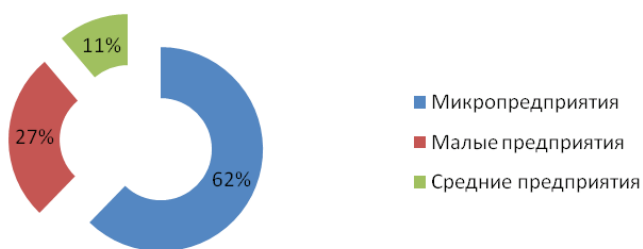


Рис. 3. Доля групп СМСП в общем объеме статистической выборки по Ростовской области (2008 г.)

Подавляющее большинство средних предприятий (43 из 55) сосредоточено в областном центре – городе Ростове-на-Дону. Остальные из них действуют в основном в крупных промышленных городах – Новочеркасске (6), Таганроге (2) и Волгодонске (4). Такое скромное представительство субъектов среднего бизнеса в структуре общей выборки можно объяснить достаточно высокой для регионального бизнеса планкой минимальной выручки, составляющей 400 млн руб. в год. Специальное исследование журнала «Эксперт-Юг», основанное на анализе большого объема статистических данных за 2009 г., выявило только 939 предприятий во всех регионах ЮФО, объем выручки которых соответствовал этим рамкам [4].

Большинство СМСП, принявших участие в исследовании, имеют более чем пятилетнюю историю функционирования (табл. 4). Это позволяет получить и обобщить информацию, исходящую от достаточно опытных руководителей, освоивших навыки организации, расширения и обеспечения устойчивого функционирования бизнеса в конкретных условиях регионального рынка.

Таблица 4

Возраст СМСП Ростовской области, принявших участие в исследовании (2008 г.)

Возраст предприятия	Количество ответов	Процент ответов
До 1 года	28	5,5
От 1 года до 3 лет	79	15,5
От 3 до 5 лет	85	16,7
От 5 до 10 лет	144	28,3
Более 10 лет	176	34,0
Средний возраст по выборке – более 7 лет		

Опыт внешнеэкономической деятельности имеют 151 СМСП в Ростовской области. Из них только 40 представляют предприятия, постоянно экспортирующие продукцию, – остальные осуществляют экспортно-импортные операции периодически. 359 респондентов представляют СМСП, вообще не имеющие опыта ведения внешнеэкономической деятельности.

31 из 40 предприятий-экспортеров расположены в городах: Ростове-на-Дону (18), Таганроге (7), Волгодонске (3) и Каменске-Шахтинском (3). По одному предприятию-экспортеру осуществляют деятельность в остальных городах (кроме Новошахтинска) и трех сельских районах – Зерноградском, Веселовском и Шолоховском.

Среди СМСП-экспортеров, постоянных участников внешнеэкономической деятельности, около половины (17) составляют предприятия среднего бизнеса, 15 пред-

приятий-экспортеров представляют малый бизнес и только 8 – микропредприятия.

Из 151 СМСП, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, более половины (79) оценивают объем своего экспорта как незначительный, он составляет менее 10 % (рис. 4.)

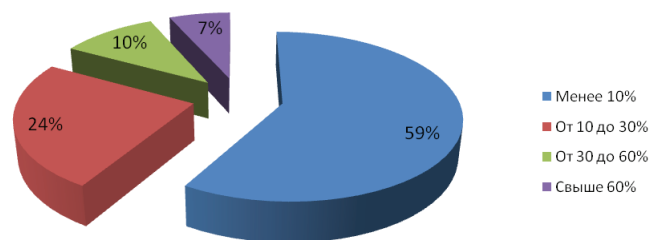


Рис. 4. Доля экспорта в общем объеме поставок СМСП области (2008 г.)

Средние предприятия поставляют на экспорт сельскохозяйственное сырье, уголь, продукцию пищевой промышленности и машиностроения. Малые отгружают внешним потребителям в основном металлический лом и сельскохозяйственное сырье.

Основными потребителями продукции опрошенных субъектов малого и среднего предпринимательства являются частные предприятия (42,9 % от общего числа респондентов) и физические лица (38,2 %), работающие на внутреннем рынке России. Еще около 8 % респондентов назвали основными потребителями своей продукции (услуг) органы государственной власти и муниципального управления, а также государственные и муниципальные унитарные предприятия.

Только 27 предприятий из общего числа опрошенных (5,3 %) более 30 % произведенной продукции (услуг) отгружают на экспорт – в страны СНГ (16) и дальнего зарубежья (11).

Около половины всех СМСП, принявших участие в опросе, поставляют товары (услуги) только на региональный рынок Ростовской области. Причем это соотношение в той или иной степени характерно как для городских поселений, так и для муниципальных районов. За пределы Ростовской области поставляют продукцию 83 % средних предприятий, 50 % малых и 41,3 % микропредприятий.

Обобщая полученные в ходе исследования оценки отдельных факторов современного состояния регионального бизнеса, можно сделать общий вывод об относительно невысоком потенциале конкурентоспособности большинства СМСП в преддверии вступления России в ВТО.

Стратегическое решение о вступлении России в ВТО поддержали более половины респондентов в городах Гуково, Шахты, Азов и Ростов-на-Дону. Наибольшее число активных противников и сомневающихся отмечено в Новочеркасске и Волгодонске. В муниципальных районах решение о вступлении России в ВТО также вызвало неоднозначную реакцию, особенно среди СМСП, специализирующихся на выращивании и переработке сельскохозяйственной продукции. Вопреки распространенному мнению Минсельхоза РФ об угрозе полного разорения села, связанной с присоединением России

к ВТО, 35 % сельхозпроизводителей из муниципальных районов Ростовской области высказались в поддержку этого политического решения государства, что с учетом затруднившихся ответить составило около половины всех СМСП отрасли. Обращает на себя внимание и то, что количество респондентов, не определившихся со своим отношением к ВТО, в сельской местности значительно меньше, чем в городах.

Неоднозначность отношения респондентов к проблематике ВТО тесно связана с уровнем информированности последних о международных торговых соглашениях, составляющих основу этой организации.

Обратим внимание на отраслевую дифференциацию хозяйствующих субъектов области: наиболее готовы к адаптации к условиям ВТО химическая (20 %) и легкая (18 %) промышленность, оптовая и розничная торговля (18 %), сфера услуг (7 %) и сельское хозяйство. Перспективы остальных отраслей ниже 5 %, при этом самой «пострадавшей» отраслью, набравшей менее одного процента, оказалось машиностроение, нуждающееся в дорогостоящей и долговременной модернизации из-за высокой степени износа основных фондов. Предприятия, ориентированные на гарантированный (благодаря прямой или косвенной государственной поддержке) внутренний рынок, пострадают в первую очередь, так как значительно уступают потенциальным конкурентам из-за рубежа в производительности труда и эффективности производства. Рост внутренних цен на энергоносители еще более ослабит позиции машиностроителей. Крупнейшее отечественное предприятие сельскохозяйственного машиностроения «Ростсельмаш» может столкнуться с определенными трудностями, связанными с ослаблением государственной поддержки, но, с другой стороны, накопленный в последние годы потенциал повышения эффективности и обновления производства наряду с достаточным потребительским спросом в России и СНГ создает предпосылки для сохранения предприятия и укрепления его рыночных позиций в среднесрочной перспективе.

На фоне благоприятной ситуации для сырьевого сектора экономики производственный сектор, скорее всего, не выдержит конкуренции с иностранными компаниями.

Также большинство предприятий сферы сельского хозяйства и услуг имеют недостаточный уровень работы по повышению конкурентоспособности. В связи с отсутствием оборотных средств и сложным финансовым состоянием на многих предприятиях модернизацией производства не занимаются. Проблема также заключается в том, что значительная часть трудоспособного населения либо непосредственно занята в проблемных отраслях, либо косвенно связана с ними.

Для Ростовской области, где в последние годы наметился устойчивый рост сельскохозяйственного производства, особую актуальность после вступления в ВТО приобретут вопросы ограничения теневого оборота в коллективном и индивидуальном секторе.

На рис. 5 представлены отрасли, на которых вступление в ВТО скажется благоприятным образом.

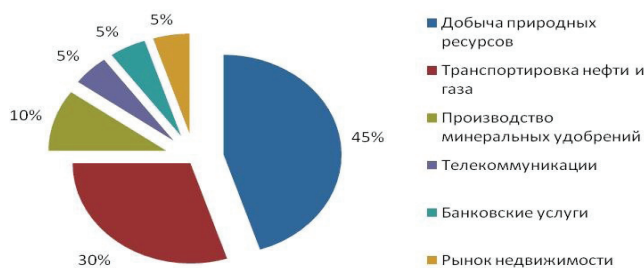


Рис. 5. Отрасли, на которые вступление РФ в ВТО скажется благоприятным образом

На сегодняшний день более подготовлены к работе в условиях членства в ВТО крупные промышленные предприятия, с/х холдинги и перерабатывающая промышленность. Ими уже реализуются или реализовались следующие мероприятия:

- 1) разработаны и реализуются меры по повышению конкурентоспособности продукции и производства;
- 2) осуществляется патентная защита продукции и прав на интеллектуальную собственность;
- 3) проведена оценка объемов капитальных затрат на необходимую модернизацию производства и технологий;
- 4) проведена инвентаризация деятельности предприятия с точки зрения ее профильности;
- 5) проводится работа по передаче непрофильных производственных процессов другим предприятиям;
- 6) налажена система сертификации продукции/производства по международным стандартам;
- 7) расширяются рынки сбыта за рубежом (доступ к новым рынкам сбыта);
- 8) развивается производство на уровне мировых стандартов.

Следует отметить, что эти оценки в целом совпадают с данными специальных исследований, выполненных в разное время Торгово-промышленной палатой Ростовской области [5].

Наиболее ценными преимуществами от присоединения России к ВТО считаются открывающиеся для бизнеса новые технологические, финансовые и институциональные возможности:

- расширение доступа отечественных товаров на зарубежные рынки;
- расширение доступа к недорогим и долгосрочным финансовым ресурсам из-за рубежа (кредиты, лизинг, франчайзинг);
- расширение доступа к новейшим технологиям, товарам и сырью;
- возможность участия России в выработке международных правил торговли с учетом интересов российских предпринимателей;
- реальный стимул для качественного улучшения делового климата и создание условий для открытой и честной конкуренции на внутреннем и региональном рынках России;
- расширение возможности для привлечения прямых иностранных инвестиций;
- расширение возможности для инвестирования в экономику других государств.

К числу основных проблем Ростовской области, связанных с присоединением к ВТО, можно отнести следующие:

- потеря позиций на определенных сегментах рынка из-за появления недорогих товаров иностранного производства;
- повышение цен на энергоносители;
- отсутствие опыта работы в условиях открытой и честной конкуренции;
- отсутствие современных технологий производства товаров (услуг);
- отсутствие (недостаток) квалифицированного персонала;
- недостаточная производительность труда;
- отсутствие квалифицированных менеджеров;
- отсутствие (недостаток) необходимых технических регламентов и стандартов.

В связи с потенциальными проблемами для предприятий большинство хозяйствующих субъектов области в целом не готовы адаптировать свою деятельность к нормам ВТО (рис. 6).

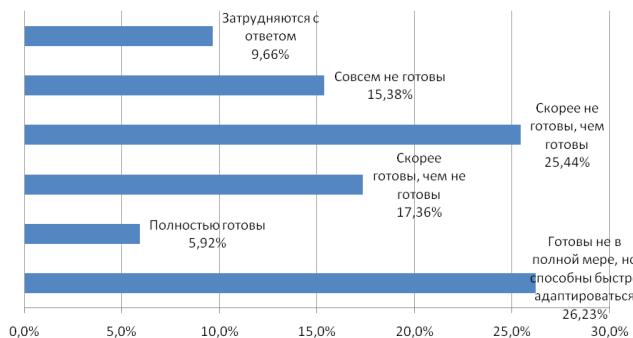


Рис. 6. Готовность хозяйствующих субъектов Ростовской области адаптировать свою деятельность к нормам ВТО

Однако выделяется ряд реальных конкурентных преимуществ перед иностранными партнерами, и в первую очередь к таким преимуществам относят лучшее знание местных условий, традиций, понятий и потребительского поведения, а также налаженные отношения с властью. Такие факторы, как конкурентоспособность выпускаемой продукции, имидж фирмы (торговой марки) и наличие опыта ведения экспортных операций, в настоящее время носят второстепенный характер.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Орехин П. В. Россия сдала нормы ВТО // Профиль. 2011. № 46 (697).
2. Смирнов К. ВТО пошла на пошлины // Ведомости. 2010. № 116 (3200). С. 5.
3. Загашвили В. С. Возможные последствия присоединения России к ВТО // Российский внешнеэкономический вестник. 2011. № 5. С. 10–17.
4. Жуков В. Выручка падает // Эксперт-Юг. 2009. № 25 (31). С. 32–36.
5. Кобилев А. Г. Россия и ВТО: конкурентоспособность региональной экономики. М.: Спутник, 2009. 245 с.

REFERENCES

1. Orekhin P. V. Russia has passed WTO tests // Profile. 2011. # 46 (697).
2. Smirnov K. WTO has introduced duties // Vedomosty. 2010. # 116 (3200). P. 5.
3. Zagashvili V. S. Potential consequences of Russia joining WTO // Russian foreign economic bulletin. 2011. # 5. P. 10–17.
4. Zhukov V. Revenue is going down // Expert-South. 2009. # 25 (31). P. 32–36.
5. Kobilev A.G. Russia and WTO: competitiveness of regional economics. M.: Sputnik, 2009. 245 p.

В то же время присоединение к ВТО станет внешним стимулом к существенному пересмотру действенных факторов конкурентоспособности. Ожидается, что действие протекционистских мер, играющих в настоящее время основную роль в успешной деятельности СМСП, будет в условиях международной конкуренции минимизировано. На первый план выступают такие индикаторы конкурентоспособности, как применение современных технологий, рост производительности труда, уровень управления и прозрачность бизнеса.

Отмечая недостаточную степень готовности к работе в условиях ВТО, адекватно оценивая риски потери конкурентоспособности, многие хозяйствующие субъекты области не спешат осуществлять действия, направленные на адаптацию предпринимательской практики к условиям открытой международной конкуренции.

Это можно объяснить тем, что значительная часть предпринимательского сообщества просто не верит, что вступление в ВТО произойдет в ближайшее время или вообще произойдет: за 18 лет, прошедших с момента начала переговоров о вступлении России в ВТО, намерения о немедленном присоединении озвучивались не один десяток раз.

В целом, особенности, масштабы, структура экономики и уровень правоприменительной практики в Ростовской области позволяют надеяться на сравнительно благоприятный сценарий вхождения большинства крупных бюджетобразующих предприятий в сферу действия ВТО. Это, в свою очередь, гарантирует социальную стабильность в регионе и возможность маневрирования ресурсами для нивелирования последствий локальных негативных тенденций, которые могут возникнуть в отдельных (особенно сельских) районах.

Однако, по мнению специалистов, расчет экономических последствий присоединения России к ВТО объективно невозможен. Более или менее достоверные оценки последствий могут быть сделаны только после завершения переговоров и опыта первых лет применения соглашений ВТО, когда можно будет оценить влияние участия в ВТО с точки зрения роста торговли, снижения или роста числа торговых конфликтов, влияния адаптированного к нормам ВТО законодательства на развитие национальной экономики.

УДК 332.02

ББК 65.04

Соколов Алексей Федорович,

канд. экон. наук,

докторант каф. экономики предприятия и инновационной деятельности

Волгоградского государственного университета,

зам. генерального директора по экономике и организации управления ООО «Гипросинтез»

(Московское обособленное подразделение),

г. Москва,

e-mail: econinform@volsu.ru

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ВЛИЯНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

ECONOMETRIC MODEL OF THE INFLUENCE OF SOCIO-ECONOMIC FACTORS ON THE REGIONAL MANAGEMENT EFFECTIVENESS

Представлена методика оценки эффективности системы регионального управления на основе 71 аналитического показателя, которые сгруппированы в блоки и характеризуют результаты деятельности органов исполнительной власти, выполнение их функций и качество управления. Результаты вычислений представлены с использованием иерархической рейтинговой оценки и апробированы на регионах, входящих в состав Юга России. Проведен статистический анализ факторов, влияющих на эффективность систем регионального управления, методами эконометрического моделирования. Обоснована необходимость использования информационных технологий для повышения эффективности регионального управления.

The article presents a technique for evaluation of the effectiveness of regional management based on 71 analytical indices, which are grouped into the blocks, and characterize the results of the executive authorities' performance, fulfillment of their functions and management quality. The results of calculations are presented using the hierarchical rated estimation, and have been tested in the regions in the Southern Federal District of Russia. The statistical analysis of the factors affecting the regional management systems effectiveness has been performed using econometric modeling methods. The requirement of the use of information technology for increasing the regional management effectiveness has been justified.

Ключевые слова: административная реформа, государственное управление, оценка эффективности систем регионального управления, факторы эффективности управления; иерархическая рейтинговая оценка, региональное управление, эффективность, муниципальное управление, органы исполнительной власти, экономическое моделирование.

Keywords: administrative reform, public management, evaluation of the regional management effectiveness, hierarchical ranking score; regional management, effectiveness, municipal management, executive authorities, econometric modeling.

Исследованию факторов, влияющих на эффективность государственного управления, посвящено множество научных работ [1–8 и др.]. При этом каждая отрасль научного знания трактует проблему эффективности по-

разному. С экономической точки зрения эффективность можно определить как механизм управления издержками или соотношением затрат на выпуск единицы товара (услуги). В управлении эффективность трактуется как производная от издержек при достижении целей. В случае определения эффективности функционирования региональных хозяйственных систем возникают сложности в определении факторов и состава показателей, характеризующих результат и затраты.

С точки зрения методологического индивидуализма основной задачей хозяйства является максимизация производимого (или присваиваемого) ею блага (всего того, что приносит человеку полезность или удовлетворение). Потребительская оценка эффективности экономики закономерно приводит к распространенности и доминированию разнообразных рейтинговых оценок эффективности хозяйственных, политических, общественных систем. Стремление получить интегральный, максимально «свернутый» показатель оценки сложнейших социальных процессов при минимально выраженной субъективности стимулирует использование такого, в общем-то, мощного средства решения задачи свертки в целом и ее отдельных аспектов в частности, как привлечение экспертов с последующей корректной обработкой суждений [9, с. 20].

Построение интегрированной методики оценки эффективности системы регионального управления требует формулирования некоторых методологических принципов, на которых она должна основываться. Среди таких принципов следует выделить: целостный подход к оценке эффективности сложной организационно-экономической системы; многоаспектность применяемой методики; сочетание количественных и качественных, статичных и динамических характеристик исследуемой системы; масштабируемость методики, то есть ее способность «наращивать» свою аналитическую «мощность» адекватно росту предъявляемых к ней требований, не снижая при этом показатели точности и надежности [9, с. 127]. Прежде всего необходимо определить, что будет являться основой интегрального показателя оценки эффективности системы регионального управления.

Г. В. Атаманчук предложил комплекс показателей, характеризующих эффективность организации и функционирования субъектов государственного управления, к которым отнес: целеориентированность; затраты

времени на осуществление определенного объема управленческих операций; стиль функционирования государственно-управленческой системы, оцениваемый по реальной практике; организационную сложность субъекта государственного управления; экономические, социальные, кадровые, технические издержки на содержание и обеспечение функционирования государственно-управленческой системы, рассматриваемые в соотношении с социальными результатами деятельности управляемых субъектов [10, с. 28].

По мнению А. И. Радченко, оценку эффективности систем государственного и муниципального управления целесообразно осуществлять по следующим направлениям: общая эффективность, экономическая эффективность, качественная эффективность, количественная эффективность [11, с. 76].

Важное значение в оценке эффективности систем государственного и муниципального управления имеет ее экономическая составляющая [3, с. 46]. В качестве параметров показателей экономической эффективности систем государственного и муниципального управления целесообразно рассматривать не только величину расходов на содержание аппарата системы управления в зависимости от численности населения, но и величину доли бюджета территориального образования на одного работника аппарата системы управления или на один рубль расходов на содержание этого аппарата.

По мнению Я. Я. Кайля, качественную оценку эффективности систем государственного и муниципального управления целесообразно осуществлять на основе оценки их организационно-технического уровня [12, с. 138].

По мнению автора, целесообразно оценивать эффективность системы регионального управления как интегральный показатель, включающий индикаторы следующих трех блоков (рис. 1):

- 1) показатели, характеризующие результаты деятельности органов исполнительной власти (ОИВ);
- 2) показатели, характеризующие выполнение функций ОИВ;
- 3) показатели, характеризующие качество управления.

Показатели, характеризующие результаты деятельности органов исполнительной власти, целесообразно сопрягать с результатами социально-экономического развития субъекта РФ (в данном исследовании – 33 показателя). Показатели, характеризующие выполнение функций органов исполнительной власти, определяют обеспеченность населения субъекта РФ средствами в сферах здравоохранения, образования, жилищно-коммунального хозяйства, строительства, дорожного хозяйства (в данном исследовании – 20 показателей). В показатели, характеризующие качество управления, входят показатели сферы государственного и муниципального управления; расходы консолидированного бюджета субъекта РФ на управление и т. д., всего в исследовании 18 показателей (например, рис. 2).

Интегрирование показателей, определяющих эффективность системы регионального управления, возможно с помощью рейтинговой оценки, в которой относительные показатели позиционируются по единой процедуре [13, с. 18–19]. Так как рейтинг представляет собой многобальную систему оценки какой-либо деятельности

или состояния, то необходимо построить рейтинговую шкалу, учитывающую особенности распределения значений показателей для каждого блока факторной модели. Таким образом, эффективность системы регионального управления будет представляться следующим аналитическим выражением для общего рейтинга:

$$R_j = R_{рез} + R_{деят} + R_{кач},$$

где $R_{рез}$, $R_{деят}$, $R_{кач}$ – рейтинги подсистем «показатели, характеризующие результаты деятельности ОИВ», «показатели, характеризующие выполнение функций ОИВ», «показатели, характеризующие качество управления» соответственно.



Рис. 1. Структурная схема интегрального показателя оценки эффективности системы регионального управления (сост. автором)

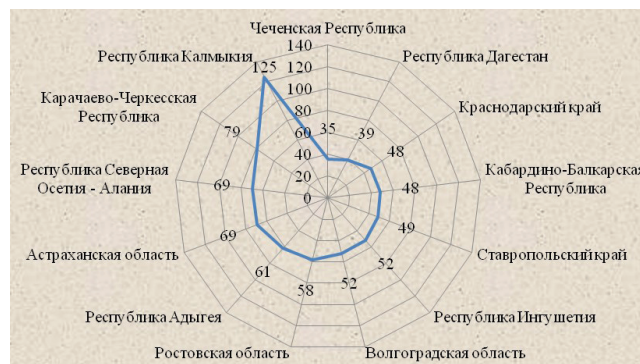


Рис. 2. Численность государственных гражданских служащих в органах исполнительной власти субъектов Юга России в 2009 г., чел. на 10 тыс. чел. населения (сост. автором)

Для расчета интегрального показателя использовано 48 показателей, согласующихся с методикой Министерства регионального развития «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации», и дополнительные 23 показателя социально-экономического развития, основанные на статистических данных [14] Федеральной службы государственной статистики. Таким образом, учет факторов, влияющих на эффективность системы регионального управления, проведен по 71 статистическому показателю, что предполагает высокую степень достоверности и объективности используемой информационной базы.

В отличие от существующих методов оценки эффективности систем регионального управления в исследовании учтены показатели, отражающие уровень жизни населения, показатели в сфере высшего профессионального образования, не отраженные в методике Правительства РФ, дополнительные показатели в сфере промышленного и сельскохозяйственного производства, торговли, государственного и муниципального управления.

Результаты вычислений с использованием методики иерархической рейтинговой оценки возможно представить в виде рейтинга (рис. 3).

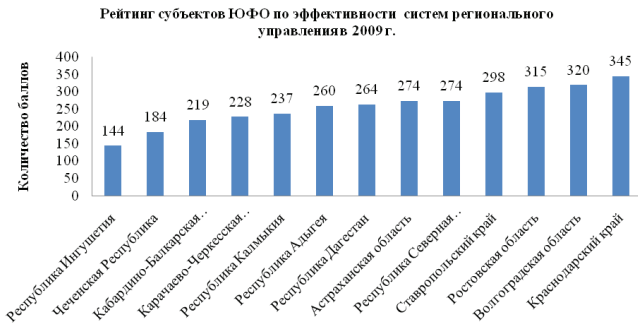


Рис. 3. Интегральный рейтинг регионов ЮФО РФ по эффективности регионального управления в 2009 г. (сост. автором)

На основе исследования 71 показателя пятерку регионов-лидеров по эффективности регионального управления составили: Краснодарский край, Волгоградская область, Ростовская область, Ставропольский край и Республика Северная Осетия.

Для проведения статистического анализа факторов, влияющих на эффективность систем регионального управления, в качестве результативного показателя выступает интегральное значение эффективности управления Y , остальные признаки X_1-X_n – факторные признаки, заложенные в виде показателей описанной выше методики.

Для получения регрессионного уравнения необходимо провести ступенчатый отбор регрессоров, влияющих на величину эффективности управления Y . Проверено влияние факторов трех блоков показателей (см. рис. 1) на интегральный показатель эффективности: X_1 – интегральный показатель, характеризующий блок результатов деятельности ОИВ; X_2 – интегральный показатель, характеризующий блок выполнения функций ОИВ; X_3 – интегральный показатель, характеризующий блок показателей качества управления.

В результате регрессионного анализа было получено следующее уравнение:

$$Y = 3,77 + 0,95X_1 + 0,91X_2 + 1,04X_3.$$

Проверим качество полученного уравнения. Коэффициент множественной корреляции $Multiple R = 0,9986$, т. е. связь по шкале Чеддока очень сильная, прямая. Коэффициент детерминации $R^2 = 0,9971$, т. е. вариация результирующего фактора Y на 100 % объясняется вариацией факторов X_1, X_2, X_3 .

Проверим значимость уравнения в целом с помощью F -критерия Фишера. $F_{табл}(3,9) < F_{факт}(1038,3)$, следовательно гипотеза о незначимости уравнения отклоняется, регрессионная модель значима. Гипотеза о незначимости уравнения принимается, если вычисленный уровень значимости p F -критерия превышает заданный уровень значимости α . Примем уровень значимости $\alpha = 0,05$. В данном случае F -критерий Фишера принимает значение 1038,3 при уровне значимости $p = 0,00000002$, т. е. $p < \alpha$ – гипотеза о незначимости уравнения отклоняется.

Далее проведем проверку значимости параметров (рис. 4). Есть несколько способов проверки: 1) по t -критерию Стьюдента; 2) гипотеза о незначимости коэффи-

циентов регрессионного уравнения принимается, если вычисленный уровень значимости p t -критерия превышает заданный уровень значимости α ; в данном уравнении все коэффициенты, кроме свободного члена уравнения, являются значимыми, так как для них $p < \alpha$.

Далее необходимо проверить адекватность регрессионной модели:

1. Проверка гипотезы H_0 : все сериальные корреляции в последовательности остатков равны нулю (по критерию Дарбина – Уотсона). Для $k=3$ и $n=13$ $d_{табл} = 1,79$, $d_{факт} = 2,5716$, т. е. $d_{факт} > d_{табл}$ – гипотеза о равенстве всех сериальных корреляций в последовательности остатков нулю принимается. По критерию Дарбина – Уотсона регрессионная модель является адекватной.

2. Проверка постоянства ошибок наблюдений. На графике остатков (рис. 5) видно, что практически все остатки относительно нулевой линии укладываются в полосу шириной $\pm 1S$ – это означает, что:

- а) дисперсии ошибок наблюдений постоянны, т. е. регрессионная модель адекватна результатам наблюдений;
- б) проверка гипотезы о нормальности распределения остатков (по критерию χ^2). Анализ расположения точек показывает, что остатки распределены по нормальному закону.

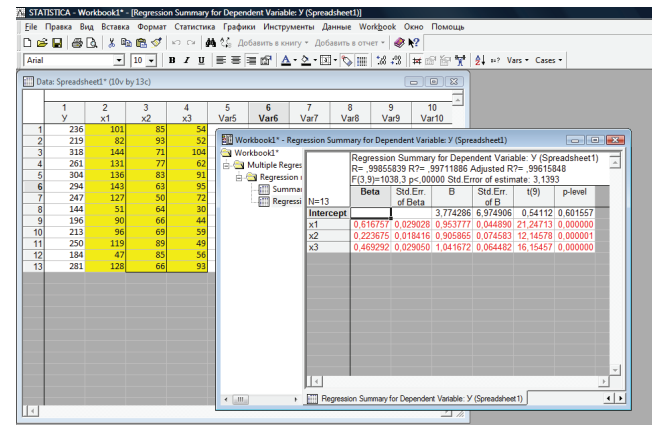


Рис. 4. Результаты регрессионного анализа факторов, влияющих на эффективность систем регионального управления

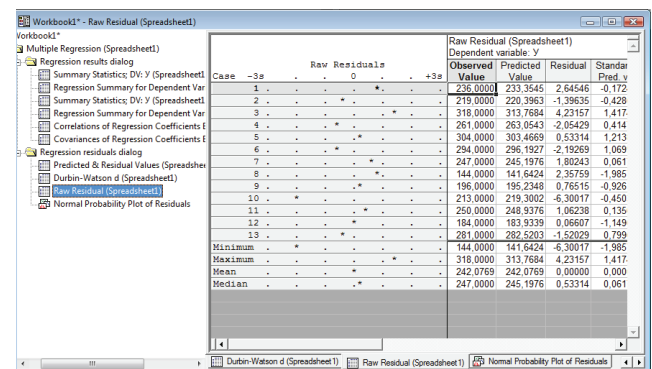


Рис. 5. График остатков

В результате выполненных серий проверок установлено, что регрессионная модель адекватна результатам наблюдений по всем критериям и может быть использована для прогнозирования эффективности систем регионального управления.

Таким образом, современная парадигма управления определяется информационными процессами, проникающими во все сферы деятельности. Информации

на современном этапе эволюции общества переходит из вспомогательного фактора в определяющий транзакционный фактор развития хозяйственных систем [15].

В условиях развития информатизации меняются механизмы управления, структура управления, процессы управления, появляются новые субъекты хозяйствования и выдвигаются новые требования к процессу управления, объекту и предмету управления. Современные информационные технологии и информационные сис-

темы должны обеспечивать менеджмент достоверной, своевременной информацией, необходимой для принятия оперативных и стратегических управленческих решений. На региональном уровне трансформация систем управления также должна рассматриваться в тесной взаимосвязи с информационной составляющей, что позволит эффективнее реализовывать функции управления: анализ, мониторинг, сопровождение, планирование и прогнозирование.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Атаманчук Г. В. Управление – социальная ценность и эффективность. М., 1995.
2. Атаманчук Г. В. Теория государственного управления. М., 1997.
3. Эффективность государственного управления: пер. с англ. / под ред. С. А. Батчинкова, С. Ю. Глазьева. М.: Консалтбанк, 1998. 846 с.
4. Аганбегян А. Г. Управление и эффективность. М.: Экономика, 1981. 71 с.
5. Кочетков А. Эффективность системы государственной власти // Власть. 1997. № 5. С. 66–68.
6. Эффективность государственной власти и управления в современной России / науч. ред. В. Г. Игнатов. Ростов н/Д: Изд-во Сев.-Кавк. акад. гос. службы, 1998. 180 с.
7. Питерс Т., Уотермен Р. В поисках эффективного управления: пер. с англ. М.: Прогресс, 1986. 418 с.
8. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: пер. с англ. М., 1998. 704 с.
9. Моисеев В. О. Методология анализа и оценки эффективности региональных экономических систем. Казань: Изд-во Казанского университета, 2003. 137 с.
10. Атаманчук Г. В. Модернизация государственного управления (теоретико-методологические основания). М.: Изд-во РАГС, 2001. 35 с.
11. Радченко А. И. Основы государственного и муниципального управления: системный подход. Ростов н/Д: МарТ, 2007. 608 с.
12. Кайль Я. Я. Государственное и муниципальное управление: учеб. пособие для студентов всех форм обучения специальности и магистратуры по направлению «Государственное и муниципальное управление», бакалавриата по направлениям «Менеджмент организаций» и «Бизнес-информатика». Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2009.
13. Калинина А. Э. Иерархический рейтинг региональной эффективности обеспечения занятости : препринт WR/2002/17. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2002. 32 с.
14. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2010 : стат. сб. М., 2010.
15. Inshakov O. The Theory of Human Action and Economic Genetics // The Human Being in Contemporary Philosophical Conceptions. Cambridge Scholars Publishing, 2009. P. 159–170.

REFERENCES

1. Atamanchuk G. V. Management – social value and effectiveness. M., 1995.
2. Atamanchuk G. V. Theory of the state management. M., 1997.
3. The Public Administration Effectiveness: translated from English / edited by S. A. Batchinkov and S. J. Glazyev. M.: Konsaltbankir Publishing House, 1998. 846 p.
4. Aganbegyan A. G. Management and Effectiveness. M.: Economics, 1981. 71 p.
5. Kochetkov A. Effectiveness of the State Power System // Power. 1997. № 5. P. 66–68.
6. The State Power and Management Effectiveness in modern Russia / science editor V. G. Ignatov. Rostov on/D: North-Caucasian State Service Academy Publishing House, 1998. 180 p.
7. Peters T., Waterman R. In Search of the Effective Management: translated from English. M.: Progress, 1986. 418 p.
8. Meskon M.H., Khedoury F., Albert M. Fundamentals of management: translation from English. M., 1998. 704 p.
9. Moiseyev V. O. The Methodology of Analysis and Evaluation of the Regional Economic Systems Effectiveness. Kazan: Kazan University Publishing House, 2003. 137 p.
10. Atamanchyuk G. V. State Administration Modernization (theoretical and methodological basis). M.: RAPA, 2001. 35 p.
11. Radchenko A. I. Fundamentals of State and Municipal Administration: a systematic approach. Rostov on/D: MarT Publishing House, 2007. 608 p.
12. Kayl Ya. Ya. The state and municipal management: text book for students of all types of studying and the Master's program 'The state and municipal management', the Bachelor's program 'Companies' management' and 'Business information technologies'. Volgograd: Publishing house of VolGU. 2009
13. Kalinina A. E. Hierarchical ranking of the regional employment performance: preprint WR/2002/17. Volgograd: VolSU Publishing House, 2002. 32 p.
14. Regions of Russia. Social-economic indices. 2010 : statistical collection. M., 2010.
15. Inshakov O. The Theory of Human Action and Economic Genetics // The Human Being in Contemporary Philosophical Conceptions. Cambridge Scholars Publishing, 2009. P. 159–170.

УДК 330.15

ББК 65.28

Попова Альфия Рафанловна,

ст. преподаватель каф. экономики природопользования
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград
e-mail: manag@volsu.ru

ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ РЕГИОНА В АСПЕКТЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРИРОДНЫМИ РЕСУРСАМИ

POSITIONING OF THE REGION IN TERMS OF THE NATURAL RESOURCES MANAGEMENT

Рассматривается проблема использования природных ресурсов региона на примере Волгоградской области. На основе характеристики основных социально-экономических проблем региона и потенциальных возможностей их решения был проведен анализ, позволяющий определить основные формы и методы регулирования территориального развития, обеспечивающие наиболее эффективное использование природно-ресурсного потенциала с учетом специфических особенностей. Также проведен анализ показателей внешнеэкономической деятельности Волгоградской области, который показал наличие корреляционной зависимости между экспортом и валовым продуктом на душу населения, инвестициями в основной капитал промышленных предприятий. Активизация внешнеэкономической деятельности является одним из инструментов повышения доходов региона, уровня жизни населения и способствует созданию новых рабочих мест.

The article has reviewed the issue of use of the regional natural resources on the example of Volgograd region. Based on the characteristics of major social and economic issues of the region and potential possibilities of their solution the analysis has been conducted, which allows determining the major forms and methods of regulating territorial development, providing for the most effective use of natural resources potential with regards to peculiarities. Additionally, the analysis of indices of the foreign trade activity of Volgograd region has been performed, which demonstrated availability of correlation between the export and the gross product per capita, investments into the basic capital of industrial companies. Activation of the foreign trade activity is one of the tools for increasing the regional revenues, population life level and provides for establishing of new work places.

Ключевые слова: Волгоградская область, природно-ресурсный потенциал, природные ресурсы, развитие региона, регион, региональная экономика, региональная хозяйственная система, социально-экономическое развитие, территориальное развитие, управление природными ресурсами, эффективное использование ресурсов.

Keywords: Volgograd region, natural-resource potential, natural resources, regional development, region, regional economics, regional economic system, socio-economic development, territorial development, management of natural resources, effective use of resource.

Особенностью современного этапа развития России является значительная территориальная дифференциация социально-экономического положения регионов. Логично предположить, что межрегиональная дифференциация усилилась при нарастании кризисных явлений в экономике и переходе страны к рыночным реформам. Это обусловлено, во-первых, включением механизма рыночной конкуренции, разделившего регионы по их конкурентным преимуществам и недостаткам, в результате чего обнаружилась различная степень адаптации к рынку регионов с разной структурой экономики и разным менталитетом населения и власти. Во-вторых, значительным ослаблением регулирующей роли государства, что выразилось в сокращении объемов государственных инвестиций в региональное развитие, а также отмене большинства региональных экономических и социальных компенсаторов; в-третьих, в фактическом неравенстве различных субъектов РФ в экономических отношениях с центром. В связи с этим в конце 1990-х гг. возникла соответствующая иерархия регионов РФ, «...основанная на доминировании столичного торгово-банковского капитала и районов добычи экспортного топлива и сырья над стагнирующим «промышленным поясом» (от Санкт-Петербурга до Новосибирска) и аграрным Югом» [1, с. 59].

Многие ученые [2] сходятся во мнении, что даже начавшийся в начале 2000 г. экономический рост не оказал существенного влияния на относительную динамику регионального развития, которую характеризуют следующие факторы:

- сохранение, а по ряду ключевых показателей и усиление межрайонной дифференциации;
- концентрация экономического потенциала в небольшом числе столиц и районов экспортно-сырьевой ориентации;
- экономическая деградация районов обрабатывающей промышленности, составляющих в прошлом столетии главную опору отечественной экономики.

Исторически сложившаяся неоднородность социально-экономического пространства России оказывает значительное влияние на функционирование государства, структуру и эффективность экономики, стратегию и тактику институциональных преобразований, а также на социально-экономическую политику регионов.

Решить задачу определения места Волгоградской области (в том числе и с точки зрения реализации функции управления природными ресурсами) в экономике страны

на основе чисто эмоциональных или сугубо экспертных оценок, естественно, невозможно. Необходима система относительно строгой методологии расчетов и минимума исходной информации для их осуществления. Кроме того, требуется аналитический контроль полученных результатов, их критическая (непредвзятая) оценка и постоянная логическая сверка.

Основу экономического потенциала Волгоградской области составляют промышленность, сельское хозяйство, транспорт, строительство, торговля. На территории области расположены территориальные округа, города областного значения и административные районы, имеющие специфические особенности развития, связанные с наличием производственно-экономического потенциала, природных ресурсов, различных почвенно-климатических условий.

Природные ресурсы региона достаточно разнообразны и имеют не только местное, но и общероссийское значение. Природно-ресурсный потенциал области достаточно велик и как ресурс может положительно воздействовать на экономический рост и социальное развитие региона. Наличие значительных запасов природных ресурсов в Волгоградской области создает серьезные потенциальные преимущества перед другими регионами, о чем свидетельствуют данные многочисленных аналитических материалов [3]. Данная в них характеристика основных социально-экономических проблем региона и потенциальных возможностей их решения позволяет определить комплекс форм и методов регулирования территориального развития, позволяющих обеспечить наиболее эффективное использование всех видов ресурсов (включая природные) с учетом специфических особенностей.

На основе значений совокупности показателей, рассчитанных по данным статистического сборника Росстата, отражающих качество жизни населения и уровень развития экономики, были определены специфические характеристики Волгоградской области. Одной из острых проблем для региона является высокая степень износа основных фондов, которая наблюдается практически во всех основных отраслях производства (табл. 1).

Таблица 1

Динамика степени износа основных фондов по видам экономической деятельности в Волгоградской области [3]

Основные фонды по видам экономической деятельности в Волгоградской области	Степень износа, %		
	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Все основные фонды, в том числе:	50,1	49,6	46,6
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	38,7	37,7	40,7
добыча полезных ископаемых	44,3	46,8	55,0
обрабатывающие производства	44,2	43,8	43,4
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	53,6	52,8	21,0
строительство	48,6	46,0	41,6
оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	64,7	65,4	68,3
транспорт и связь	36	36,5	41,9

Отсутствие использования передовых технологий приводит к значительным потерям сырья на стадии добычи и соответствующему снижению общей эффективности работы ресурсодобывающих отраслей. Необходимо отметить, что во всех сырьевых отраслях существуют прямые потери природных ресурсов. Имеющийся потенциал природно-сырьевых ресурсов просто уничтожается или теряется, не принося никакой пользы региональной хозяйственной системе, причем такое положение обусловлено именно технологическими причинами.

Технологический рывок, совершенный ведущими странами Запада, способствовал значительному увеличению разрыва по основным социально-экономическим показателям между ними и Россией. Результатом данного отставания в условиях наличия значительных месторождений природно-сырьевых ресурсов является закрепление за Россией функций поставщика минеральных ресурсов на мировой рынок, начиная с 50-х гг. XX столетия. Вместе с тем по прошествии определенного времени становится очевидно, что сырьевой экспорт 1950–1970-х гг. и нынешнего периода имеет существенные различия:

– во-первых, эффективность экспорта сырья в прошлые годы была чрезвычайно высока, благотворно воздействовала на народное хозяйство и достигалась в большей степени за счет роста мировых цен, а не добычи сырья;

– во-вторых, проблема истощения природно-сырьевых ресурсов и, соответственно, дополнительных инвестиций в их добычу в 1950–1970-е гг. стояла менее остро. Капитальные вложения в добычу сырья давали большую отдачу, что позволяло на 1 единицу полезного ископаемого делать меньшие производственные затраты.

Исходя из этого, сложившийся сегодня экономико-экологический тип развития региональных хозяйственных систем области ставит целый ряд ограничений: экологических, инвестиционных и социальных. Значительный износ фондов ведет к опасности возникновения техногенных аварий, экологических катастроф и делает невозможным безопасное развитие экономики без учета данного фактора. Возникновение нерациональных потерь при осуществлении различного рода экономической деятельности, с одной стороны, ограничивает возможности выпуска конкурентоспособной продукции, с другой – обуславливает необходимость увеличения затрат на охрану окружающей среды (табл. 2).

Таблица 2

Затраты на охрану окружающей среды в фактически действовавших ценах, млн руб. [3]

Всего затрат, в том числе:	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
	инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов	4 306,9	2 765	2 683	2 984
	924,1	814,3	1 123,1	338,4	485,9

Продолжение табл. 2

Всего затрат, в том числе:	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
	4 306,9	2 765	2 683	2 984	3 133
текущие затраты на охрану окружающей среды	2 852,8	3 200,9	3 310,32	2 683	3 613,6
затраты на капитальный ремонт производственных основных фондов по охране окружающей среды	332,6	288,8	380,3	251,4	272,5
прочие затраты	197,4	1 539	2 130,7	288,8	1 239

Как показывает опыт мировой экономики, сбалансированность региональных хозяйственных систем с экологическими условиями их развития – скорее исключение, чем правило. Проведенный в статье анализ показывает, что в Волгоградской области наблюдается снижение объемов текущих затрат на охрану окружающей среды (с 4 306,9 млн руб. в 2006 г. до 3 133,0 млн руб. в 2010 г.), к которым относятся в том числе и затраты на мероприятия по сохранению и восстановлению качества природной среды, нарушенной в результате производственной деятельности человека, что подтверждает тот факт, что имеющиеся природные ресурсы будут использоваться менее рационально и будут увеличиваться темпы их эксплуатации. Кроме того, наблюдается сокращение инвестиций в основной капитал, направленный на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов (табл. 3), что может негативно отразиться на внутренней экономической жизни региональных хозяйственных систем.

Таблица 3

Инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов в фактически действовавших ценах, млн руб. [3]

Показатели	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Инвестиции в основной капитал- всего, в том числе:	924,1	814,3	1 123,1	338,4	485,9
на охрану и рациональное использование водных ресурсов	312,4	648,0	884,0	210,2	292,9
на охрану атмосферного воздуха	280,6	25,5	94,7	37,2	117,1
на охрану и рациональное использование земель	63,2	125,9	137,1	88,2	73,8
на другие мероприятия	267,9	14,9	7,3	2,8	2,2

Структура экономики Волгоградской области определяет особенности ее внешнеэкономической деятельности. Богатства недр региона служат источником не

только сырья для базовых отраслей промышленности, но и доходов от внешнеторговых операций. Сегодня мы можем предположить, что эта роль определенных видов природных ресурсов в той или иной мере сохранится в анализируемой перспективе. Некоторое представление о динамике структуры экспорта важнейших видов товаров дают данные, представленные в табл. 4.

Таблица 4

Динамика товарной структуры экспорта области в фактически действовавших ценах [3]

Показатели	Млн долларов США					В среднем за 5 лет
	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	
Экспорт – всего, в том числе:	2 018,1	2 598,6	3 026,1	4 071	2 111,8	2 765,12
продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	30,1	33,8	62,5	59,2	77,5	52,62
продукция топливно-энергетического комплекса	893,8	1 094,5	1 210,3	2 224,1	1 005,5	1 285,64
продукция химической промышленности, каучук	236,5	259,1	327,3	428,2	249,3	300,08
древесина и изделия из нее	3,2	3,9	8,6	1,6	0,9	3,64
металлы и изделия из них	784,2	1 112,3	1 292,2	1 285,6	732,0	1 041,26
машины, оборудование и транспортные средства	70,3	95,0	125,2	72,3	46,6	81,88

Основу экспорта Волгоградской области традиционно представляют товары топливно-энергетического комплекса, черной, цветной металлургии и химической промышленности. Экспорт товаров черной металлургии представляют: крупносортовый прокат, трубы большого диаметра, стальные канаты и проволока из качественной стали и др., цветной металлургии – алюминий первичный. Из продукции топливно-энергетического комплекса экспортируются в основном сырая нефть и продукты переработки.

Анализ показателей динамики структуры экспорта, а также изучение оценки внешнеэкономической деятельности позволили сделать вывод о том, что современное состояние внешнеэкономического комплекса Волгоградской области, несмотря на ряд положительных сдвигов (табл. 5), определенно не соответствует как экономическому потенциалу региона, так и задачам обеспечения стабильного социально-экономического роста.

Таблица 5

Ранжирование регионов по доле экспорта в ВВП [4, с. 41]

Регионы	Коэффициент открытости региона, %	Ранг среди регионов по объему экспорта
Ленинградская область	2,21	7
Гюменская область	1,92	2
Самарская область	1,84	3
Оренбургская область	1,81	20
Липецкая область	1,68	14
Республика Хакасия	1,59	37
Иркутская область	1,56	13
Кемеровская область	1,55	9
Красноярский край	1,42	5
Вологодская область	1,34	17
Республика Карелия	1,33	33
Хабаровский край	1,31	18
Тульская область	1,25	19

Продолжение табл. 5

Регионы	Коэффициент открытости региона, %	Ранг среди регионов по объему экспорта
г. Москва	1,21	1
Волгоградская область	1,19	25
Республика Татарстан	1,15	4
Республика Коми	1,13	36
Челябинская область	1,12	8
Новгородская область	1,1	42
Рязанская область	1,01	50

Активизация внешнеэкономической деятельности является одним из инструментов повышения доходов региона, уровня жизни населения и способствует созданию новых рабочих мест. Данные выводы подтверждает проведенный анализ показателей внешнеэкономической деятельности регионов России, в том числе и Волгоградской области, который показал наличие корреляционной зависимости между экспортом региона и валовым региональным продуктом на душу населения, инвестициями в основной капитал промышленных предприятий, доходом населения. Он же позволил отнести Волгоградскую область к группе регионов, у которых объемы экспорта не так значительны, но в то же время составляют ядро экспорта России – 32 % [4, с. 41]. Отличительной особенностью данной группы является наличие в ней большого количества регионов с наукоемкостью, близкой к средней по России, которые, по сути, являются носителями инновационной деятельности (табл. 6).

Данная в табл. 6 характеристика инновационной активности Волгоградской области позволяет определить образ желаемого будущего региона в аспекте внешней торговли, а именно создание воспроизводственной и социально ориентированной экономики, способной обеспечить достойный уровень жизни населения и основанной на разумном использовании ресурсной базы.

Таблица 6

Характеристика инновационной готовности регионов ЮФО, 2009 г. [3]

Регионы	Инновационная активность организаций, %	Персонал, занятый НИОКР, %	Внутренние затраты организаций на НИОКР, %
ЮФО, % от РФ	6,8	4,54	2,99
Республика Адыгея	9,1	0,96	0,5
Республика Дагестан	7,9	4,91	4,9

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Халиков М. А., Мынин Д. В. Методика комплексной оценки уровня социально-экономического развития регионов РФ и направления ее совершенствования // Региональная экономика: теория и практика. 2007. № 7. С 59–63.
2. Пчелинцев О. С. Региональная экономика в системе устойчивого развития. М.: Наука, 2004. 348 с.
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gsk.ru> (дата обращения: 11.09.2011).
4. Уварова А. Я. Оценка внешнеэкономической деятельности регионов России и пути ее активизации // Региональная экономика: теория и практика. 2007. № 11 (50). С. 40–46.

REFERENCES

1. Khalikov M. A., Mynin D. V. Method of complex evaluation of the level of social and economic development of regions of the Russian Federations and directions of its improvement // Regional economics: the theory and practice. 2007. # 7. P. 59–63.
2. Pchelintsev O. S. Regional economics in sustainable development system. M.: Science, 2004. 348 p.
3. Federal Agency of the state statistics [Electronic resource]. Access mode: <http://www.gsk.ru> (date of viewing: 11.09.2011).
4. Uvarova A. Ya. Evaluation of foreign trade activities of regions of Russia and the ways of its activation // Regional economics: the theory and practice. 2007. # 11 (50). P. 40–46.

Продолжение табл. 6

Регионы	Инновационная активность организаций, %	Персонал, занятый НИОКР, %	Внутренние затраты организаций на НИОКР, %
Кабардино-Балкарская Республика	6,2	2,15	2,7
Республика Ингушетия	–	0,28	0,09
Республика Калмыкия	–	0,59	0,44
Карачаево-Черкесская Республика	5,6	1,47	2,18
Республика Северная Осетия – Алания	5,5	1,8	1,52
Чеченская Республика	–	1,06	0,64
Краснодарский край	5,4	18,9	22,0
Ставропольский край	7,3	6,24	5,4
Астраханская область	9,9	2,79	2,5
Волгоградская область	8,4	11,75	15,8
Ростовская область	7,8	47,06	41,3

Вывод, который напрашивается в ходе проведенного анализа, заключается в том, что, с одной стороны, можно продолжать экстенсивную экспортную политику за счет реализации богатых природно-сырьевых ресурсов региона и занимать свою нишу в мировом экспорте (получать сверхдоходы от их реализации и иметь профицит бюджета). С другой стороны, необходимо помнить, что экспортируются исчерпаемые природные ресурсы и «неиссякаемый» сырьевой поток когда-нибудь закончится. Поэтому сегодня надо ставить стратегические задачи уменьшения экспорта сырьевой и увеличения наукоемкой продукции, тем более что в Волгоградской области для этого есть все предпосылки.

Таким образом, анализ позитивных и негативных факторов социально-экономического состояния Волгоградской области позволил выявить проблемы, в том числе и в области управления природными ресурсами, на решение которых должны быть направлены усилия как органов власти, так и всех хозяйствующих субъектов, осуществляющих производственную деятельность на территории региона.

04. – ЛОГИСТИКА

УДК 338.48
ББК 65.291.592

Мальшина Наталия Анатольевна,
канд. филос. наук, доцент, докторант (соискатель),
зам. зав. каф. предпринимательства и проектного менеджмента
Института развития бизнеса и стратегий
Саратовского государственного технического университета,
г. Саратов,
e-mail: malsnataliya@yandex.ru

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ РЕКРЕАЦИОННЫХ РЕСУРСОПОТОКОВЫХ ПРОЦЕССОВ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ СФЕРЫ СЕРВИСА И УСЛУГ

CONCEPTUAL APPROACHES TO THE FORMATION RECREATIONAL RESOURCES STREAMING PROCESSES OF LOGISTIC SYSTEM OF THE SERVICES SPHERE

Соотнесение категорий «рекреация», «рекреационная деятельность» и понятия «услуги» раскрывает динамическую структуру ресурсов сферы рекреационных услуг. Обоснована необходимость участия в процессе рекреационной деятельности человеческих ресурсопотоковых процессов. Доказывается целесообразность внесения в модель логистической системы сервиса и услуг таких понятий, как рекреационные потоки, отражающие управляющее, воздействующее и другие формы влияния данного ресурса на элементы логистической системы. Обоснована необходимость использования методологии логистического подхода для повышения эффективности управления рекреационными ресурсами.

The correlation of the categories “recreation”, “recreational activity” and the concept of “service” reveals the dynamic structure of resources in the sphere of recreational services. The need for participation in the process of recreational activity of the human resources streaming processes has been justified. The feasibility of introduction into the logistic system of such concepts as recreational stream reflecting the managing, affecting and other forms of impacts of the said resource on the components of the logistic system has been proven. The need of the use of methodology of logistic approach for increasing of the recreational resources management effectiveness has been justified.

Ключевые слова: сфера сервиса и услуг, рекреационные ресурсы, рекреационные потоковые процессы, модель логистической системы, методология логистики.

Keywords: sphere of services, recreational resources, recreational stream processes, model of logistic system, methodology of logistics.

Организация рекреационной сферы носит комплексный характер, так как в любой рекреационной системе во взаимодействие вступают различные виды ресурсов: группы отдыхающих, природно-климатические ресурсы, техническая инфраструктура, сервисные ресурсы (сфера обслуживания), производственная сфера, трудовые ресурсы, материальные ресурсы (системы расселе-

ния). Эффективная организация сферы рекреации требует умелого управления всем комплексом используемых ресурсов. Традиционно исследование ресурсопотоковых процессов являлось предметной областью науки логистики. Междисциплинарные исследования рекреационных проблем позволят определить наличие и содержание смежных областей в методологии логистической науки и рекреации.

Понятие «рекреация» (польск. *rekreacja* – отдых от лат. *recreatio* – восстановление) имеет несколько значений: менее употребляемое в настоящее время – праздник, каникулы, перемена в школе, а также само место для отдыха; чаще употребляемое значение – отдых, восстановление сил человека, израсходованных в процессе труда. В случаях, когда отдых сочетается с лечением, например в санаториях, значение понятия «рекреация» объединяется с восстановлением здоровья, лечением. В этом аспекте рекреация характеризуется величиной времени, в рамках которого происходит восстановление сил, и деятельностью, осознанно или инстинктивно направленной на это восстановление.

Существует более узкоспециализированное определение понятия «рекреация» – отдых, восстановление сил человека, потраченных в процессе определенной деятельности (производственной, творческой, физкультурно-спортивной и пр.) [1]. Целью рекреации в данном случае выступает обновление организма, что положительно влияет на качество жизни.

Наиболее эффективной рекреация является в свободное время человека – присутствует сопряженное понятие досуга (свободного времени). Содержанием рекреации является активный отдых, развлечения, способствующие развитию потенциальных возможностей человека. Участником рекреации может быть любой индивидуум вне зависимости от пола, возраста, физической подготовленности и иных признаков. В норме рекреация представляет собой один из видов человеческой активности, деятельности.

Различные стадии общественного развития характеризуются конкретным уровнем потребностей работников, без удовлетворения которых невозможно полноценное воспроизводство их рабочей силы. В настоящее

время рекреация влияет на производство не только рабочей силы, но и человека как личности. Таким образом, термин «рекреация» возможно рассмотреть как процесс воспроизводства физических, духовных и психических ресурсов человека, осуществляемый через систему мероприятий в свободное от труда время на специализированных территориях. Данное определение подчеркивает главную направленность на воспроизводящую функцию рекреации.

Рабочая сила определяется как способность к труду, то есть совокупность свойств, характеристик человека, в том числе наличие определенных физических и духовных способностей, навыков, умений и т. п. Продолжение анализа развития терминологии приводит к категории «трудовые ресурсы» как части населения страны, обладающей физическим развитием и умственными способностями, необходимыми для работы в сферах народного хозяйства. Взаимосвязанной с категорией «трудовые ресурсы» является категория «трудовой потенциал» как качественные характеристики трудовых ресурсов, что в дальнейшем приводит к категории «человеческий фактор» как людей в организации, объединенных для совместной деятельности. Дальнейший анализ исследуемой терминологии приводит к определению категории «человеческий капитал», которая соответствует современной оценке роли и места человека в экономической системе общества. Человеческий капитал представляет собой сформированный в результате инвестиций запас знаний, умений, навыков и мотиваций, отражающий совокупность физических, интеллектуальных и психологических качеств и способностей личности. Прямая взаимосвязь рассмотренных понятий выводит терминологию на макроуровень, выходящий за пределы отдельной организации на уровень всего общества в целом. Начиная с уровня «человеческий фактор» происходит процесс воспроизводства трудовых ресурсов через систему рекреации.

С увеличением интеллектуальных и психоэмоциональных нагрузок, компенсирующих уменьшение физических нагрузок, меняется направленность рекреации с компенсации энергетических затрат на компенсацию интеллектуальных и эмоциональных нагрузок, что способствует повышению социальной и физиологической эффективности рекреации.

Из приведенного анализа видно, что категория «рекреация» имеет широкое значение и богатое содержание, а объем превосходит понятие «услуга». Представляется возможным остановиться на определении категории «рекреация» как совокупности явлений и отношений, возникающих в процессе потребления свободного времени для оздоровительной, познавательной, спортивной и культурно-развлекательной деятельности людей на специализированных территориях, находящихся вне населенного пункта, являющегося местом их постоянного жительства [2]. К недостаткам данного определения можно отнести отсутствие фактора воспроизводства рекреации, являющегося необходимым составным элементом данной категории. Из данного определения также явно прослеживается несколько характеристик категории «рекреация»: рекреация – это процесс, динамично изменяющийся в географических параметрах

(обязательно нахождение вне постоянного места проживания); связанный с целенаправленной деятельностью людей, т. е. включающий человеческие ресурсы; происходящий в свободное время, т. е. включающий временные параметры, также определяющие и изменяющиеся, в пространстве их функционирования.

Категория свободного времени напрямую связана с восстановлением рабочих сил, трудового потенциала людей (потребителей). Свободное время является основной положительной динамикой рекреационного процесса. Свободное время – динамичная категория, носящая характеристики конкретной стадии общественного развития, общественного слоя и коллектива; оно изменяется как по объему, так и по содержанию. Свободное время является частью внерабочего (свободного от производственной деятельности) времени. Расширенное толкование свободного времени, т. е. отождествление его с внерабочим временем, не только неверно с теоретической точки зрения, но и практически вредно, так как не позволяет искать резервы для увеличения свободного времени в рамках внерабочего времени. Вне рабочее время состоит из четырех функциональных различных групп: 1) время для поездки на место работы; 2) время для удовлетворения естественных потребностей (сон, питание, личная гигиена); 3) время для домашнего труда и бытовых потребностей; 4) время для физического, интеллектуального развития и досуга, которое и является свободным временем по существу. Структура использования вне рабочего времени постоянно меняется.

Другая возникающая в тесной взаимосвязи с категорией «рекреация» и фигурирующая во многих ее определениях категория – «рекреационная деятельность». Четкого определения данной категории нет, однако она часто фигурирует в определениях, связанных со сферой отдыха и досуга, в определениях таких категорий, как «культурно-развлекательная деятельность», «рекреационная нагрузка», «туристическая деятельность», «рекреационная среда», «зона отдыха» и др. Рекреационная деятельность носит комплексный характер, так как в любой системе отдыха, досуга во взаимодействие вступают: группа отдыхающих, природные комплексы, техническая инфраструктура, сфера обслуживания, производственная сфера, трудовые ресурсы, системы расселения [1].

В процессе рекреационной деятельности задействованы человеческие ресурсопотоковые процессы как в форме клиентопотоков, так и в форме трудовых потоков. В ходе развертывания научных исследований отчетливо выявились проблемы рекреации и их «географичность», поскольку рекреационная деятельность дифференцирована территориально и органически связана со свойствами географической среды. Представляется возможным определить категорию «рекреационная деятельность» как обоюдную активность людей, как отдыхающих, так и работников, направленную на восстановление сил человека, израсходованных в результате труда, возникающую в процессе потребления свободного времени с целью реализации общественных, групповых и индивидуальных услуг вне постоянного места жительства путем предоставления профессионального обслуживания. Кардинальное отличие от категории «сервисная деятельность» состоит в географической детерминанте и детер-

минанте свободного времени, что указывает на более широкий объем категории «сервисная деятельность» по отношению к категории «рекреационная деятельность» и более узкий объем категории «рекреация» по отношению к категории «рекреационная деятельность».

Процесс рекреационной деятельности можно представить в виде схемы взаимодействия в процессе обслуживания туриста (потребителя) с использованием целого спектра ресурсов определенной территории с целью наиболее полной реализации ее природно-экономического потенциала с учетом возникающих рекреационных потребностей туриста. В процессе рассмотрения рекреационных потребностей необходимо исследовать их в едином социально-экономическом процессе производства и потребления. Под категорией «рекреационные потребности» представляется необходимым понимать необходимость восстановления сил человека в течение свободного от труда времени в оздоровительной, познавательной, спортивной и культурно-развлекательной целях на специализированных территориях, находящихся вне места его постоянного жительства. Категория «природно-экономический потенциал» отражает общественно-экономическую сущность рекреационной деятельности и может быть рассмотрена как совокупность различных свойств, качеств территории вне места постоянного жительства субъекта, обладающей рекреационной привлекательностью, используемых в целях восстановления рабочих сил человека в свободное время.

Из приведенного анализа категорий «рекреация», «рекреационная деятельность» обозначились динамические, изменяющиеся составляющие ресурсов данных сфер: природно-климатическая, материальная (качественная, количественная, временная), информационная, человеческая (клиентская, трудовая), финансовая, что делает необходимым применение определенной методологии к управлению данной динамикой. Структура данной динамичной системы обладает определенной структурой, так как хотя элементы данной системы разнокачественные, но одновременно совместимые, что обеспечивается единством цели, которой подчинено функционирование системы. Также между элементами системы присутствуют устойчивые связи, которые с закономерной необходимостью определяют интегративные качества системы, связи между элементами системы определенным образом упорядочены, т. е. имеют определенную организацию.

В процессе формирования комплексной модели логистической системы сервиса и услуг необходимо учитывать рекреационные ресурсы. В этом плане представляется целесообразным внести в модель логистической системы сервиса и услуг такое понятие, как рекреационные потоки, отражающие управляющее, воздействующее и другие влияния данного ресурса на элементы логистической системы. Все экономические процессы традиционно разделяются на потоковые и непотоковые. Под непотоковыми процессами понимается любое одномоментное, дискретное изменение во времени. В отличие от непотоковых, потоковые процессы имеют временную протяженность [3]. Если поток представляет собой перемещение кого-либо или чего-либо в опреде-

ленном направлении, движущуюся массу чего-либо, то под процессом в специальной литературе понимается последовательная смена состояний, изменение характеристик, признаков, стадий развития при достижении какого-либо результата. Таким образом, основным признаком потока является движение, которое происходит в системе трех переменных – временной, пространственной и количественной. Основным признаком потокового процесса является смена его состояний. Это позволяет рассматривать потоковые процессы во временном и в фазовом пространстве, которое отражает качественные изменения потоков и дает возможность определить различные пространства существования потоков и потоковых процессов, обосновав тем самым качественные различия между ними. В научной литературе под потоковым процессом любой природы понимается последовательная смена состояний однородных объектов, имеющая временную протяженность. Под рекреационными потоками представляется возможным понимать находящиеся в движении рекреационные ресурсы, к которым применяются логистические операции и/или функции, связанные с перемещением в пространстве и отнесенные к временному интервалу, характеризующиеся направлением, величиной и сезонностью.

Под рекреационными ресурсами понимаются климатические, природные, социально-культурные, экономические, трудовые, материальные условия, которые могут быть использованы для удовлетворения потребностей населения в отдыхе, досуге и туризме с целью восстановления сил. На основе рекреационных ресурсов возможна организация отраслей хозяйства, специализирующихся на рекреационном обслуживании. К рекреационным ресурсам относятся как материальные, так и нематериальные показатели: природные комплексы и их компоненты (рельеф, климат, водоемы, растительность, животный мир); культурно-исторический потенциал, достопримечательности; экономический потенциал территории, включающий инфраструктуру, трудовые ресурсы, которые благодаря определенным свойствам (уникальность, оригинальность, эстетическая привлекательность, лечебно-оздоровительная значимость) могут быть использованы для организации различных видов и форм рекреационной деятельности. Также под рекреационными ресурсами понимаются компоненты географической среды и антропогенной деятельности, которые благодаря таким свойствам, как уникальность, оригинальность, эстетическая привлекательность, целебно-оздоровительная значимость, могут быть использованы для организации видов и форм рекреационных занятий [4]. Для рекреационных ресурсов характерно кардинальное отличие от обычной среды обитания человека и сочетание различных природных и культурных сред. Рекреационными ресурсами может признаваться практически любое место, соответствующее двум условиям: место отличается от среды обитания, привычной для человека; место является совокупностью двух или более различных в природном отношении сред. Рекреационные ресурсы природной среды и феноменов социокультурного характера, обладающие специфическими свойствами, могут быть использованы для организации и управления рекреационной деятельностью.

Для рекреационных ресурсов характерна социально-культурная пространственная и временная относительность. Рекреационные ресурсы являются производными от рекреационных потребностей населения, обусловленными задачами социально-культурного освоения территорий, из чего четко прослеживается привязанность рекреационных ресурсов к географической, временной и социокультурной детерминантам. Исходя из специфики рекреации в целом и социально-культурной сферы услуг, представляется необходимым рассмотреть перемещение рекреационных ресурсов и в социально-культурном пространстве. Для определения социально-культурного пространства и места в нем услуг особо значимо рассмотрение данной категории как процесса, механизма социально-культурного воспроизводства. Во-первых, система социально-культурного пространства основывается на процессе производства, распределения, сохранения и организации потребления услуг, как видно из определения, что доказывает основополагающее значение услуг в данном виде пространства. Во-вторых, процесс подразумевает изменение, движение, динамику основных составляющих, что требует определения его элементов и дальнейшего применения методик управления данным процессом. Также из определения следует тесная взаимосвязь культурных и информационных потребностей населения. В-третьих, процесс социально-культурного воспроизводства как характеристика специфики данного вида общественной деятельности (социально-культурной сферы) необходимо подразумевает участие трудовых ресурсов в процессах разделения труда и выделение относительно самостоятельной отрасли – сервиса.

Из приведенных положений представляется возможным сделать вывод об основополагающем значении услуг в системе социально-культурного пространства, характеризующегося процессом социально-культурного воспроизводства и динамикой основных составляющих, в процессе разделения труда непосредственно взаимосвязанным с распределением трудовых ресурсов социально-культурной сферы. Это дает возможность говорить о специфике процесса формирования, функционирования, производства, распределения, сохранения и организации услуг, выражаемой в системе социально-культурного пространства.

Рассмотрев перемещение рекреационных ресурсов в данных видах пространств, можно сделать вывод о целесообразности применения определенной методологии к данным видам процессов. Необходимая методология требует комплексного, интегрированного подхода к управлению рекреационными ресурсами, что схоже с принципами и методами логистики, что дает основания говорить о необходимости применения логистических принципов ко всему рекреационному комплексу в целом.

Таким образом, под рекреационным потенциалом понимается совокупность природных и социально-культурных предпосылок для организации рекреационной деятельности на определенной территории. Очень часто под рекреационным потенциалом понимается территория, обладающая определенными уникальными или, по крайней мере, интересными не только для местных жителей объектами. Также под рекреационным по-

тенциалом понимается вся совокупность природных, культурно-исторических, социально-экономических предпосылок для организации рекреационной деятельности на определенной территории [5]. Рекреационный потенциал территории весьма динамичен и зависит от социально-культурных особенностей территории, в границах которой располагается. Рекреационный потенциал характеризуется непрерывным процессом развития в течение периода существования объекта, территории. Категория «движение», определяемая как «форма существования материи, непрерывный процесс развития материального мира» или «перемещение кого-либо или чего-либо в определенном направлении», а также «переход из одного состояния, из одной стадии развития в другое состояние, другую стадию» [6], может быть применима к рекреационным ресурсам и рекреационному потенциалу. Определение категории «движение» как формы существования материи, непрерывного процесса развития материального мира применимо к рекреационным ресурсам, представляющим собой социально-культурные, материальные условия, используемые для удовлетворения потребностей населения в отдыхе, досуге и туризме с целью восстановления сил. К рекреационным ресурсам также применима категория «движение» как перемещение кого-либо или чего-либо в определенном направлении, что и выражается в миграционном перемещении рекреантов с целью восстановления сил и перемещении обслуживающего персонала как трудовых ресурсов. Категория «движение» как переход из одного состояния, из одной стадии развития в другое состояние, другую стадию по отношению к рекреационным ресурсам и их потенциалу может пониматься как отражение процессов, происходящих в потенциале рекреационных ресурсов вследствие территориального, квалификационного, культурного, социального, экономического развития рекреационного объекта.

Таким образом, видно, что категория «поток», подразумевающая «движущуюся массу чего-либо» или рассматриваемая как «экономическая величина, обладающая размерностью; регулярное движение ресурсов» [3], не чужда понятийно-категориальному аппарату науки рекреационная география. Категория «поток» применительно к рекреационным ресурсам может отражать их перемещение в определенном направлении, процесс развития рекреационного потенциала и его переход на новый уровень состояния, а также перемещение рекреантов и обслуживающего персонала в географическом, временном пространстве.

Рекреационная деятельность взаимодействует со многими видами услуг, экономической деятельностью и потоковыми процессами (материальными, финансовыми, информационными, человеческими), что позволяет выделить ее как отдельный объект исследования и применить к ней логистические принципы как к элементу логистической системы, обладающему особой спецификой.

Наблюдаемая общность целей, схем и механизмов функционирования ресурсопотоковых процессов рекреационной сферы услуг и логистики позволяет использовать методологию логистического подхода для повышения эффективности управления рекреационными ресур-

сами. Возможное включение структуры логистического подхода в исследование управления рекреационными ресурсами связано и с развитием логистики как науки, подразумевающим расширение сферы ее охвата и выявление новых зон применения данного направления при условии сохранения принципов логистического подхода. Данная методология должна обеспечить выполнение требования управления рекреационными ресурсами с целью наиболее полной реализации их потенциала на основе системного подхода и управления связанными с ними издержками в микро- и макроэкономических системах при учете их высокой динамики. Эффектив-

ное управление этими процессами способна обеспечить логистическая методология, позволяющая оптимизировать или, по крайней мере, повысить эффективность всей структуры управления рекреационными ресурсами как на микро-, так и на макроуровне: от формирования рекреационных ресурсов до их последующего развития, включая их разнообразные перемещения в различных пространствах организации. Рекреация – не только процесс и мероприятия по восстановлению сил человека, но и пространство, в котором происходит восстановление трудового потенциала и в конечном счете человеческого капитала общества.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Энциклопедия социологии / сост. А. А. Грицанов [и др.]. Минск: Книжный Дом, 2003. 1312 с.
2. Мироненко Н. С., Твердохлебов И. Т. Рекреационная география. М.: МГУ, 1981. 208 с.
3. Новиков О. А., Уваров С. А. Логистика : учеб. пособие. 2-е изд. СПб.: Бизнес-пресса, 2000. 208 с.
4. Голуб А. А., Струкова Е. Б. Экономика природных ресурсов. М.: Аспект Пресс, 1999. 319 с.
5. Кусков А. С., Голубева В. Л., Одинцова Т. Н. Рекреационная география : учеб. пособие. М.: Флинта; МПСИ, 2005. 496 с.
6. Универсальная энциклопедия. Megabook.ru [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://mega.km.ru> (дата обращения: 11.09.2011).

REFERENCES

1. Encyclopedia of sociology / composed by A. A. Gritsanov, V. L. Abushenko, G. M. Evelkin, O. V. Tereshchenko. Minsk: Book house, 2003. 1312 p.
2. Mironenko N. S., Tverdokhlebov I. T. Recreational geography. M.: MGU, 1981. 208 p.
3. Novikov O. A., Uvarov S. A. Logistics : text book. 2 edition. SPb.: Business-press, 2000. 208 p.
4. Golub A. A., Strukova E. B. Economics of natural resources. M.: Aspect Press, 1999. 319 p.
5. Kuskov A. S., Golubeva V. L., Odintsova T. N. Recreational geography : text book. M.: Flinta; MPSI, 2005. 496 p.
6. Universal encyclopedia. Megabook.ru [Electronic resource]. Access mode: <http://mega.km.ru> (date of viewing: 11.09.2011).

*Приглашаем на сайт научного журнала
«Бизнес. Образование. Право»
Вестник Волгоградского института бизнеса»
<http://vestnik.volbi.ru>*



Здесь вы можете получить следующую полезную информацию:

- паспорта научных специальностей, разработанные экспертными советами Высшей аттестационной комиссии Министерства в связи с утверждением приказом Минобрнауки России от 25 февраля 2009 г. № 59;
- перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук;
- график предоставления авторских материалов в научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- условия публикации статей;
- требования к публикации статей;
- положение о рецензировании;
- адреса ведущих библиотек России и стран СНГ, а также электронных библиотек, с которыми сотрудничает научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;

– условия подписки на научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;

– архив номеров научного рецензируемого журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;

– свежий номер научного рецензируемого журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;

– информацию о конференциях, проводимых научным рецензируемым журналом «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;

– условия размещения рекламы в научном рецензируемом журнале «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;

– дополнительную информацию об авторах, опубликовавших свои статьи в научном журнале «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;

– в информационном блоке размещена полезная информация для аспирантов, докторантов и ученых.

05. – ЭКОНОМИКА ТРУДА

УДК 331.2

ББК 65.240.13

Потуданская Вера Федоровна,

д-р экон. наук, проф., декан факультета экономики и управления,
зав. каф. экономики и организации труда

Омского государственного технического университета, г. Омск,
e-mail: eko_omgtu@fromgtu.com;

Литвинова Ольга Ивановна,

ст. преподаватель каф. экономики и организации труда

Омского государственного технического университета, г. Омск,
e-mail: loi-08@mail.ru

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА ПРЕПОДАВАТЕЛЯ ВУЗА

PROFESSIONAL COMPETENCES AS THE TOOL OF EVALUATION OF THE HIGHER SCHOOL TEACHER LABOR EFFICIENCY

Предложен комплексный подход к оценке трудовой деятельности преподавателя высшей школы. Рассматриваются профессиональные компетенции как инструмент оценки эффективности труда преподавателя высшего учебного заведения. Представлена классификация профессиональных компетенций и распределения видов деятельности преподавателя, разработанная в Омском государственном техническом университете, описаны уровни развития компетенций преподавателя, дана технология определения развития уровня профессиональной компетенции, обоснована необходимость учета количественных и качественных результатов труда с целью морального и материального стимулирования преподавателей высших учебных заведений к достижению высоких результатов трудовой деятельности.

The complex approach to evaluation of the higher school teacher activity has been proposed. Professional competences as the tool for evaluation of the higher school teacher activity efficiency have been reviewed. Classification of professional competences and distribution of the types the teacher activity, developed in the Omsk state technical university has been presented; the levels of development of the teacher competences have been described; the technology of definition of development of professional competence level has been provided; the necessity of accounting of quantitative and qualitative results of work with the purpose of moral and material encouragement of the higher school teachers for achieving high results of activity has been justified.

Ключевые слова: эффективность труда, профессионализм, компетенции, высшее образование, преподаватель вуза, качество деятельности преподавателя, результативность, оценка, технология, педагогическое мастерство.

Keywords: labor efficiency, professionalism, competence, higher education, high school teacher, quality of the teacher activity, productivity, evaluation, technology, pedagogical skill.

Реформирование системы образования на современном этапе экономического развития требует от высших учебных заведений пересмотра сложившегося подхода к обеспечению качественной подготовки специалистов.

Одним из главных элементов, определяющих качество образовательного процесса в вузе, является его профессорско-преподавательский состав. От уровня педагогического мастерства, квалификации, профессионализма преподавателей зависит возможность системного внедрения в образовательную деятельность инноваций, способствующих подготовке высокопрофессиональных специалистов. Решение проблем качества предоставляемых образовательных услуг во многом зависит от грамотного выбора вузом политики, направленной на повышение эффективности труда преподавателей. Несовершенство системы мотивации труда, нормативной базы аттестации ППС и имеющейся системы рейтинговых показателей, нормирование трудовых процессов преподавателей без учета их интенсивности, сложность определения трудоемкости выполнения различных видов работ преподавателями вызывает необходимость выработки инструмента, позволяющего определить конкретный вклад каждого работника в результаты трудовой деятельности.

В силу различной специфики высших учебных заведений подбор приемлемых для всех критериев оценки качества деятельности преподавателя является достаточно сложной задачей. Попытки, предпринимаемые высшими учебными заведениями в разработке собственной системы оценки, породили многообразие подходов и методов решения этой проблемы.

Сложившийся подход к оценке качества преподавательской деятельности в настоящее время основан на определении ее результативности. По нашему мнению, данный подход не способен объективно оценить многогранный и разноплановый труд преподавателя вуза. За рамками оценки остаются качественные показатели деятельности преподавателя, его профессиональная компетентность, педагогическое мастерство. Выбор оптимального подхода к оценке трудовой деятельности преподавателя вуза осложняется отождествлением некоторыми исследователями терминов «эффективность» и «результативность». Разграничение этих понятий по-прежнему остается актуальным, и, по нашему мнению, оценивать надо и эффективность, и результативность деятельности ППС в комплексе, дополнив качественными показателями разработанную многими вузами рейтинговую систему оценки результативности труда ППС.

Комплексный подход позволит оценить все виды профессиональной деятельности преподавателя по сферам приложения его труда:

- образовательная сфера: преподавание или учебная работа;
- научно-исследовательская сфера: научная работа;
- методическая сфера: учебно-методическая, научно-методическая или организационно-методическая работа;
- воспитательная сфера: нравственное и эстетическое воспитание студентов;
- организационно-управленческая сфера, в том числе административная работа;
- общественная сфера: разнообразные виды работ, выполняемых на общественных началах.

Оценка эффективности труда преподавателей вуза через развитие их профессионализма представляется наиболее объективной. Каждой из выделенных сфер деятельности труда преподавателя вуза соответствует определенный вид профессиональной компетенции преподавателя:

- социально-организационная компетентность – способность решать организационные, управленческие, интеллектуальные задачи общекафедрального, общефакультетского, общеуниверситетского характера;
- научно-исследовательская компетентность – способность осуществлять научную деятельность в области фундаментальных и прикладных исследований и ее практическое применение;
- научно-воспитательная компетентность – способность к научно-воспитательной деятельности по отношению к студентам, аспирантам (соискателям), использованию и направлению своего интеллектуального научного потенциала на формирование научных кадров,

становление магистров, аспирантов (соискателей), повышение активности и результативности их научно-исследовательской деятельности;

– информационно-методическая компетентность – владение методологией и методикой создания учебных, учебно-методических материалов, способность к формированию методической базы, образовательных программ и других документов, сопровождающих учебный процесс;

– организационно-технологическая компетентность – способность к использованию инновационных технологий в сфере развития образования, применение передового педагогического опыта в области образовательных технологий: использование информационных технологий, владение технологиями педагогической диагностики, готовность к ведению дистанционной образовательной деятельности, использование мультимедийных и других цифровых ресурсов в образовательном процессе.

В настоящее время не существует общепринятой классификации компетенций преподавателя вуза, но работа по созданию многоуровневой модели компетенций ведется в Томском политехническом университете, Ставропольском государственном университете, во Владивостокском государственном университете экономики и сервиса. В таблице представлены индикаторы видов деятельности преподавателя вуза, распределенные по профессиональным компетенциям. Представленная классификация профессиональных компетенций преподавателя вуза, разработанная в Омском государственном техническом университете, не претендует на полноту и имеет обобщенный характер, основываясь на публикациях и опыте исследований, проведенных в ряде высших учебных заведений [1–4].

Таблица

Распределение индикаторов деятельности ППС по профессиональным компетенциям

Компетенция	Сфера деятельности	Индикаторы (вид деятельности)	
		№	Описание
Научно-исследовательская	Научные публикации, отзывы	1	Российские нереферируемые журналы и сборники статей, в т. ч. конференций, семинаров, депонированные рукописи
		2	Российские реферируемые журналы с IF РИНЦ=0 (н-р, ОНВ)
		3	Российские реферируемые журналы с IF РИНЦ : 0 < IF РИНЦ < 0,2
		4	Российские реферируемые журналы с IF РИНЦ не менее 0,2
		5	Иностранные журналы, сборники статей с IF ISI = 0 либо неререферируемые
		6	Иностранные реферируемые журналы с IF ISI > 0
		7	Выпуск монографий в зарубежном издательстве (кроме стран СНГ)
		8	Выпуск монографий в центральном российском издательстве (издательстве СНГ)
		9	Выпуск монографий в издательстве ОмГТУ (другого вуза России)
		10	Депонирование монографии
		11	Рецензирование монографии
		12	Оппонирование диссертации
	Интеллектуальная собственность	13	Получение патента РФ на изобретение
		14	Получение зарубежного патента на изобретение
		15	Получение патента РФ на полезную модель
		16	Получение зарубежного патента на полезную модель
	Исследования, программы	17	Получение свидетельства об отраслевой или государственной регистрации (эл. ресурсы, программы для ЭВМ, базы данных)
		18	Г/б международные и федеральные программы (гранты) – участие
		19	Г/б региональные программы (гранты) – участие
		20	Х/д НИР

Продолжение табл.

Научно-воспитательная	НИРС	21	Руководство студенческими научными работами, опубликованными в печати (внутривузовский, региональный уровень)
		22	Руководство студенческими научными работами, опубликованными в печати (всероссийский, международный уровень)
		23	Руководство студенческими научными работами, получившими награды (внутривузовский, региональный уровень)
		24	Руководство студенческими научными работами, получившими награды (всероссийский уровень)
		25	Руководство студенческими научными работами, получившими награды (международный уровень)
		26	Руководство студенческими научными работами, представляемыми на конкурсах, олимпиадах, выставках (всероссийский, международный уровень) без получения наград
		27	Руководство студенческими научными работами, получившими грант
		28	Руководство студенческой работой, получившей рекомендации к внедрению
		29	Руководство дипломником, рекомендованным ГАК в аспирантуру
		30	Руководство магистрантами
		31	Руководство студентами, участвующими в изобретениях, получении патентов, свидетельств
	Послевузовское образование	32	Руководство защищенной кандидатской диссертацией
		33	Научное консультирование защищенной докторской диссертации
Информационно-методическая	Учебники, пособия	34	Учебник с грифом МО РФ
		35	Учебное пособие с грифом МО РФ
		36	Учебник с грифом УМО
		37	Учебное пособие с грифом УМО
		38	Учебное пособие с грифом (кроме УМО, МО РФ)
		39	Учебники, учебные пособия без грифа
	УМК	40	Методические разработки в соответствии с УМК по существующим курсам (типовой состав)
		41	Разработка УМК по новой дисциплине учебного плана (семестровая нагрузка), разработка новых программ подготовки, специализаций
		42	Разработка магистерских программ
	Электронное сопровождение ООП	43	Использование в учебном процессе и обеспечение доступности гипертекстовых УМК по курсу дисциплины (Прометей, кейсы)
Организационно-технологическая		44	Обеспечение сохранности контингента, проведение дополнительных учебных занятий со студентами
		45	Использование электронных авторских демонстрационных материалов при проведении учебных занятий
Социально-организационная		46	Организация и проведение мероприятий, значимых для имиджа и развития университета: аккредитация/лицензирование, открытие новых программ подготовки, специализаций, СКБ на предприятиях, бизнес-инкубатора, технопарка, учебно-научного центра, научно-экспертного центра, научной лаборатории, работа по профориентации, организация профильных классов, ведение кружков «Политехнической школы», организация и проведение олимпиады для школьников, другое
		47	Организация и проведение мероприятий научного, культурно-воспитательного, спортивного, общественного характера, значимого для имиджа и развития кафедры, факультета

Рост у преподавателя вуза уровня педагогического мастерства, профессиональной компетентности непосредственным образом влияет на повышение качества образовательного процесса вуза. Совершенствование профессиональной деятельности преподавателя можно представить в виде процесса развития уровня компетенций (рис. 1).

Соответствие преподавателя определенному уровню профессиональной компетентности устанавливается посредством проведения процедуры оценки. На рис. 2 представлена технология оценки профессиональных компетенций ППС вуза.

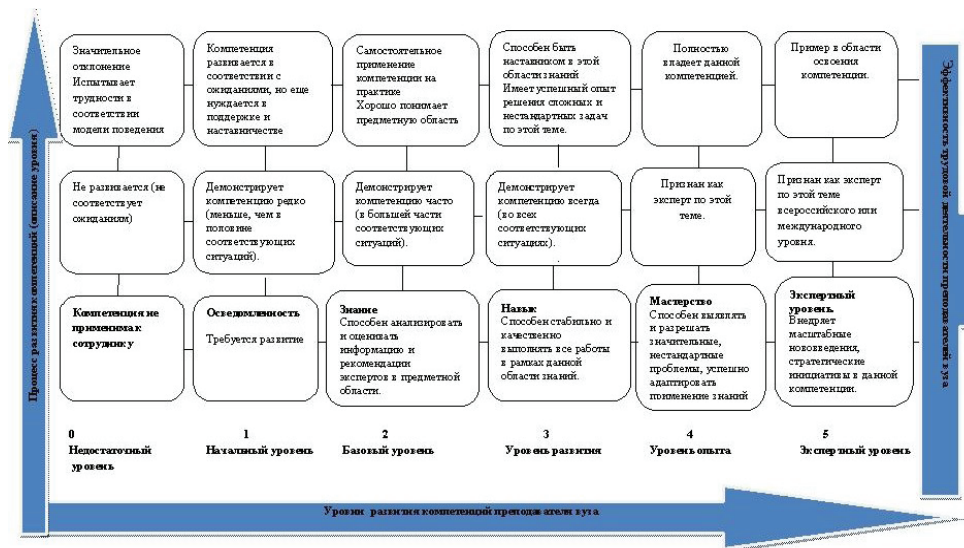


Рис. 1. Процесс развития профессиональных компетенций преподавателя вуза в текущей должности

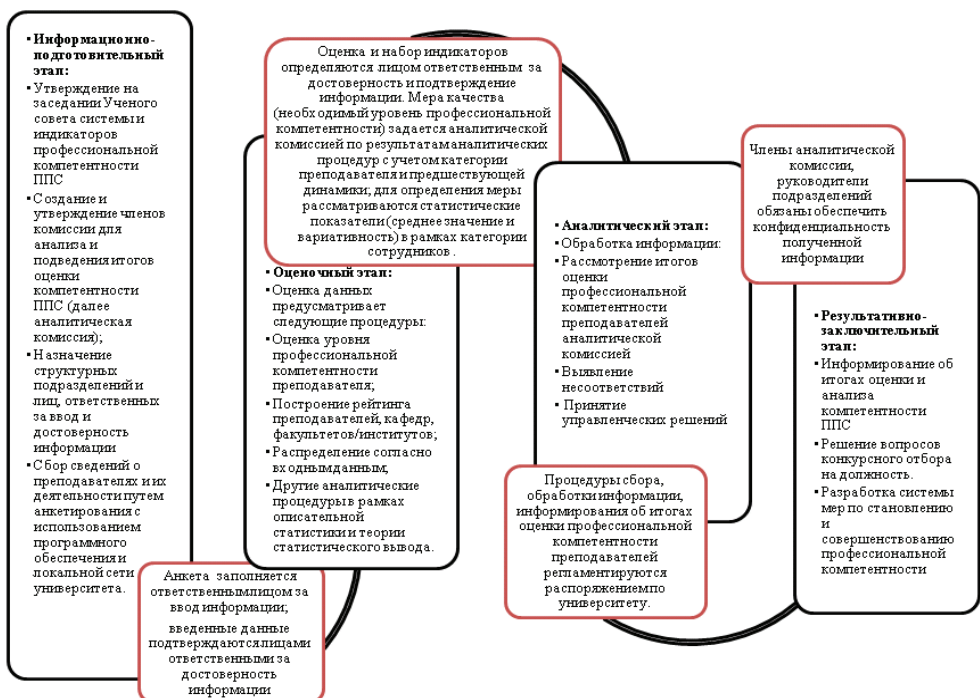


Рис. 2. Технология оценки профессиональной компетентности ППС вуза

Каждая компетенция должна оцениваться отдельно с временным интервалом проведения оценки в один год. Результаты оценки компетенций могут использоваться при формировании индивидуальных планов преподавателя на год с включением обязательных видов деятельности, направленных на рост профессионального мастерства в определенной области, требующей развития, при установлении надбавок и доплат стимулирующего характера, при отборе претендентов на должность преподавателя.

Несмотря на большое количество исследований по проблеме профессиональной компетентности преподавателя и по оценке результатов его труда, не сформирован единый подход и не определены требования, предъявляемые к профессиональной компетентности преподавательского состава вуза. Предложенные классификация, модель развития профессиональных компетенций и их оценка, несомненно, нуждаются в дальнейшем уточнении и корректировке, тем не менее комплексная система оценки эффективности де-

ятельности необходима для конкретизации требований, предъявляемых к качеству деятельности преподавателя. Комплексный подход позволяет оценить вклад каждого преподавателя в улучшение работы вуза, проявляющееся в повышении качества предоставляемой вузом образовательной услуги, в выпуске конкурентоспособного специалиста, росте рейтинга вуза. Учет количественных и качественных результатов труда преподавателей в их индивидуальных рейтингах, использование этих показателей в системе дифференциации заработной платы, ее индивидуализации как при определении размеров базовой оплаты труда, так и при установлении надбавок, доплат, премий и других выплат стимулирующего характера будет мотивировать преподавателей на достижение наиболее высоких результатов труда. Оценка профессиональных компетенций ППС вуза способствует моральному и материальному стимулированию труда, росту квалификации, профессионализма, обеспечению продуктивности педагогической и научной деятельности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Аниськин В. Н. Профессиональная компетентность и профессиональная компетенция преподавателя вуза: проблема разграничения понятий // Изв. Самарского научного центра Российской академии наук. 2010. Т. 12. № 3(3). С. 558–562.
2. Дульзон А. А., Васильева О. М. Модель компетенций преподавателя вуза // Университетское образование: практика и анализ. 2009. № 2. С. 10–12.
3. Зимняя И. А. Общая культура и социально-профессиональная компетентность // Высшее образование сегодня. 2005. № 11. С. 14–20.
4. Компетенции академического и административного персонала университета и инновационная деятельность / О. Б. Томилин [и др.] // Университет. Управление. 2007. № 1. С. 53–61.

REFERENCES

1. Aniskin V. N. Professional competence and professional competence of a higher school teacher: issues of differentiation of definitions // News of Samara scientific center of the Russian academy of science. 2010. Vol. 12. # 3(3). P. 558–562.
2. Dulzon A. A., Vasilyeva O. M. Model of competences of a higher school teacher // University education: practice and analysis. 2009. # 2. P. 10–12.
3. Zimnaya I. A. General culture and social and professional competence // Higher education today. 2005. # 11. P. 14–20.
4. Competences of academician and administrative personnel of the university and innovation activity / O. B. Tomilin, P. N. Kochugayev, L. A. Sukharev, N. N. Masserova // University. Management. 2007. # 1. P. 53–61.

УДК 331.108
ББК 65.240

Потуданская Вера Федоровна,

д-р экон. наук, проф., зав. каф. экономики и организации труда
Омского государственного технического университета, г. Омск,
e-mail: eko_omgtu@fromgu.com;

Трункина Лидия Валентиновна,

ст. преподаватель каф. экономики и организации труда
Омского государственного технического университета, г. Омск,
e-mail: tmb3101@mail.ru

ОЦЕНКА ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

EVALUATION OF THE LABOR POTENTIAL OF THE COMPANY PERSONNEL

Рассмотрены современные подходы к определению сущности трудового потенциала работника и предприятия, их взаимосвязь, количественные и качественные характеристики трудового потенциала. Рассмотрены структурные составляющие трудового потенциала предприятия: кадровый, профессиональный, квалификационный и организационный потенциалы. Предложено авторское определение структуры трудового потенциала с включением в эту систему социокультурного потенциала предприятия. Рассмотрены основные проблемы расчета величины трудового потенциала предприятия и систематизированы существующие методики оценки его количественных и качественных характеристик. Предложен метод комплексной оценки трудового потенциала предприятия.

The modern approaches to determination of the essence of the employee and company labor potential, their interrelations, quantitative and qualitative parameters of the labor potential have been reviewed. The structural components of the company labor potential: personnel, professional, qualification and organizational, have been reviewed. The author has proposed his definition of the structure of the labor potential including the social and cultural potential of the

company. The major issues of estimation of the value of the company labor potential have been reviewed, and the current methods of evaluation of its quantitative and qualitative parameters have been systemized. The method of complex evaluation of the company labor potential has been proposed.

Ключевые слова: трудовой потенциал работника, трудовой потенциал предприятия, структура трудового потенциала, кадровый потенциал, профессиональный потенциал, квалификационный потенциал, организационный потенциал, социокультурный потенциал, количественные и качественные характеристики трудового потенциала, методы оценки трудового потенциала, интегральная оценка трудового потенциала.

Keywords: employee labor potential, company labor potential, labor potential structure, personnel potential, professional potential, qualification potential, organizational potential, social and cultural potential, quantitative and qualitative parameters of the labor potential, labor potential evaluation methods, labor potential integral evaluation.

Успешность функционирования предприятий зависит от эффективного использования кадровых, финансо-

вых и технологических ресурсов, находящихся в их распоряжении. Кадровые ресурсы имеют особое значение, так как при их непосредственном участии имеющиеся в распоряжении предприятия ресурсы превращаются в конечный продукт. В связи с этим вопросом о роли человека в процессе трудовой деятельности всегда уделялось особое место в экономической науке.

Для выражения нового взгляда на роль человека в хозяйственной жизни в 70-е гг. прошлого века отечественными учеными в научный оборот был введен термин «трудовой потенциал». Трудовой потенциал является социально-экономической категорией, характеризующей личный состав организации по различным направлениям, и является интегральной оценкой персонала, которая позволяет наиболее объемно определить его потенциальные возможности участия в деятельности предприятия.

Трудовой потенциал работника рассматривается как исходная образующая единица трудового потенциала, с помощью которой формируется трудовой потенциал более высоких уровней: предприятия, отрасли, региона, государства. М. И. Бухалков понимает под трудовым потенциалом работника совокупную способность работника достигать в заданных условиях необходимых результатов как в производственной деятельности, так и в своем профессиональном развитии [1, с. 51]. Н. И. Шаталова понимает трудовое поведение как выражение трудового потенциала работника [2, с. 7]. А. Я. Кибанов характеризует трудовой потенциал работника как совокупность физических и духовных качеств человека, определяющих возможность и границы его участия в трудовой деятельности [3, с. 50]. Можно согласиться с Б. М. Генкиным, который считает, что трудовой потенциал работника является частью его человеческого потенциала, который, в свою очередь, формируется на основе физических возможностей, интеллектуальных способностей, образования, воспитания и приобретенного жизненного опыта [4, с. 113]. Наиболее полным и развернутым нам представляется определение С. Г. Радько, который понимает под трудовым потенциалом работника «основанную на профессиональных знаниях, практических навыках, личностных и психофизиологических характеристиках способность работника вносить требуемый личный вклад в реализацию целей предприятия при надлежащем материально-техническом, информационном и организационном обеспечении процесса труда» [5, с. 20].

По мнению В. В. Адамчука, трудовой потенциал предприятия представляет собой предельную величину возможного участия работников в производстве с учетом их психофизиологических особенностей, уровня профессиональных знаний, накопленного опыта при наличии необходимых организационно-технических условий [6, с. 25]. Разделяя данный подход, М. И. Бухалков замечает, что трудовой потенциал предприятия выступает в качестве интегрального показателя степени реализации способности к труду, реализованных и нереализованных характеристик работников в определенных условиях производства [1, с. 51].

В работах Ю. Г. Одегова, П. Э. Шлендера и Ю. П. Кокина особо подчеркивается, что трудовой потенциал организации больше суммарного трудового потенциала занятых на нем работников в силу возникновения синергетического эффекта, порождаемого объединением и коллективным взаимодействием работников в процессе труда [7, с. 66].

Как было отмечено, трудовой потенциал является интегральной социально-экономической категорией, состоящей из множества компонентов, в связи с этим возникает необходимость рассмотрения структуры трудового потенциала отдельного работника и предприятия в целом. Под структурой трудового потенциала понимают соотношение компонентов, отражающих демографические, социальные, функциональные, профессиональные и иные характеристики групп работников. Подходы к изучению структуры трудового потенциала, так же как и подходы к определению его сущности, различаются в зависимости от уровня, на котором он исследуется. Большинство исследователей отмечают, что трудовой потенциал работника включает три элемента: психофизиологический, социально-личностный и квалификационный. Данного подхода придерживаются А. Я. Кибанов, Ю. Г. Одегов, И. В. Цыганкова и др. Психофизиологический потенциал включает в себя способности и склонности человека, состояние его здоровья, тип нервной системы, работоспособность, выносливость и т. д. Социально-личностный потенциал включает отношение работника к труду, мотивационные аспекты, интересы, ценностные ориентации. Квалификационный потенциал представляет собой общие и специальные знания, трудовые навыки и умения, формирующие способности работника к труду определенного содержания и сложности. Б. М. Генкин придерживается иного подхода, выделяя не группы составляющих, а отдельные компоненты, которые, по его мнению, характеризуют трудовой потенциал работника. К ним он относит трудоспособность, отношение к окружающим и умение работать в коллективе, творческие способности и стремление к их реализации, организованность, уровень образования и квалификации, время занятости в течение года. Уникален подход Н. И. Шаталовой, которая, исследуя структуру трудового потенциала работника, выделяет следующие компоненты: психофизиологические компоненты – изначально заложенные в любом человеке характеристики, такие как пол, возраст, здоровье и т. д.; ценностно-ориентационные компоненты представляют собой уровень, на основе которого человек определяет смысловые ориентации, дает оценку различным явлениям и процессам, принимает решения; нормативно-ролевые компоненты обеспечивают освоение работником социальных норм и ролей, необходимых для выполнения своих функций; адаптационные компоненты – с их помощью работник интегрируется в коллективную среду, приспособляется и преобразовывает ее; статусные компоненты – это результирующая система, итог освоения нормативной системы и ценностных ориентаций, развития работника. Сюда относятся образование, квалификация, занимаемая должность и т. д.

В отличие от структуры трудового потенциала работника при рассмотрении структуры трудового потенциала предприятия большинство ученых придерживаются единой позиции, выделяя четыре основные составляющие:

1. Кадровый потенциал. Он включает в себя имеющиеся у работников профессиональные знания, умения и навыки, уровень развития которых обуславливает профессиональную компетентность кадров, а также познавательные способности, наличие которых служит основой непрерывного развития трудового потенциала как отдельных работников, так и всей организации.

2. Профессиональный потенциал. Представляет собой сложившуюся на предприятии структуру профессий, специальностей и должностей, соотношением между которыми определяются на предприятии количественные и качественные показатели численности отдельных категорий персонала, а также перечень необходимых рабочих мест и профессиональные требования к работникам.

3. Квалификационный потенциал. Характеризуется уровнем квалификации персонала организации, соотношением квалификации работников и выполняемых ими работ, а также качественными изменениями в трудовом потенциале.

4. Организационный потенциал. Характеризует эффективность функционирования трудового коллектива, рациональность организации труда, полноту использования трудового потенциала каждого исполнителя, согласованность, координацию, ритмичность трудовых усилий работников, организацию рабочего процесса и трансформацию общих целей предприятия в задачи отдельных структурных подразделений и, далее, в задания конкретных работников [8, с. 9–10; 4, с. 55; 2, с. 52; 1, с. 59; 9, с. 119].

На наш взгляд, данная структура трудового потенциала должна быть дополнена еще одной составляющей – социокультурным потенциалом, который характеризует уровень корпоративной и профессиональной культуры, степень мотивированности персонала к производительному труду, повышению его трудовой и творческой активности.

Таким образом, трудовой потенциал является комплексной категорией, наиболее полно характеризующей участие человека в процессе труда. Однако на сегодняшний день сложилось множество точек зрения на понимание сущности трудового потенциала, что затрудняет его изучение. Структура трудового потенциала представлена значительным числом компонентов, из которых не сформирована единая система, что также затрудняет его изучение и оценку.

Трудовой потенциал оценивается с количественной и качественной сторон. Для характеристики его с количественной стороны используются такие показатели, как численность промышленно-производственного персонала и персонала непромышленных подразделений; показатели текучести кадров; состав работников по категориям; половозрастной состав персонала; состав персонала по стажу работы; соотношение возможного и фактического рабочего времени [1, с. 58]. С качественной стороны трудовой потенциал оценивается на основе показателей образовательного, квалификационного уровня работников; объема знаний, трудовых навыков и умений работников; показателей состояния здоровья; личностных характеристик персонала [1, с. 60]. Значения данных показателей служат основой оценки трудового потенциала. Главной проблемой, по мнению всех без исключения ученых, является разработка единой и практически обоснованной методики оценки трудового потенциала. Обобщая различные источники, можно выделить следующие методы, используемые для оценки трудового потенциала:

1. Метод балльной оценки компонентов трудового потенциала. Данный метод, по мнению многих авторов, является самым простым и доступным для оценки трудового потенциала. При этом методе каждый компонент трудового потенциала человека или его характеристика выражаются соответствующими количественными значениями в определенных пределах, при этом каждый из

компонентов может быть дифференцирован в пределах установленного количества баллов, например по десятибалльной шкале, или по индивидуальной шкале для каждого компонента. Также разные оценочные шкалы могут быть установлены для разных категорий работников. Однако, как отмечает Ю. Г. Одегов, на практике оценка трудового потенциала данным методом производится, как правило, лишь по таким компонентам, как пол, возраст, состояние здоровья, уровень образования, производственный стаж, уровень творческой активности [9, с. 120]. Поэтому, несмотря на простоту применения данного метода, система показателей, которая может быть оценена с его помощью, в крайне малой степени характеризует уровень использования трудового потенциала.

2. Кластерный метод, или метод оценки с использованием эталонов. Метод основан также на применении балльной оценки, но дополняется ранжированием баллов внутри оценочной шкалы на группы с выделением оптимального, приемлемого, среднего и наихудшего диапазона значений. Имеет те же плюсы и минусы, что и методы балльной оценки.

3. Методики оценки трудового потенциала с количественной стороны. Данная группа методик явилась попыткой оценить трудовой потенциал с помощью обобщающего объемного показателя.

В. В. Адамчук, О. В. Ромашов и М. Е. Сорокина предлагают для оценки величины трудового потенциала предприятия использовать показатель совокупного потенциального фонда рабочего времени Φ_n в человеко-часах, определяемый следующим образом [6, с. 29]:

$$\Phi_n = \Phi_k - T_{mn} = Ч \cdot Д \cdot T_{см}, \quad (1)$$

где T_{mn} – нерезервообразующие неявки и перерывы, ч; $Ч$ – численность работающих, чел.; $Д$ – количество дней работы в периоде; $T_{см}$ – продолжительность рабочего дня, ч.

М. И. Бухалков также оценивает трудовой потенциал с количественной стороны, делая акцент на производительности труда персонала. Для оценки трудового потенциала ТП он предлагает следующую формулу [1, с. 30]:

$$ТП = РВ \cdot ПТ \cdot Ч, \quad (2)$$

где $РВ$ – рабочее время, час, день, месяц, год; $ПТ$ – производительность труда в исследуемом периоде, руб./чел.

Ю. Г. Одегов выдвигает еще более содержательную формулу для оценки трудового потенциала [9, с. 136]:

$$ТП = Ч \cdot РВ \cdot ПТ \cdot K_m \cdot K_3 \cdot K_{вн}, \quad (3)$$

где K_m – коэффициент интенсивности труда; K_3 – коэффициент занятости работников; $K_{вн}$ – коэффициент выполнения норм выработки.

Представленные показатели просты в расчетах и могут быть широко применены на практике, однако они не отражают качественных характеристик трудового потенциала персонала предприятия.

4. Коэффициентный метод. Данный метод применяется для оценки трудового потенциала с качественной стороны. Метод решает проблему оценки качественных показателей количественными, однако сбор последних значительно затруднен. Так как не существует четкой системы качественных компонентов трудового потенциала, то также требуется установить их перечень, удовлетворяющий целям исследования.

5. Интегральная оценка трудового потенциала. К данной группе относятся методы и методики оценки трудового потенциала, выражающие совокупность компонентов, составляющих трудовой потенциал с количественной и качественной сторон, в виде одного показателя.

Одним из первых интегральную оценку на основе конкретных показателей предложил Б. М. Генкин. Он вводит понятие индекса трудового потенциала и на основе предложенной им структуры компонентов трудового потенциала предлагает оценивать его следующим образом [4, с. 66]:

$$ИТП = f(I_{зд} \cdot I_{нр} \cdot I_{тв} \cdot I_{ак} \cdot I_{ор} \cdot I_{обр} \cdot I_{пр} \cdot I_{рв}), \quad (4)$$

где $I_{зд}$, $I_{нр}$, $I_{тв}$, $I_{ак}$, $I_{ор}$, $I_{обр}$, $I_{пр}$, $I_{рв}$ – индексы здоровья, нравственности, творческого потенциала, активности, организованности, образования, профессионализма и ресурсов рабочего времени; f – функциональная зависимость компонентов потенциала.

Т. В. Хлопова предлагает производить интегральную оценку трудового потенциала $I_{ТП}$ полученную с помощью средней геометрической, по следующей формуле [10, с. 73]:

$$I_{ТП} = \sqrt[n]{\prod_{j=1}^n \left(\sum_{i=1}^m \beta_i \frac{P_{ij}}{100} \right)} \quad \text{при} \quad \sum_{i=1}^m \beta_i = 1, \quad (5)$$

где n – количество учитываемых показателей; $i = 1, m$ – порядковый номер степени проявления показателя; $j = 1, n$ – порядковый номер учитываемого показателя; P_{ij} – удельный вес работников с i -м проявлением j -го показателя, %; β_i – вес степени проявления показателя, доли.

Трудовой потенциал тем больше, чем ближе $I_{ТП}$ к единице. Данная формула удобна и позволяет учитывать большое число показателей. Однако автор не предлагает конкретных показателей, оставляя их выбор на усмотрение представителей предприятия.

Наиболее достоверным и наименее субъективным, с нашей точки зрения, методом оценки трудового потенциала является метод взвешенной суммы, позволяющий учитывать важность параметров трудового потенциала. Интегральный показатель трудового потенциала с помощью данного метода будет определяться по следующей формуле:

$$ТП = \sum_{i=1}^n \beta_i K_i \quad \text{при} \quad \sum_{i=1}^n \beta_i = 1, \quad (6)$$

где K_i – значение показателя i -го компонента трудового потенциала.

При данном методе, как при оценке трудового потенциала, предложенной Т. В. Хлоповой, особую важность играет определение степени важности компонентов трудового потенциала. Для оценки важности компонентов применяются методы экспертной оценки: метод Дельфи, метод анализа иерархий, метод собственных векторов Уэя и его модификации.

Используя метод взвешенной суммы, Г. А. Хмелева предлагает, на наш взгляд, самую доступную методику определения интегральной оценки трудового потенциала. Она предлагает рассчитывать следующие показатели для оценки трудового потенциала [11, с. 77–85]:

1. Коэффициент состояния здоровья:

$$КЗ = 1 - КБ = 1 - \frac{\Phi Б}{\Phi}, \quad (7)$$

где $КБ$ – коэффициент заболеваемости, рассчитываемый как соотношение невыходов по болезням $\Phi Б$ к общему фонду рабочего времени Φ , ч.

2. Коэффициент квалификации:

– для рабочих:

$$ККР = \frac{P_{ср}}{P_{макс}}, \quad (8)$$

где $P_{ср}$ – средний разряд рабочих; $P_{макс}$ – максимальный или среднемаксимальный разряд рабочих;

– для служащих:

$$ККС = \frac{N_k}{N} \quad (9)$$

где N_k – количество служащих, уровень образования которых совпадает с уровнем выполняемых работ, чел.; N – численность служащих, чел.

3. Коэффициент нравственного климата:

$$КН = 1 - \frac{\partial N}{\mathcal{U}}, \quad (10)$$

где ∂N – количество участников, вовлеченных в конфликты.

4. Коэффициент новаторства:

$$КН = \frac{\mathcal{E}_i}{\mathcal{Z}_i}, \quad (11)$$

где \mathcal{E}_i – экономический эффект от внедрения новшества, руб.; \mathcal{Z}_i – затраты на внедрение новшества, руб.

5. Коэффициент инновационной активности:

$$K_i = \frac{N_i}{\mathcal{U}}, \quad (12)$$

где N_i – количество внедрений новых и усовершенствованных методов работы, технологий, изобретений, рационализаторских предложений, ед.

6. Коэффициент уровня образования:

$$КО = \frac{NO}{\mathcal{U}}, \quad (13)$$

где NO – численность работников с высшим и средне-специальным образованием, чел.

Коэффициенты 4–6 определяют инновационную составляющую трудового потенциала.

7. Коэффициент стабильности персонала:

$$КО = \frac{N_c}{\mathcal{U}}, \quad (14)$$

где N_c – численность сотрудников, проработавших на предприятии весь анализируемый год, чел.

8. Коэффициент физической трудоспособности:

$$КФТ = \frac{N_{пр}}{\mathcal{U}}, \quad (15)$$

где $N_{\text{пр}}$ – численность работающих в наиболее производительном возрасте (30–50 лет), чел.

Интегральная оценка трудового потенциала по средневзвешенной сумме будет иметь следующий вид:

$$\begin{aligned} \text{ТП} = & \beta_1 KЗ + \beta_2 ККР + \beta_3 ККС + \beta_4 КN + \beta_5 КH + \\ & + \beta_6 K_i + \beta_7 KO + \beta_8 КС + \beta_9 КФТ. \end{aligned} \quad (16)$$

Предложенная система показателей, на наш взгляд, не отражает степень потенциальной возможности и способности персонала к эффективному труду, кроме того, показатели, применяемые при данном методе, не соотнесены с конкретными структурными составляющими трудового потенциала.

Формирование действенной и эффективной методики оценки трудового потенциала персонала затруднено по той причине, что он характеризуется значительным количеством компонентов, для которых, в свою очередь, не существует единой методики расчета, поэтому методы оценки трудового потенциала носят в основном неопределенный характер. Кроме того, сбор информации, необходимой для анализа и оценки трудового потенциала, особенно его качественных характеристик, является трудоемким процессом и требует специальных исследований.

По нашему мнению, показатели оценки трудового потенциала персонала предприятия необходимо разделить на две группы:

1) показатели, характеризующие обеспеченность кадрами и профессионально-квалификационные качества работников;

2) показатели социокультурной (личностной) характеристики трудового потенциала персонала.

Первая группа показателей, характеризующая кадровую, профессиональную и квалификационную составляющие трудового потенциала, включает показатели:

– степень обеспеченности предприятия кадрами – это отношение фактической численности к плановой согласно штатному расписанию;

– обеспеченность квалифицированными кадрами – это отношение среднего разряда рабочих к среднему разряду работ для рабочих, для служащих показатель можно определять по (9);

– степень использования рабочего времени – это отношение фактического фонда времени к плановому;

– уровень доходности труда – это отношение прибыли от основной деятельности к сумме заработной платы и затрат на социальные выплаты и услуги;

– средний коэффициент выполнения норм;

– коэффициент текучести кадров.

Вторая, социокультурная, составляющая трудового потенциала включает характеристики личностных качеств работников, творческого потенциала, трудовой активности и может определяться системой показателей, включающей:

– средний возраст;

– средний стаж работы на данном предприятии;

– уровень образования – это среднее количество лет обучения, приходящееся на одного работника, определяется как средневзвешенная величина;

– коэффициент состояния здоровья (7);

– коэффициент инновационной и творческой активности – это отношение численности работников, занимающихся рационализаторством, изобретательством, внедрением прогрессивных техники и технологии, передовых приемов и методов работы, к общей численности работающих;

– коэффициент нравственного климата. Его можно определять, по нашему мнению, по (10) в том случае, если на предприятии существует комиссия по трудовым спорам или каким-либо образом ведется учет конфликтных ситуаций, в противном случае этот показатель целесообразнее оценивать по балльной системе экспертным методом.

Итогом расчетов должна стать комплексная оценка трудового потенциала, которую можно определять суммированием всех показателей, предполагая, что их значимость одинакова, или суммированием взвешенных оценок показателей (сумма весов равна единице).

Для целей совершенствования процессов управления формированием, развитием и реализацией трудового потенциала персонала предприятия комплексную оценку трудового потенциала необходимо рассчитывать регулярно за ряд периодов, с тем чтобы проследить его динамику, своевременно выявить причины негативных процессов в деятельности предприятия, принять меры по их ликвидации и выработать эффективные решения по управлению трудовым потенциалом. Также при комплексной оценке трудового потенциала следует учитывать специфику деятельности предприятия, что выражается в индивидуальном выборе состава и значимости составляющих его параметров.

Решение данных вопросов позволит более комплексно оценивать трудовой потенциал персонала предприятия и определять кадровую стратегию его развития.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бухалков М. И. Управление персоналом: развитие трудового потенциала : учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2009. 192 с.
2. Шаталова Н. И. Трудовой потенциал работника : учеб. пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 398 с.
3. Управление персоналом организации : учебник / под ред. А. Я. Кибанова. 3-е изд., доп. и перераб. М.: ИНФРА-М, 2005. 638 с.
4. Генкин Б. М. Экономика и социология труда: учебник. 8-е изд., пересмотр. и доп. М.: НОРМА, 2009. 464 с.
5. Радько С. Г. Трудовой потенциал как социально-экономическая категория. СПб.: Просвещение, 2010. 140 с.
6. Адамчук В. В., Ромашов О. В., Сорокина М. Е. Экономика и социология труда : учебник для вузов. М.: ЮНИТИ, 1999. 407 с.
7. Экономика труда : учебник для вузов / под ред. П. Э. Шлендера, Ю. П. Кокина. М.: Магистр, 2010. 686 с.
8. Потуданская В. Ф., Цыганков В. А., Цыганкова И. В. Профессионально-квалификационный состав персонала промышленных предприятий в современных условиях / Мин-во образования и науки РФ, Омский гос. техн. ун-т. М.: Экономика, 2004. 204 с.

9. Трудовой потенциал предприятия: пути эффективного использования : учеб. пособие / под ред. Ю. Г. Одегова. Саратов: Изд-во Сарат. ун-та, 1991. Ч. 1. 176 с.
10. Хлопова Т., Дьякович М. К оценке трудового потенциала предприятия // СОЦИС. 2003. № 3. С. 67–74.
11. Хмелева Г., Хмелева Е. Трудовой потенциал организации в условиях инновационного вектора развития страны // Проблемы современной экономики. 2009. № 2. С. 73–85.

REFERENCES

1. Bukhalkov M. I. Personnel management: development of the labor potential : text book. M.: INFRA-M, 2009 192 p.
2. Shatalova N. I. Employee labor potential : text book. M.: UNITY-DANA, 2003. 398 p.
3. Company's personnel management : text book / edited by A. Ya. Kibanov, 3-d edition, revised and amended. M.: INFRA-M, 2005, 638 p.
4. Genkin B. M. Economics and sociology of labor : text book. 8 edition, revised and amended. M.: NORMA. 2009. 464 p.
5. Rad'ko S. G. Labor potential as a social and economic category. SPb.: Prosveshcheniye, 2010. 140 p.
6. Adamchuk V. V., Romashov O. V., Sorokina M. E. Economics and sociology of labor : text book for higher schools. M.: UNITY, 1999. 407 p.
7. Labor economics : text book for higher schools / edited by P. E. Shlender, Yu. P. Kokin. M.: Magistr, 2010. 686 p.
8. Potudanskaya V. F., Tsygankov V. A., Tsygankova V. A., Tsygankova I. V. Professional and qualification composition of personnel of industrial enterprises in the modern conditions / Ministry of education and science of the RF, Omsk state technical University. M.: Economics, 2004. 204 p.
9. Company labor potential: ways of effective use: text book / edited by Yu. G. Odegov. Saratov: Publishing house of Saratov University, 1991. 176 p.
10. Khlopovs T., Dyakovitch M. Evaluation of the company's labor potential // SOTsIS. 2003. # 3. P. 67–74.
11. Khmeleva G., Khmeleva E. Labor potential of an organization in the conditions of innovation vector of the country development // Issues of the modern economics. 2009. # 2. P. 73–85.

УДК 331.5.024
ББК 65.240.5-21

Чупайда Александр Михайлович,
канд. экон. наук, доцент, зав. каф. экономики и управления
филиала Поволжской академии государственной службы им. П. А. Столыпина,
г. Тольятти,
e-mail: Tchupaida@yandex.ru;

Отставнова Лилия Алексеевна,
канд. экон. наук, доцент каф. экономической теории и экономики труда
Саратовского государственного технического университета,
г. Саратов,
e-mail: liliotstav69@yandex.ru

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА ЗАНЯТОСТИ НА РЫНКЕ ТРУДА

THE STATE EMPLOYMENT POLICY AT THE LABOUR MARKET

Проводится анализ отраслевой структуры занятости на современном этапе развития экономики России. Выявляются причины и определяются положительные и отрицательные последствия изменения в отраслевой структуре занятости для развития экономики и качества жизни населения. Рассматривается взаимосвязь политики занятости с социально-экономической политикой государства. Анализируется механизм реализации программы создания рабочих мест. На примере Саратовской области выявляется значение региональных программ, направленных на улучшение ситуации в сфере занятости, и дается характеристика их основных направлений.

The analysis of branch structure of employment at the present stage of development of economy of Russia with definition of positive and negative consequences of changes in

the branch structure of employment for the economic development and the population life quality is given. The interrelation of the policy of employment with the socio-economic policy of the state is analyzed, the mechanism of implementation of the program of creation of workplaces is considered. On the example of Saratov region the importance of the regional programs directed to the improvement of a situation in the sphere of employment is determined, and the characteristic of their basic directions is given.

Ключевые слова: социально-экономическая политика государства, социально-трудовые отношения, политика занятости, коммуникативный процесс, занятость, рынок труда, демографическая ситуация, отраслевая структура занятости, рабочие места, политика занятости.

Keywords: social and economic policy of the state, socio-labor relations, policy of employment, communicative process, employment, labor market, demographic situation, branch structure of employment, work places, employment policy.

За годы реформ изменения, происходившие в России в отраслевой структуре занятости, нельзя считать положительными при условии перехода экономики на инновационный путь развития. Несмотря на то, что по доле профессионалов высокой и средней квалификации (более 30 % занятых) Россия опережает все бывшие соцстраны и ряд западных стран, они заняты в традиционных, а не инновационных секторах экономики. По данным Росстата, для работников наиболее привлекательной оставалась занятость в добывающих и перерабатывающих отраслях, а также в финансовом секторе и строительстве. Например, в добывающих отраслях преобладала мужская занятость, которая увеличилась в 2008 г. к 2000 г. в 1,1 раза, в отличие от финансового сектора, в котором женская занятость увеличилась в 1,4 раза. Преобладает мужская занятость и в строительстве, которая возросла к 2009 г. в 1,5 раза (см. табл.). В строи-

тельной отрасли резко снизилась инвестиционная активность, главным ограничителем которой стали высокие цены на жилье. К середине 2007 г. рынок недвижимости достиг своего ценового предела, так как в течение нескольких лет цены на нем росли быстрее, чем реальные располагаемые денежные доходы населения. Как следствие, существующий уровень цен стал неприемлемым и рост платежеспособного спроса на жилье и динамика жилищного строительства начали замедляться. По итогам 2008 г. объем ввода жилья увеличился только на 4,5 % по сравнению с 2007 г. (20,6 %). В замедлении строительства четко прослеживается территориальная неоднородность: по итогам 2007 г. свыше половины объема строительных работ приходилось на Москву и Московскую область.

Увеличение занятости на транспорте мужчин с 11,8 % в 2000 г. до 13,2 % в 2008 г. и женщин с 5,1 % до 5,4 % соответственно объясняется появлением на рынке транспортных услуг большого количества частных автобусов и маршрутных такси. Значительно увеличилась занятость в таких видах деятельности, как операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг: у мужчин – на 3,6 %, у женщин – на 2,6 %.

Таблица

Распределение численности мужчин и женщин, занятых в экономике, по видам экономической деятельности на основной работе, % [1]

	2000		2003		2004		2005		2006		2007		2008	
	М	Ж	М	Ж	М	Ж	М	Ж	М	Ж	М	Ж	М	Ж
Всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
С/х, охота и лесное хозяйство	14,4	10,0	11,6	7,4	10,6	6,2	11,7	7,3	10,1	6,2	9,5	5,6	9,5	5,8
Рыболовство и рыбоводство	0,5	0,1	0,4	0,1	0,5	0,1	0,4	0,1	0,4	0,1	0,4	0,1	0,2	0,0
Добыча полезных ископаемых	2,7	0,9	2,5	0,7	2,6	0,9	2,9	0,9	2,5	0,7	2,8	0,7	2,9	0,8
Обрабатывающие производства	22,8	18,0	21,7	17,6	20,9	16,6	20,0	15,5	20,7	15,8	19,8	14,8	19,1	14,4
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3,8	1,7	4,4	2,0	3,9	1,7	4,1	1,8	4,1	1,7	3,7	1,7	4,4	1,9
Строительство	7,8	2,4	10,4	2,5	9,6	2,2	10,8	2,7	11,2	2,5	12,2	2,7	12,0	2,6
Торговля, ремонт предметов личного пользования	10,1	16,0	11,7	18,1	13,2	18,7	12,3	19,0	12,1	19,4	12,5	19,7	11,7	18,9
Гостиницы и рестораны	0,5	2,6	0,8	3,1	0,8	3,0	0,8	2,9	0,8	3,2	0,8	3,0	0,9	3,2
Транспорт и связь	11,8	5,1	12,5	5,3	12,8	5,6	12,2	5,9	13,1	5,7	12,5	5,7	13,2	5,4
Финансовая деятельность	0,9	1,8	0,8	1,6	0,9	2,1	1,0	2,0	1,1	2,0	1,1	2,4	1,1	2,5
Операции с недвижимостью, аренда и предоставление услуг	3,4	3,0	6,2	5,5	7,2	5,2	6,9	5,5	6,7	5,4	7,2	5,7	7,0	5,6
Госуправление и военная безопасность; соцобеспечение	9,3	4,8	8,7	5,1	8,8	5,6	8,7	5,5	8,8	5,4	8,9	5,4	9,3	6,5
Образование	3,7	14,8	3,7	14,8	3,5	15,6	3,8	14,9	3,4	14,7	3,6	15,2	3,5	14,8
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	2,4	11,8	2,6	12,1	2,7	12,2	2,4	11,6	2,6	12,2	2,9	12,2	3,0	12,4
Прочие коммунальные, социальные и персональные услуги	6,0	7,0	2,2	4,2	1,9	4,4	1,8	4,4	2,3	4,8	2,1	5,1	2,1	5,0
Другие виды деятельности	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1

С 2000 г. на всей территории страны развивается гостиничный и ресторанный бизнес, где число созданных и занятых рабочих мест увеличилось у мужчин на 0,4 %, у женщин – на 0,6 %. С другой стороны, существенно сокращалась занятость в обрабатывающих производствах, в отраслях, определяющих инновационный характер экономики, в сельском хозяйстве. При этом не происходило технологического перевооружения отраслей и заметного повышения производительности труда. Так, в обрабатывающих отраслях занятость снизилась в 2008 г. по сравнению с 2000 г. в 1,2 раза у мужчин и в 1,3 раза у женщин, в сельском хозяйстве – в 1,5 раза у мужчин и в 1,7 раза у женщин. Основной причиной спада обрабатывающих производств стало сокращение выпуска в фондообразующих отраслях.

В производстве машин и оборудования, транспортных средств вследствие резкого замедления инвестиций в основной капитал спад составил соответственно 12 и 8,7 % на середину 2008 г.

В сельском хозяйстве снижение занятости в дальнейшем продолжится, т. к. удельный вес работников, занятых в данной сфере, в России до сих пор значительно выше, чем, например, в США и странах Европы. Так, в России этот показатель составляет 8,2 %, во Франции – 3,8 %, в Германии – 2,4 %, а в США – только 1,6 %. Для сельских жителей характерна низкая ориентация на предпринимательскую деятельность: только 1,6 % респондентов намереваются в случае увольнения организовать собственное дело, стать фермерами и предпринимателями.

Улучшить сложившуюся ситуацию можно путем разработки и использования новых организационных и экономических механизмов, которые будут иметь мобилизационную направленность за счет более активного участия государства в трех направлениях инновационного процесса: разработке и освоении новых видов техники и технологий; продвижении их на рынок; освоении инноваций непосредственно на предприятиях.

Положительными изменениями в структуре занятости можно назвать лишь увеличение количества рабочих мест в сфере торговли и бытового обслуживания населения (с 10,1 до 11,7 % у мужчин и с 16,0 до 18,9 % у женщин). Хотя по сравнению с другими странами с постиндустриальной экономикой занятость в сфере обслуживания в России остается низкой. Занятость влияет на удовлетворенность работой: чем выше доля занятых, тем выше удовлетворенность. В России удовлетворенность работой составляет 6,14 %, самая высокая удовлетворенность в Швейцарии и Дании.

Данные Министерства здравоохранения и социального развития РФ свидетельствуют о существовании в настоящее время значительных резервов сокращения занятости: занятость 1 240 тыс. работников находится под угрозой. Так, на середину апреля 2009 г. число работников, находившихся в простое по вине администрации, составило 205 603 чел., в отпуска по инициативе администрации ушли 7 2557 чел., еще 962 326 сотрудников работали неполное рабочее время [2]. В наиболее сложном положении оказываются предприятия обрабатывающей промышленности, испытывающей наибольшее падение производства.

Падение производства во всех отраслях сопровождается менее существенным снижением занятости и более

значительным сокращением размера оплаты труда. По данным Росстата, на 1 апреля 2009 г. суммарная задолженность по заработной плате по ряду видов экономической деятельности составила 8 755 млн руб. и увеличилась по сравнению с 1 марта 2009 г. на 668 млн руб., т. е. на 8,3 % [1]. Значительная численность работников, перед которыми имеется задолженность по зарплате, сосредоточена в сельском хозяйстве (чуть более 10 %), промышленности (60 %, из них более 90 % – в обрабатывающих производствах), строительстве (11,5 %), на транспорте (8,4 %). Это объясняется невозможностью для руководства предприятий освободиться от излишних работников из-за жесткой политики региональных властей, опирающихся на негибкое трудовое законодательство, препятствующее осуществлению массовых высвобождений рабочей силы с нерентабельных производств.

Для перехода к инновационной экономике политика занятости на рынке труда должна быть направлена на обеспечение баланса между стабильной занятостью и трансформациями в экономике, на поддержание необходимого уровня качественных характеристик рабочей силы путем достижения гибкости заработной платы и сохранения приемлемого уровня жизни трудоспособного населения. При формально высоком качестве человеческого капитала России предстоит так осуществить переход к высокотехнологичной и информационной экономике и так преобразовать профессиональную структуру населения, чтобы решалась задача замещения физического труда интеллектуальным и сформировалась социальная структура общества с большой долей среднего класса.

На наш взгляд, саморегулирование рынком всех пропорций в отраслях экономики в эпоху глобализации мирового хозяйства невозможно. Необходимо вмешательство государства в этот процесс, которое, в первую очередь, должно выработать промышленную политику с выделением приоритетных секторов и отраслей экономики, например энергетики, сельского хозяйства, строительства, отрасли промышленности, работающих на удовлетворение внутреннего спроса. В условиях инновационной экономики главная роль должна отводиться отраслям, работающим на повышение характеристик занятого населения, таким как образование, здравоохранение, наука и социальное обслуживание.

В период глубоких экономических преобразований возрастает значение государственной политики занятости, которая может ускорить реструктуризацию экономики, содействуя формированию более прогрессивной структуры занятости и сдерживая возникновение застойной безработицы.

Для того, чтобы структурные преобразования не привели к ухудшению положения наемных работников, государственная политика занятости должна быть направлена на формирование здоровой, образованной и квалифицированной рабочей силы, способной адаптироваться к переменам в короткие сроки.

Одним из важнейших факторов социально-экономического развития региона является демографический и трудовой потенциал, поскольку успех экономического развития во многом определяется ролью человека как главной производительной силы общества, его трудовыми способностями и возможностями их реализации.

Демографический потенциал представляет собой набор количественных и качественных показателей групп населения в настоящее время и в ближайшей перспективе. Низкий современный и прогнозируемый демографический потенциал является серьезным ограничением для развития территории, тогда как высокий и растущий потенциал – ресурсом и катализатором роста. Понимание объективных параметров демографического потенциала необходимо для развития экономики, инвестиционных процессов в муниципальном образовании и одновременно для целевого поиска инвесторов.

Источниками улучшения качественных характеристик демографического потенциала являются:

- увеличение продолжительности жизни;
- воздействие на возрастную структуру смертности (уменьшение наркомании, травматизма, бедности и нищеты, детской и материнской смертности, аборт, табакокурения);
- изменение направлений миграционных потоков;
- снижение заболеваемости населения в трудоспособных возрастах.

Определение источника позволяет сформулировать мероприятия по развитию демографического потенциала, скорректировать демографические процессы, снизить их неблагоприятные последствия [3].

Важнейшей задачей государственной политики занятости является включение проблем функционирования рынка труда в состав приоритетов социально-экономической политики. Причем особое место необходимо уделять мерам активной политики, нацеленной на повышение конкурентоспособности граждан и улучшение результатов функционирования регионального рынка труда.

Элементы социально-экономической политики государства должны взаимодействовать с политикой занятости через государственное регулирование рынка труда (рис. 1). Например, одним из элементов социально-экономической политики является финансово-кредитная политика государства, непосредственно связанная с субсидированием занятости и квотированием рабочих мест. Экономический смысл субсидирования связан с предоставлением субсидий предпринимателям, принимающим на работу или не увольняющим определенные категории граждан. Квотирование связано с предоставлением льгот предприятиям, нанимающим на работу социально не защищенные категории населения в количестве, определенном государством. Совместная реализация этих программ на рынке труда позволяет перераспределить государственные финансовые ресурсы и влияет на формирующуюся структуру спроса на труд.

Для реализации программ создания рабочих мест помимо государственных средств необходимо привлечение средств региональных инвестиционных программ. Одним из направлений этих программ является формирование устойчивого рынка сбыта для предприятий, которые выпускают необходимую для региона продукцию, пользующуюся спросом. Рассмотрим механизм реализации программы создания рабочих мест (рис. 2). В рамках такой программы местные органы власти не выделяют денежные средства конкретному товаропроизводителю, а создают условия для покупки его продукции по цене, покрывающей издержки производства. Формирование гаранти-

рованного спроса на продукцию конкретных предприятий будет увеличивать спрос на рабочую силу на внутреннем рынке труда. Кроме того, большинство предприятий пользуются услугами поставщиков, которые также получают возможность увеличить свой спрос на труд, что приводит к увеличению спроса на региональном рынке труда.

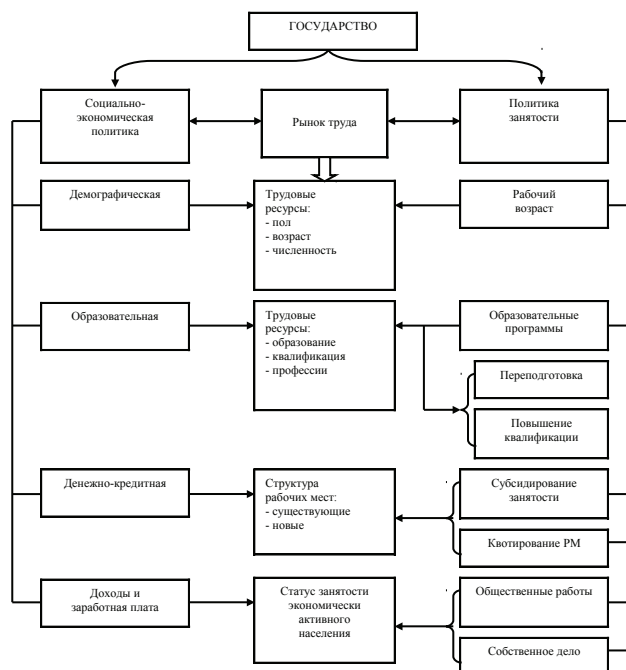


Рис. 1. Взаимосвязь социально-экономической политики и политики занятости

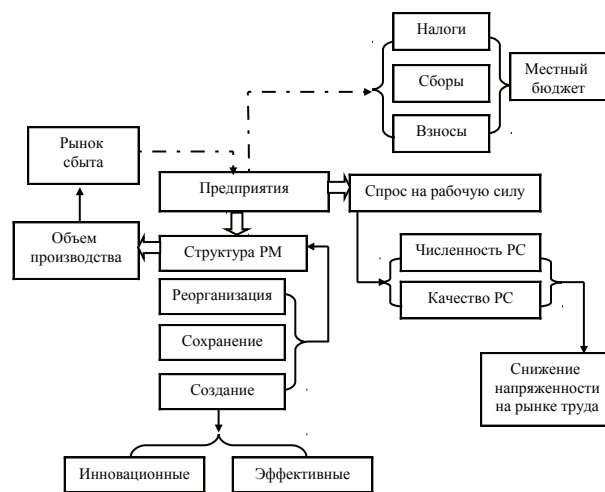


Рис. 2. Механизм реализации программы создания новых рабочих мест

Тем самым проблема создания рабочих мест перестает касаться только рынка труда, а затрагивает региональные экономические структуры, финансово-кредитные учреждения.

В современных условиях приоритет должен отдаваться мерам, направленным не на прямое финансирование создания новых рабочих мест, а на развитие потенциала работника и их адаптацию к реальным потребностям региональной экономики [4, с. 118–120]. Поэтому в настоящее время в России при решении проблем занятости возрастает роль регионального аспекта в связи со значительной дифференциацией региональных рынков труда, на которую оказывают влияние такие факторы, как эко-

номико-географическое положение территорий, природно-климатические условия, демографическая и социально-политическая ситуация в регионе.

В связи с тем, что региональные рынки труда занимают промежуточное положение между национальным и внутренними рынками труда организаций, именно на них пересекаются интересы государства, региона, субъектов, хозяйствующих на его территории, и населения в сфере занятости. Так, государство в социально-трудовой сфере стремится снизить пространственные неравенства, а регионы заинтересованы в повышении своей конкурентоспособности за счет получения лучших условий для развития. Повышение эффективности деятельности хозяйствующих субъектов на территории региона происходит, прежде всего, за счет снижения издержек, в том числе на рабочую силу. Для населения занятость означает сохранение или повышение уровня и качества жизни, а также социального статуса в обществе. Регионы заинтересованы в наиболее полном и эффективном использовании трудового потенциала населения как условия устойчивого социально-экономического развития. Реализация и согласование этих разнонаправленных интересов осуществляются в рамках региональной политики занятости.

В условиях растущей политической и экономической самостоятельности регионов возникает необходимость разработки подходов к определению приоритетных направлений и инструментов политики занятости, реализация которых позволит оптимальным образом использовать имеющиеся трудовые и инвестиционные ресурсы, а также будет способствовать стабилизации социально-экономической ситуации в регионе и росту его конкурентоспособности на национальном рынке.

В настоящее время в России не проводится эффективная региональная политика занятости, нечетко сформулированы основные принципы регулирования социально-экономического развития регионов, не проводится четкого разграничения полномочий и функций между центром и субъектами Российской Федерации. Поэтому существует настоятельная необходимость рассмотрения рыночных отношений в их региональных формах с позиций государственной стратегии и политики. Это особенно важно, так как в последнее время наблюдается рост регионализации социально-экономических процессов и все в большей степени функции управления и регулирования этих процессов переходят от федерального уровня к региональному, поскольку большие различия в российских регионах практически исключают общий подход и требуют проведения гибкой региональной политики, в том числе и в вопросах занятости населения и регулирования рынка труда. В результате экономического, социального, технического развития региона неминуемо возникают факторы, как угрожающие обеспечению занятости, так и способствующие ему. При разработке стратегии можно идентифицировать проблемы, существующие в сфере занятости, и вновь возникающие возможности, при этом необходимо разработать скоординированную и эффективную программу действий. Все это предполагает разработку региональных программ занятости, предусматривающих меры социальной защиты населения.

Региональная программа, направленная на улучшение ситуации в сфере занятости, включает большое число

мероприятий, стимулирующих и поддерживающих экономический потенциал. Эти мероприятия направлены на улучшение транспортных связей и совершенствование телекоммуникаций, поддержку инноваций, консультирование и создание инвестиционных фондов, поддержку безработных, создание целенаправленных программ обучения, вовлечение местных специалистов в разработку общей стратегии развития. К основным направлениям региональной политики занятости можно отнести:

- развитие системы подготовки и переподготовки рабочей силы, в первую очередь ее временно не занятой части;
- совершенствование информационного обеспечения, включая компьютеризацию;
- обеспечение приспособленными помещениями и подготовленными кадрами центров занятости;
- целевая поддержка рабочих мест для сдерживания высвобождения работающих;
- повышение эффективности регистрации, трудоустройства, социальной поддержки безработных;
- поддержка на рынке труда беженцев и вынужденных переселенцев, граждан с ограниченной трудоспособностью;
- вопросы организации общественных и временных работ [5, с. 13–15].

Так, по данным Министерства занятости, труда и миграции Саратовской области в течение января – июля 2010 г. на предприятиях области создано 14 015 рабочих мест, участниками общественных работ стали 16 757 чел., в том числе на временные работы трудоустроено 13 481 чел. (80,6 %) – это работники, находящиеся под угрозой массового увольнения. Преобладающее большинство участников общественных работ – 7 484 чел. (44,7 %) – трудились на предприятиях обрабатывающего производства. На предприятиях жилищно-коммунального хозяйства работали 2 417 чел. (14,4 %), строительства (в т. ч. дорожного) – 2 375 чел. (14,2 %), в сельском хозяйстве – 1 353 чел. (8,1 %), на транспорте – 886 чел. (5,3 %), в торговле – 661 чел. (3,9 %) [6].

В рамках стимулирования безработных граждан к организации предпринимательской деятельности центрами занятости населения проводятся семинары, круглые столы и консультации, на которых рассматриваются финансовые и юридические вопросы организации собственного дела, проводится обучение профессиям, ориентированным на самозанятость. С начала 2010 г. выделены субсидии 2 139 безработным гражданам, которыми создано 846 новых рабочих мест с финансовой помощью службы занятости. Среди граждан, получивших финансовую помощь на открытие собственного дела, преобладают сельские жители – 1 050 чел. и женщины – 898 чел. (рис. 3).

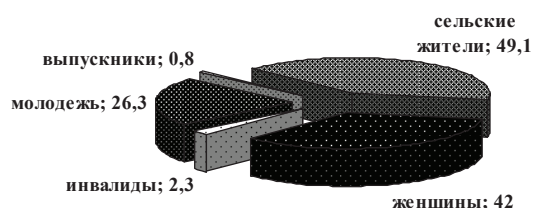


Рис. 3. Структура граждан, получивших финансовую помощь на открытие собственного дела, %

Меньше всего открывают собственное дело выпускники учебных заведений – 17 чел. и инвалиды – 50 чел. Всего в 1-м полугодии 2010 г. создали собственное дело 563 молодых человека. Новые рабочие места были созданы в сельском хозяйстве, торговле, на транспорте, в строительстве.

По данным Института сравнительных социальных исследований (ИССИ), в России самая высокая доля наемных работников в Европе – 95 %, в Западной Европе – 87,2 %, в Восточной – 92,5 %, в Венгрии – 92,1 %, в Польше – 83,4 %, Словакии – 90,8 %. Предприниматели и самозанятые в Западной Европе составляют почти 13 % населения, в России таких людей только 5 %. Это свидетельство неразвитости малого, среднего и семейного бизнеса вследствие его незащищенности, несовершенства налоговой политики, неготовности населения рисковать. Все это сказывается и на структуре доходов: зарплата и социальные выплаты – основной доход 94 % россиян, лишь 4,1 % имеют доходы от бизнеса или самозанятости, тогда как в Восточной Европе они есть у 5,5 % (в Польше – 10,5 %), в Западной Европе – у 7 % (в Испании – 15,8 %) [7].

Одним из мероприятий политики занятости является содействие трудоустройству инвалидов путем создания для них рабочих мест. На 1 августа 2010 г. центрами занятости населения Саратовской области заключено 27 договоров с работодателями, в рамках которых оснащено 25 специальных рабочих мест для трудоустройства инвалидов. Специальные рабочие места для инвалидов создаются в таких отраслях экономики, как строительство, сельское хозяйство, здравоохранение, производство и распределение электроэнергии, газа и воды, жи-

лично-коммунальное хозяйство, транспорт и связь, образование, торговля.

В рамках реализации мероприятия по организации стажировки выпускников образовательных учреждений в целях приобретения ими опыта работы в первой половине 2010 г. по Саратовской области заключено с работодателями 328 договоров на 703 рабочих места. Из 558 выпускников, трудоустроенных на стажировку, выпускников учреждений высшего профессионального образования – 238 чел., среднего профессионального образования – 194 чел., начального профессионального образования – 115 чел., школ – 11 чел. Стажирующиеся выпускники трудоустроены на предприятия следующих сфер деятельности: обрабатывающее производство – 105 чел., торговля – 37 чел., строительство – 29 чел., транспорт – 29 чел., образование – 28 чел., сельское хозяйство – 20 чел., производство и распределение энергии – 15 чел., здравоохранение – 15 чел., прочие коммунальные, социальные и персональные услуги – 280 чел. На 1 августа 2010 г. завершил участие в стажировке 221 выпускник, из них 97 чел., или 44 %, трудоустроены на постоянную работу [6].

Таким образом, современная политика занятости направлена на замедление сокращения занятости и роста безработицы на основе сохранения и создания рабочих мест в перспективных отраслях экономики, первоочередное смягчение ситуации в «проблемных» (кризисных) регионах, совершенствование инфраструктуры рынка труда (в том числе повышение эффективности работы органов службы занятости), повышение мобильности, гибкости, профессиональной конкурентоспособности рабочей силы.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Занятость и заработная плата [Электронный ресурс] // Федеральная государственная служба статистики. Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 31.08.2011).
2. Статистический отчет Министерства здравоохранения и социального развития РФ [Электронный ресурс] // Министерство здравоохранения и социального развития России. Режим доступа: <http://www.minzdravsoc.ru> (дата обращения: 31.08.2011).
3. Жуков В. И. Демографический потенциал России. М.: Изд-во РГСУ, 2010. 460 с.
4. Пономаренко Е. В. Прогнозирование ситуации на рынке труда: региональный аспект // Аудит и финансовый анализ. 2009. № 5. С. 393–401.
5. Балакина Г. А., Кылыгдай А. В. Концептуальные основы регулирования рынка труда региона // Региональная экономика: теория и практика. 2009. № 37. С. 10–17.
6. Статистический отчет Министерства занятости, труда и миграции Саратовской области [Электронный ресурс] // Министерства занятости, труда и миграции Саратовской области. Режим доступа: <http://www.mintrud.saratov.gov.ru> (дата обращения: 31.08.2011).
7. Данные Института сравнительных социальных исследований [Электронный ресурс] // Коммерсантъ. 2008. № 52/П(3869). 31 марта. Режим доступа: <http://www.kommersant.ru> (дата обращения: 31.08.2011).
8. Чупайда А. М. Влияние территориального распределения рабочей силы на развитие рынка труда в России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 2 (15). С. 108–112.

REFERENCES

1. Employment and the salary [Electronic resource] // Federal state service of statistics. Access mode: <http://www.gks.ru> (date of viewing: 31.08.2011).
2. Statistical report of the Ministry of the health care and social development of the RF [Electronic resource] // Ministry of the health care and social development of the RF. Access mode: <http://www.minzdravsoc.ru> (date of viewing: 31.08.2011).
3. Zhukov V. I. Demographic potential of Russia. M.: Publishing house of RGSU, 2010. 460 p.
4. Ponomarenko E. V. Forecasting of a situation at the labor market: regional aspect // Audit and financial analysis. 2009. # 5. P. 393–401.

5. Balakina G. A., Kylgyday A. V. Conceptual bases of the regional labor market regulation // Regional economics: theory and practice. 2009. # 37. P. 10–17.

6. Statistical report of the Ministry of employment, labor and migration of Saratov region [Electronic resources] // Ministry of employment, labor and migration of Saratov region. Access mode: <http://www.mintrud.saratov.gov.ru> (date of viewing: 31.08.2011).

7. Data of the Institute of comparative social researches [Electronic resources] // Commersnat. #52/P(3869) dated 31.03.2008. Access mode: <http://www.kommersant.ru> (date of viewing: 31.08.2011).

8. Tchupaida A. M. Effect of the territorial distribution of the labor force on the development of the labor market in Russia // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 2 (15). P. 108–112.

УДК 331.104
ББК 65.291.66

Чупайда Александр Михайлович,
канд. экон. наук, доцент, зав. каф. экономики и управления
филиала Поволжской академии государственной службы им. П. А. Столыпина,
г. Тольятти,
e-mail: Tchupaida@yandex.ru

РОЛЬ КОММУНИКАЦИЙ В РАЗВИТИИ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

THE ROLE OF COMMUNICATION IN THE DEVELOPMENT OF SOCIAL-LABOR RELATIONS

Раскрывается понятие коммуникативной сферы и обосновывается необходимость появления специфических видов труда и занятости в системе социально-трудовых отношений. Представлена концепция развития социально-трудовых отношений под воздействием коммуникативных отношений и проблема управления коммуникативным взаимодействием на разных уровнях экономической деятельности. Рассматриваются типы, виды, формы коммуникаций, реализуемых в системе социально-трудовых отношений, и направления совершенствования коммуникативных взаимодействий в системе социально-трудовых отношений с целью повышения эффективности их функционирования в условиях формирования постиндустриальной экономики.

The paper considers the concept of communicative sphere and justifies the necessity of specific types of work and employment in the system of socio-labor relations. The concept of development of socio-labor relations under the influence of communicative relations and a problem of management of communicative interaction at different levels of economic activities has been presented. The types, kinds and forms of communications, implemented in the system of socio-labor relations and directions of improvement of communicative interactions in the system of socio-labor relations with the purpose of increase of efficiency of their functioning in the conditions of formation of the postindustrial economy have been reviewed.

Ключевые слова: постиндустриальная экономика, социально ориентированная экономика, социально-трудовые отношения, коммуникации, коммуникативная сфера, коммуникативные взаимоотношения, коммуникативное взаимодействие, управление коммуникативным взаимодействием, качество рабочей силы, специалисты в области коммуникативных отношений.

Keywords: post-industrial economy, socially focused economy, socio-labor relations, communication, communicative sphere, communicative relationship, communicative interaction, management of communicative interaction, quality of labor, specialists in the field of communicative relations.

Повышение роли человека в современной экономике, изменение содержания, форм труда и занятости в настоящее время актуализируют исследование коммуникативных взаимоотношений, в том числе их влияния на социально-трудовые отношения. В условиях формирования постиндустриальной инновационной социально ориентированной экономики, существования различных типов и форм организаций, влияния НТП на их изменение, наметившегося усиления нестабильности рынков товаров и услуг, необходимости повышения конкурентоспособности предприятий, их устойчивости требуется изучение проблем затрат труда в процессе осуществления коммуникаций. С позиций формирования затрат труда, функций, качеств, компетенций и профессионализма, которыми должны обладать работники, осуществляющие коммуникативные взаимодействия как внутри предприятия, так и с внешней средой, вопросы коммуникативного взаимодействия в научной экономической литературе практически не рассматривались. Более широко эти проблемы исследуются в рамках теории PR – связей с общественностью, где акцент делается на политических аспектах человеческой деятельности.

Повышение роли коммуникаций в системе социально-трудовых отношений актуализирует исследование проблем управления коммуникативным взаимодействием на разных уровнях экономической реальности. Следует отметить, что накопленный в различных экономических системах опыт по осуществлению коммуникативных взаимодействий используется недостаточно.

Налаженные коммуникативные процессы в системе социально-трудовых отношений, как правило, позволяют организации стабильно функционировать, предупреждать и разрешать противоречия, возникающие в социально-трудовой сфере, поддерживать ее конкурентоспособность, повышать производительность труда, что в конечном счете способствует росту доходов ее сотрудников.

Работники, в частности специалисты, содержание труда которых связано с организацией коммуникативных отношений, должны обладать обширными знаниями как в области экономики, так и управления трудом, человеческими ресурсами, владеть экономическими, социальными и психологическими методами управления. Потребность в специалистах данного профиля в современной экономике все более возрастает, о чем свидетельствует рост числа вакансий, представленных работодателями на рынке труда и требующих в той или иной степени от работников владения всеми современными приемами, методами, типами, видами и формами коммуникативного взаимодействия, умения минимизировать проявления возникающих коммуникативных барьеров.

Анализ рынка образовательных услуг показывает, что подготовка специалистов в области организации коммуникативных процессов не отвечает современным потребностям экономики. Необходимы новые подходы к организации и осуществлению процесса их обучения, в том числе и в выработке образовательных программ.

Социально-трудовые отношения в период формирования постиндустриального социально ориентированного общества в России претерпевают существенные изменения. Это связано с развитием труда и занятости, формированием новых качеств рабочей силы, изменениями условий ее воспроизводства и использования. Социально-трудовые отношения имеют сложную структуру и меняются под влиянием происходящих перемен при развитии сетевых форм организации производства, малого бизнеса, отношений собственности (увеличении доли частной и акционерной), реформировании системы образования, в связи с увеличением объемов информации разного вида, циркулирующей между их субъектами, и процессом их виртуализации. Общение между людьми в процессе трудовой деятельности также меняется в соответствии с научно-техническим прогрессом, более широким использованием современных информационных и телекоммуникационных технологий. Общение можно рассматривать как взаимодействие участников трудовых процессов, которые меняются в связи с увеличением доли умственного и интеллектуального труда, структурными сдвигами в экономике, оказывающими влияние на их развитие, и сосредоточением все большей доли занятых в сфере услуг, где проблемы взаимодействия людей особенно актуальны. Усложнение отношений, отражающих взаимодействие субъектов социально-трудовых отношений, развитие понятийного аппарата экономики труда предопределили введение в исследование развития системы социально-трудовых отношений понятий «коммуникация», «коммуникативное взаимодействие», «коммуникативные отношения».

Система социально-трудовых отношений, связанная со способами развития экономики, по мнению М. Кас-

ельса, выделявшего аграрный, индустриальный и информационный варианты в процессе становления постиндустриальной экономики, может характеризоваться следующим образом: в информационном способе развития «источник производительности заключается в технологии генерирования знаний, обработки информации и символической коммуникации» [1, с. 39].

Участниками коммуникативного процесса являются коммуникатор и коммуникант. Один работник, обладая определенной информацией, передает ее другому. Модели коммуникативного процесса по мере развития системы социально-трудовых отношений усложняются. Простейшей является стандартная модель коммуникативного процесса: коммуникатор – сообщение – канал передачи – коммуникант. Современная модель коммуникативного процесса предложена во второй половине XX в. учеными Стэнфордского университета и имеет следующий вид: источник сообщения – коммуникатор – кодирующее устройство – сообщение – канал передачи – декодирующее устройство – коммуникант – результат кодирования – обратная связь. Коммуникативный процесс в системе социально-трудовых отношений иерархичен (многоступенчат), в его осуществлении можно выделить ряд подсистем. В процессе функционирования социально-трудовых отношений возникает определенная последовательность взаимосвязанных действий: формирование, передача, прием, расшифровка и использование информации в обоих направлениях при взаимодействии коммуникантов.

В системе социально-трудовых отношений выделяют различные типы коммуникаций. Их можно классифицировать по наиболее значимым основаниям. По масштабности коммуникационных взаимодействий и массовости вовлекаемых в него лиц различают массовую коммуникацию (на уровне социетальной системы); среднего уровня (ограниченную в масштабах социальных групп и организаций – внутриорганизационные коммуникации) и локальную (внутрисемейную, триадную и др.); внутригрупповую (взаимодействие не выходит за рамки определенной группы); межгрупповую (между различными группами или подгруппами); межличностную (между отдельными людьми); внутриличностную (общение с самим собой).

Изменения в социально-трудовых отношениях могут происходить с изменением видов коммуникаций. Вопросы о видах коммуникаций в системе социально-трудовых отношений относятся к числу достаточно дискуссионных. Коммуникации подразделяются по способу установления и поддержания контакта на непосредственные (прямые) и опосредованные (дистанционные); по инициативности коммуникаторов – активные и пассивные коммуникации; по степени организованности – случайные и неслучайные (организованные); по характеру восприятия информации – прямые (целевые), косвенные и смешанные; по эффективности – эффективные и неэффективные; в зависимости от направления потока информации – горизонтальные и вертикальные.

Целью коммуникативного взаимодействия субъектов в системе социально-трудовых отношений является воздействие коммуникатора на коммуниканта для программирования необходимого поведения у участников социально-трудовых отношений. С позиций современной теории коммуникаций такое воздействие будет бо-

лее успешным, если в процессе коммуникативного взаимодействия осуществляется не только прямая, но и обратная связь; именно на этом базируются современные теории гуманизации социально-трудовых отношений, их демократизации и т. п.

Для отдельных работников труд по осуществлению внутренних (внутри предприятия) и внешних (между предприятиями, организациями, внутри страны) коммуникаций, в рамках национальной экономики, на международном рынке становится специальным видом деятельности. Происходит процесс развития как внутренних, так и внешних коммуникаций, постоянно расширяется круг лиц, непосредственной сферой деятельности которых является осуществление коммуникативных связей, а в системе социально-трудовых отношений формируются отношения занятости новой профессиональной направленности.

Управление развитием коммуникативных отношений является более широким понятием, чем коммуникационный менеджмент. Термин «управление» означает управление оборудованием, финансами, производством, проектами, людьми. В интерпретации ряда исследователей менеджмент предполагает управление солидарным интересом людей в организации. Управлять солидарными интересами без налаженного коммуникативного взаимодействия невозможно. В современной теории управления признается, что эффективно управлять можно только при сочетании экономических, социальных и психологических методов управления, поэтому проблема совершенствования системы коммуникативных отношений рассматривается на основе междисциплинарного подхода, ибо человек, осуществляющий трудовую деятельность и вступающий в коммуникативные отношения, выступает как экономическая, социальная и психологическая сущность. Следует также учитывать этический и культурный компонент при осуществлении коммуникативных процессов.

Исследование коммуникативных процессов в системе социально-трудовых отношений осуществляется на основе использования синергетического подхода. Синергетика, с точки зрения современных исследователей, выступает как «учение о взаимодействии» [2, с. 54]. В рамках синергетического подхода нет необходимости проводить операцию сведения сложной ситуации или системы с автономными блоками и структурными уровнями к первичным элементам. В синергетике раскрывается эволюция системы социально-трудовых отношений на основе принципов самоорганизации, предполагающей образование трансформационного потенциала внутри самой системы, в ходе взаимодействия ее компонентов. Взаимодействие не отвергает причинности, синергетика ассимилирует действие сил энтропии, органически связана с формированием новых сложных структур, преодолевающих ее (диссипативных структур). При анализе коммуникативных процессов в системе социально-трудовых отношений синергетика позволяет уйти от жесткого проявления причинности в линейных формах детерминизма, как теория развития сложных систем опирается на взаимодействие автономных разнокачественных компонентов в них. Экономическая синергетика объединяет сложные компоненты экономического развития постулатом взаимодействия.

Синергетический подход в управлении социально-трудовыми отношениями можно отнести к инновационным технологиям, он предполагает применение концепции упреждающего развития их, превосходя задачи управления по отклонениям или текущим целям. Вследствие этого можно говорить о новой парадигме управленческой теории в целом и социально-трудовых отношений в частности, которая все в большей мере основывается на приоритетном включении в содержание главного субъекта управления – творческой личности, коллективного преобразующего интеллекта общества, а не только усредненных органов и организационных структур управления. Интеллектуальные системы управления, состоящие из творческих индивидуальностей, мотивированных к управленческой деятельности, способны достигать наилучших результатов в управлении коммуникативными процессами как составной частью социально-трудовых отношений. В силу этого труд по осуществлению коммуникативного взаимодействия – это особый вид профессиональной деятельности, который не сводится только к достижению целей организации, но и представляет собой средство поддержания ее целостности, оптимального функционирования и развития.

Концепция развития социально-трудовых отношений под воздействием коммуникативных отношений в своей целевой направленности должна обеспечить условия для реализации потенциала человека в сфере труда на основе гуманизации трудовой деятельности и предполагает комплексный подход к их исследованию. Он позволяет выявить их внутреннее единство и взаимообусловленность между основными блоками этих отношений: занятости, распределения доходов и согласования интересов.

Хорошо организованные коммуникативные отношения выступают как определенная ценность для самого работника, а также для организации в виде их совокупности. Ценность, по мнению М. Рокича и К. Майджера, – это «устойчивое убеждение в том, что определенный способ поведения или конечная цель существования предпочтительнее с личной или социальной точки зрения, чем противоположный или обратный способ поведения, либо конечная цель существования. Система ценностных ориентаций – устойчивая система убеждений о предпочтительных методах поведения или конечной цели существования» [3, р. 132]. Ценностями в организации является то, на основании чего продуцируются правила и формы трудового поведения в организации. В связи с этим любой организационный процесс, направленный на достижение заданных целей, будет сопряжен (или преломлен) с определенным значением, интерпретируемым как весьма значимое¹, полезное, необходимое для реализации солидарного интереса. Эффективное использование (эксплуатирование) ценностей в развитии организации создает значительные конкурентные преимущества.

Управляя развитием коммуникативных отношений и опираясь на подход, предложенный К. Майджером, следует исходить из положения, что ценности воздействуют на поведение. В разработанную им схему входят следующие базовые элементы: ценности – видение –

¹ Это удачно подмечено Г. Риккертом: «...Сущность ценностей состоит в их значимости, а не в их фактичности» [4, с. 27].

вера и отношение – поведение [5, с. 21]. Таким образом, коммуникативные отношения выступают как элементы социально-трудовых отношений, являются ценностью и оказывают непосредственное влияние на трудовое поведение работника.

Труд по организации коммуникативного взаимодействия, как правило, сложен и интегрирован, он состоит из умственной и интеллектуальной деятельности (естественно, при определенной доле физических затрат). Например, процесс говорения или письма также требует определенных физических и интеллектуальных затрат человека. Осуществление коммуникаций в трудовой сфере предполагает наличие, особенно у управляющих развитием коммуникативной сферы, разнообразных знаний: в области экономики, трудового права, психологии, социальных процессов, организации труда, специфики осуществления трудовыми процессами на отдельных предприятиях и т. д. Специалисту в области коммуникативных отношений также необходимы существенные знания в области управления персоналом и человеческими ресурсами; наконец, при взаимодействии и с отдельной личностью, и с группой работников требуются знания психологии и психологических методов управления.

Выделяются следующие особенности деятельности работников, связанных с коммуникативными процессами: во-первых, их труд интегрирован; во-вторых, он является новым видом деятельности, что находит отражение в формировании занятости, связанной с осуществлением коммуникативных процессов; в-третьих, труд в коммуникативной сфере в значительной степени носит инновационный характер, поскольку работнику необходимо осуществлять свою деятельность в постоянно изменяющейся среде; в-четвертых, не всегда отчетливо прослеживается результативность этого вида труда, достаточно сложно оценить его качество; в-пятых, присутствует некоторая размытость между качеством, компетенциями и профессионализмом работников.

Исследования показывают, что на коммуникативные процессы в системе социально-трудовых отношений определенное влияние оказывает целый ряд факторов, которые можно классифицировать как экономические, организационные, социальные, психологические и политические.

Отношения собственности оказывают непосредственное влияние на развитие коммуникативных процессов как внутри организаций, так и между ними. В частности, наблюдается усложнение коммуникативных процессов при формировании корпоративной формы собственности, складываются различные виды коммуникативных взаимоотношений между предприятиями различных форм собственности и т. д. К числу экономических факторов относятся следующие: состояние материальной базы того или иного предприятия, в том числе использование современных средств коммуникаций; стимулирование оплаты труда; качество рабочей силы. Социальные факторы: половозрастная структура работников (старение трудовых коллективов, молодежные коллективы, увеличение доли работающих женщин в структуре занятости). Психологические факторы связаны в значительной степени со структурой трудового коллектива с позиций личностного состава, особенностями национального

менталитета работников, типов характеров, типа руководителя, стиля руководства, климата в трудовом коллективе. К числу организационных факторов можно отнести налаженную систему прямой и обратной связи, способы преодоления коммуникативных барьеров, наличие квалифицированных кадров по организации коммуникативных взаимодействий, использование позитивных элементов сложившейся корпоративной культуры, четко сформулированные положения коммуникативной политики.

Для оценки состояния коммуникативной сферы можно использовать различные методические подходы. В то же время оценить состояние коммуникативной сферы через систему статистических показателей бывает достаточно сложно, а зачастую невозможно. Это предполагает использование не только прямых, но и косвенных показателей. Показатели строятся на основе параметрических, рейтинговых и стратегических оценок. Состояние коммуникативной системы на предприятии можно оценивать через систему социально-экономических индикаторов, к числу которых следует отнести однокомпонентные, двухкомпонентные и интегральные показатели. Показатели количественного и качественного содержания, как правило, имеют предметно-производственную, экономическую, статистическую и математическую интерпретацию.

Анализ ценностных предпочтений работников показывает, что существенную ценность для большинства из них представляют отношения в коллективе. Характерно, что согласно проведенным опросам на предприятиях они занимают в шкале ценностей у работников третье место (первое – хороший заработок, а на второе место обычно относят безопасность работы и нормальные санитарно-гигиенические условия), поэтому коммуникативные отношения выступают как важный элемент социально-трудовых отношений.

Поскольку коммуникативные отношения связаны с передачей конкретной информации, то для определения состояния коммуникативных отношений большой интерес представляет процесс передачи информации, ее достоверность, объективность, легкость получения, что составляет одно из наиболее слабых мест в коммуникативной системе. Так, анализ состояния коммуникативной сферы на предприятиях показывает, что главным источником является не достоверная информация, а слухи.

Причины, способствующие возникновению коммуникативных барьеров, – это система факторов или ситуаций, определенным образом ограничивающих движение информационного потока. К ним можно отнести: различные препятствия в каналах коммуникации (шумы или помехи, имеющие естественное или искусственное происхождение); их перегрузка; неумение использовать современные телекоммуникационные средства; различия в значении, приписываемые коммуникантами одним и тем же символам (последовательностям символов); фонетическое непонимание коммуниканта при межличностной коммуникации; несоответствие стиля речи одного из коммуникантов ситуации общения; отсутствие логики в передаваемой информации либо ее противоречивость; незнание языка, наречия или диалекта коммуниканта; различие в образовании, социально-экономическом статусе; принадлежность к различным социальным группам

или культурным слоям; психологическая несовместимость, неприязнь; стремление одного из участников коммуникативного процесса, манипулируя информацией, достигать своих, иногда корыстных, целей.

В социально-трудовых отношениях проявляются следующие типы коммуникационных барьеров: личностные (порождаются человеческими эмоциями, различиями в образовании или социально-экономическом статусе, психологической несовместимости²); физические (представляют собой коммуникативные помехи, возникающие в материальной среде коммуникации, – шумная окружающая обстановка, помехи, энергичная жестикуляция и др.); семантические (приписывание различными людьми разных значений одним и тем же символам, последовательностям символов); неумение использовать современные средства коммуникаций (вторичная грамотность, цифровой разрыв). Наличие коммуникативных барьеров оказывает негативное влияние на трудовое поведение работников и может способствовать возникновению элементов девиантного поведения в системе социально-трудовых отношений (дисфункциональное, консервативное, имитационное, манипулятивное, оппортунистическое, групповое деструктивное и асоциальное). Отсутствие специалистов по коммуникативному взаимодействию приводит к определенным трудностям при налаживании эффективной коммуникативной политики организации. Более того, при осуществлении, например, внешней коммуникативной политики, не обладающие соответствующими знаниями и не подходящие для этой деятельности люди (в частности, менеджеры по закупкам) могут нанести существенный, в том числе экономический, ущерб организации.

Использование зарубежного опыта организации коммуникативных отношений, складывающихся в различных системах социально-трудовых отношений, предполагает сравнительный анализ их существования в различных экономических системах (японской, североамериканской, западноевропейской, китайской, российской). Выявленные особенности в коммуникативной сфере каждой из систем социально-трудовых отношений позволяют использовать отдельные элементы организации коммуникативных взаимоотношений с целью дальнейшего развития производства, роста производительности труда, а также совершенствования организации коммуникаций на российских предприятиях с учетом их специфики.

К примеру, коммуникативные отношения в Японии строятся на кодексах делового общения, принятых в организациях: в основе отношений сотрудников к организации лежат преданность компании, предоставившей рабочее место, и благодарность; отношение к поставленным задачам в труде характеризуется усердием, ответственностью, исполнением долга, бережливостью, аккуратностью, чувством гордости за свою работу; взаимоотношения

² Следует отметить, что на основе образцов коммуникаций мужчин и женщин были выявлены поразительные различия. Мужчины склонны делать акцент на властных полномочиях, стремятся скрыть свою неуверенность, в отличие от часто сомневающийся женщин, которые склонны уделять больше внимания доверительным взаимоотношениям. Мужчины отличаются прямолинейностью, женщины предпочитают обходные маневры и стремятся задать больше вопросов, проясняющих проблему, в то время как мужчины считают лишние вопросы проявлением некомпетентности.

сотрудников базируются на сотрудничестве, внимании и учтивости; большое внимание уделяется творческому характеру труда и его развитию. Налаживание коммуникативных связей тесно связано с фактором времени, осуществлением принципа выполнения поставленных производственных задач «точно в срок». В японских организациях хорошо развиты прямая и обратная связь, а состояние коммуникационной сферы постоянно отслеживается, что связано с реализацией принципа сплошного контроля качества производства, труда и управления.

Модель коммуникативных отношений в США обусловлена системой и стилем управления, распределением властных полномочий, особенностями формирования организационной структуры национальных компаний и направлена прежде всего на достижение экономического эффекта от трудовых отношений. Среди основополагающих принципов, заложенных в основу организации коммуникативного взаимодействия, одним из главных является высокое качество коммуникаций. Внутренние и внешние коммуникации позволяют организации формулировать стратегию таким образом, чтобы производить качественную продукцию и предоставлять качественные услуги при одновременном снижении затрат, достигая взаимной выгоды для компании и поставщиков, посредников и акционеров.

Западноевропейские менеджеры придают особое значение коммуникативным отношениям, считая, что они выступают в качестве факторов развития организации и обеспечения ее стабильности, конкурентоспособности. Коммуникационная модель, доминирующая в Европе, может быть охарактеризована следующим образом: хорошее материально-техническое и информационное обеспечение, высочайший профессионализм и компетентность работников, демократичность коммуникативных отношений, высокие требования к уровню безопасности производства, качеству производимых товаров и предоставляемых услуг. Следует подчеркнуть, что сам характер формирования коммуникационной сферы отражает отношения партисипации – участие трудящихся в процессе принятия управленческих решений³.

На развитие коммуникаций в системе социально-трудовых отношений Китая оказывают влияние приверженность населения постулатам конфуцианской веры и достаточно высокий уровень безработицы. Уважение к старшим, сохранение традиций, напряженность, систематичность и тщательность в труде, укорененность высокой трудовой морали, привычка отдавать значительное время труду (конфуцианское трудолюбие) – все это влияет на трудовое поведение работников, на эффективность их трудовой деятельности, формирует определенные коммуникативные взаимоотношения в трудовом процессе.

³ Данные ценностные ориентации реализуются и через особую систему подготовки кадров: обучение студентов происходит при постоянном контакте с крупными хозяйственными структурами. Таким образом, наряду с традиционными формами обучения широко используются активные, например деловые игры. Много времени уделяется отработке умения принимать решения в различных ситуациях. К моменту окончания обучения будущий специалист уже обладает достаточными не только теоретическими, но и практическими знаниями, знаком с кодексом делового поведения. Такой уровень подготовки студентов значительно облегчает и сокращает период адаптации в начале трудовой деятельности, повышает эффективность труда, способствует развитию личностного потенциала.

Для современных социально-трудовых отношений различных стран характерна тенденция к их виртуализации, которая оказывает влияние на коммуникативные отношения. Виртуальные коммуникации осуществляются при отсутствии непосредственного контакта между людьми с помощью новых информационных технологий, в гибком временном режиме, поскольку деление на рабочее и нерабочее время часто является условным. Такие коммуникативные отношения характеризуются расширением отношений сотрудничества, так как работник обособлен от работодателя и от коллектива. Виртуальные коммуникации отличают поливременность, анонимность, интерактивность, самовоспроизводимость, публичность, неограниченность общения между работником и работодателем, возможность документирования акта коммуникации, возможность самореализации работника, самореферентность, повышение уровня организованности, ответственности, компетентности, расширение культурного фона коммуникаций, ослабление роли традиций, рост маргинализации сознания, размывание границ тезаурусов, снижение авторитетности знания, расширение источников и способов получения знаний.

Совершенствование коммуникативных отношений связано с ростом инвестиций в развитие информационно-коммуникативной сферы, что позволяет расширить материально-техническую базу, спектр применяемых типов, видов и форм коммуникаций, адекватных четвертому и пятому технологическим укладам.

Для осуществления коммуникативных отношений необходимо шире использовать мультимедийные средства (для проведения телеконференций и т. п.) в целях сокращения издержек и экономии времени работников, для передачи опыта. Роль телевидения в развитии социально-трудовых отношений в силу значительности его влияния на поведение работников (в том числе трудовое) должна быть усилена. Этому может способствовать и расширение числа телевизионных каналов. В Европе в среднем более ста принимаемых каналов (в 2009 г. было запущено 245 новых каналов, в основном спортивные и детские), в России у 12 % опрошенных россиян домашние телевизоры принимают более 30 телеканалов, у 4 % – более 50 и лишь у 0,1 % – более 100.

Использование современных информационных и коммуникационных средств позволяет создавать условия для развития прямой и обратной связи в коммуникативной системе. Совершенствование коммуникативных отношений в организации связано с изменением стиля руководства, усилением демократических начал в деятельности руководителей как высшего звена, так и структурных подразделений. Это обеспечит развитие не только вертикальных, но и горизонтальных коммуникаций.

Развитие коммуникативных отношений должно способствовать формированию трудового поведения работника, обеспечивающего высокую производительность труда, усиление творческого начала в трудовой деятельности. Соединение творческого подхода к организации коммуникаций и в трудовых отношениях – важное направление совершенствования управления.

Совершенствование коммуникативных отношений в организации требует активизации деятельности по разработке основ коммуникативной политики. Они должны

содержать постановку целей, планирование основных мероприятий по ее осуществлению, оценку результатов, что позволит осуществлять подготовку специалистов разного уровня управления по коммуникационному взаимодействию, способных налаживать как внутренние, так и внешние коммуникации; совершенствовать коммуникативные отношения в трудовых процессах с учетом половозрастного состава подразделений организации; разрабатывать тактические и стратегические меры по развитию коммуникативной системы, осуществлять контроль за ее функционированием, прогнозировать изменения в ней; формировать систему оценки эффективности коммуникативной политики на предприятии с помощью системы показателей; создавать условия для усиления влияния коммуникаций на трудовое поведение и развитие отношений социального партнерства, вырабатывать превентивные меры по предотвращению возникновения коммуникационных барьеров, минимизации их проявлений.

Знания в области экономических методов управления должны быть дополнены умениями использования психологических законов, определяющих динамику психических процессов, межличностных взаимоотношений, группового поведения (закон неопределенности отклика, закон неадекватности отображения человека человеком, закон неадекватности самооценки, закон расщепления смысла управленческой информации, закон самосохранения, закон компенсации), что предполагает усиление психологических методов управления развитием социально-трудовых отношений.

Проблемы прогнозирования подготовки специалистов в области коммуникативных отношений достаточно сложны. Работодатели подчас считают, что функции специалистов могут выполнять работники без специальной подготовки, то есть у них сложились ложные представления о содержании профессиональных требований к данным специалистам. Квалифицированные работники, окончившие вузы, нередко сталкиваются с проблемой трудоустройства. Это может происходить из-за ошибок в системе образования, а также из-за действующей институциональной конфигурации рынка труда, которая стимулирует предприятия издавать ложные сигналы, но не поощряет нанимать молодых специалистов.

Необходимо усилить внимание к подбору претендентов на должность специалистов в области коммуникативного взаимодействия, для оценки комплексности и качества знаний которых предлагается использовать различные методики (например, метод многокритериального ранжирования). Методика основывается на решении многокритериальной задачи оценки в нечеткой среде, для чего применяются элементы теории нечетких множеств [6–9].

Использование нечеткой реляционной модели представления знаний позволяет оценить и систематизировать список кандидатов, претендующих на должность специалиста в области коммуникаций, от лучшего к худшему или, наоборот, по критериям. Кандидат с самой высокой среди претендующих на вакантную должность оценкой будет занимать первую позицию и возглавлять ранжированный список. Такой подход позволяет отсеивать кандидатов по обязательным требованиям должности или рабочего места.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Кастельс М. Информационная эпоха. Экономика, общество и культура. М., 2000. 608 с.
2. Синергетике – 30 лет. Интервью с профессором Г. Хакеном // Вопросы философии. 2000. № 3. С. 53–61.
3. Rokeach M. The Nature of Human Values. N. Y., 1973. 438 p.
4. Риккерт Г. Науки о природе и науки о культуре // Культурология: XX век : антология. М., 1995. 101с.
5. Майджер К. Ценностно ориентированное управление. Революционный подход к достижению успехов в бизнесе и личному процветанию. Ростов н/Д, 2005. 152с.
6. Кофман А. Введение в теорию нечетких множеств. М., 1982. 432 с.
7. Zadeh L. A. Fuzzy Sets // Information and control. 1965. Vol. 8. № 3.
8. Орловский С. А. Проблемы принятия решений при нечеткой исходной информации. М., 1981. 208 с.
9. Аббасов А. М., Мамедова М. Г. Методы организации баз знаний с нечеткой реляционной структурой. Баку, 1997. 256 с.
10. Чупайда А. М. Влияние территориального распределения рабочей силы на развитие рынка труда в России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 2 (15). С. 108–112.

REFERENCES

1. Kastels M. Information epoch. Economics, society and culture. M., 2000. 608 p.
2. Synergy is 30 years old. Interview with Professor H. Haken // Issues of philosophy. 2000. # 3. P. 53–61.
3. Rokeach M. The Nature of Human Values. N. Y., 1973. 438 p.
4. Rikkert H. Sciences of nature and sciences of culture // Culture science: XX century: anthology. M., 1995. 101 p.
5. Maiger K. Value-focused management. Revolutionary approach to achieving success in business and personal prosperity. Rostov-on-Don, 2005. 152 p.
6. Kofman A. Introduction into the theory of unclear plurality. M., 1982. 432 p.
7. Zadeh L. A. Fuzzy Sets // Information and control. 1965. Vol. 8. # 3.
8. Orlovsky S. A. Issues of making decisions at unclear baseline information. M., 1981. 208 p.
9. Abbasov A. M., Mamedova M. G. Methods of arrangement of knowledge bases with unclear relation structure. Baku, 1997. 256 p.
10. Tchupaida A. M. Effect of territorial distribution of the labor force on the development of the labor market in Russia // Business. Education. Law. Bulleting of Volgograd Business Institute. 2011. # 2 (15). P. 108–112.

УДК 331.104
ББК 65.245

Богатенкова Елена Юрьевна,
аспирант каф. экономики, организации и управления на предприятиях
Саратовского государственного технического университета,
Балаковский институт техники, технологии и управления (филиал),
г. Балаково Саратовской области,
e-mail: bogat-elena@mail.ru

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА В КОНТЕКСТЕ ЗАДАЧ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

SOCIAL RESPONSIBILITY OF BUSINESS IN THE CONTEXT OF THE ISSUES OF TH

Проблема повышения качества жизни населения вызывает к жизни усиленные поиски современных путей ее решения. В статье обращается внимание на то, что бизнес как наиболее заинтересованный в обеспечении конкурентоспособности компаний должен осуществлять меры, направленные на повышение качества жизни. Основная идея статьи – обозначить социальную ответственность бизнеса как инструмент регулирования качества жизни населения. Автор приводит некоторые аспекты становления социально ответственного поведения бизнеса и считает необходимой для реализации социальной ответственности бизнеса на локальном уровне активную работу региональной власти. В заключение статьи даются рекомендации по дальнейшему формированию социальной ответственности бизнеса.

The issue of improving of the population life quality promotes the enhanced search for the modern ways of its solution. The article has paid attention to the fact that business as the most interested in ensuring the competitiveness of companies should implement measures aimed at improving the life quality. The basic idea of the article is to denote the social responsibility of business as an instrument regulating the population life quality. The author has provided some aspects of development of socially responsible behavior of business and believed that the regional authority activity at the local level is required for implementation of the social responsibility of business. The recommendations for the further formation of the social responsibility of business have been provided at the conclusion of the article.

Ключевые слова: качество жизни населения, социально ориентированная экономика, социальные проблемы, социальные проекты и программы, социальная ответственность бизнеса, социальное партнерство, развитие персонала, социальная защита, коллективный договор, государственный социальный заказ.

Keywords: life quality, socially-oriented economics, social problems, social projects and programs, social responsibility of business, social partnership, personnel development, social protection, collective agreement, the State social order.

Постановка проблемы повышения качества жизни не является новой. Показателями особого внимания к вопросу повышения качества жизни являются многочисленные научно-практические конференции, публикации, региональные и территориальные программы, а также заявление еще в 2004 г. президента В. В. Путина о том, что главная на сегодня национальная идея – это экономический рост, повышение уровня и качества жизни людей.

Качество жизни – это экономическая категория и социальный стандарт, характеризующий степень удовлетворения физических и социальных потребностей людей. Основными компонентами качества жизни являются: здоровье, доходы населения, жилищные условия, домашнее имущество, платные услуги, культурный уровень населения, условия труда и отдыха, а также социальные гарантии и социальная защита граждан.

Существуют различные подходы к решению задач повышения качества жизни населения. Первый: государство решает социальные проблемы населения за счет налогов (по примеру Швеции); второй: государство привлекает бизнес к решению социальных проблем (по примеру США); третий – обеспечение благополучия прежде всего коллектива, а не отдельного его члена, как в США, или всего населения, как в Швеции (по примеру Японии). Какой путь наиболее приемлем для современной России: тот, где социальная ноша – прерогатива государства, или тот, где социально ориентированный бизнесмен обеспечивает поддержку социальной сферы? Большинство населения считает, что приемлемой является первая модель – 57 % [1, с. 44–71]. Скорее всего, такой процент обусловлен сохранившимся с советских времен мнением о государственной опеке населения.

Несомненно, главный субъект воздействия на качество и уровень жизни населения страны – государство, определяющее минимальные социальные стандарты, осуществляющее государственные социальные трансферты, улучшение социальной среды, гарантирующее свободу выбора человека, контролирующее чистоту окружающей среды. Однако все меры, направленные на улучшение качества жизни населения, могут быть реализованы лишь при объединении усилий всех субъектов регулирования качества жизни. К их числу относятся:

1) органы власти, формирующие социальную политику государства:

– федеральные и региональные: Правительство РФ, Государственная дума, Министерство здравоохранения и социального развития РФ, Министерство финансов РФ;

– местные: администрация муниципального образования, собрание депутатов местного созыва;

2) учреждения социальной сферы, реализующие социальную политику государства через приоритетные национальные проекты (новый институт повышения качества жизни);

3) коммерческие предприятия в различных сферах экономической деятельности, формирующие социальную политику отдельного предприятия и реализующие социальные программы для своих сотрудников.

Действия бизнеса могут быть совместны с органами власти (частно-государственное партнерство) или при участии еще и самого населения (социальное партнерство: бизнес – власть – общество). В этом случае сила воздействия на решение проблемы повышения качества жизни возрастает.

На современном этапе новые условия бизнес-деятельности диктуют необходимость создания новых институтов взаимоотношений бизнеса и власти для решения проблемы повышения качества жизни. Таким институтом может стать социальная ответственность бизнеса. Концепция социальной ответственности бизнеса получила свое широкое распространение в 80–90-х гг. XX в. Еврокомиссия определила социальную ответственность бизнеса как концепцию, которая отражает добровольное решение компаний участвовать в улучшении жизни общества и защите окружающей среды [2].

Обсуждение проблемы социальной ответственности бизнеса, его добровольного отклика на насущные социальные проблемы общества началось столетием ранее. Эндрю Карнеги сформулировал принципы благотворительности и эффективного управления собственностью в интересах общества (конец XIX – начало XX вв.). Он утверждал, что общество ожидает от бизнеса вложения ресурсов в решение наиболее острых социальных проблем, например оказание помощи нуждающимся, а также на общественные потребности (содержание университетов, библиотек). В то же время Э. Карнеги говорил о необходимости бизнесменов управлять своей собственностью в интересах общества. В этом он видел глубокую нравственную основу. Расчетливое вложение – для преумножения общественного богатства [3].

Однако XX в. сделал главными в экономике чисто экономические цели. Человек стал трактоваться как ресурс производства, превратился в «человеческий фактор». Лишь в последние десятилетия XX в. в экономике начало складываться новое научное направление, выводящее экономическую теорию на простор социально-этической проблематики. Все больше и больше западных компаний стали признавать, что сила порождает ответственность. Наряду с этим резкое углубление социальных противоречий и невозможность их разрешения на основе традиционных подходов экономической теории усилили влияние социологии на экономическую науку. Вопросы социальной ответственности бизнеса перед обществом в своих работах затронули такие ученые, как Ф. Берли, Г. Минз, Г. Боуэн, К. Уолтон, К. Дэвис, П. Сети, Н. Джекоби, Дж. Макки, Н. Чемберлен. Так, Джекоби указывал: «Бизнес только тогда полнее реализует свой потенциал в деле улучшения качества жизни, когда правительство создает рынок для социально желательных товаров и услуг» [4].

Достижение максимально высокого качества жизни населения является целью социально ориентированной

рыночной экономики и выступает основой устойчивого социально-экономического развития (согласно концепции устойчивого развития). Бизнес как наиболее заинтересованный в обеспечении конкурентоспособности компании, ее выживании в будущем должен осуществлять меры, направленные на повышение качества жизни. Даже в тех ситуациях, когда свобода действий бизнеса ограничивается государством или какими-либо другими факторами, он функционирует в такой общественной среде, в которой может эффективно существовать лишь в том случае, если сможет убедить общественность в ответственности за свое поведение. Пределы социальной ответственности бизнеса тем больше, чем больше его стремление к выживанию и утверждению в глазах общества.

Следует сказать, что неотъемлемым в вопросе реализации социальной ответственности бизнеса на локальном уровне является активная работа региональной власти. Так, правительством Саратовской области сделаны за последние годы очень важные шаги:

- достигнут консенсус бизнеса и власти по поводу важности выделения социальных отношений в особую сферу интересов и заботы: ежегодно на уровне области проводятся конкурсы «Коллективный договор, эффективность производства – основа защиты социально-трудовых прав граждан», «Лучшее предприятие социально ответственного бизнеса»;

- определены и регламентированы формы сотрудничества бизнеса и власти в сфере социальной ответственности: разработана и утверждена «Методика оценки добровольной корпоративной социальной ответственности организаций в Саратовской области», разработано и утверждено «Положение о порядке определения ежегодного рейтинга добровольной корпоративной социальной ответственности организаций в Саратовской области» [5];

- учреждена Общественная палата Саратовской области (Законом Саратовской области от 09.11.2007 г. № 243-ЗСО [6]), которая, реализуя функцию гражданского контроля, проводит экспертизу инвестиционных проектов, нормативно-правовых актов, оказывает помощь гражданам по вопросам социальной сферы, поддержку предпринимателям по вопросам разработки экономической политики, охраны окружающей среды и др.;

- заложена работоспособная основа для дальнейшего развития социальной ответственности в регионе: внедрена и активно используется во всех территориальных образованиях Саратовской области автоматизированная информационно-аналитическая система «Социальное партнерство Саратовской области», которая позволяет создавать регистры коллективных договоров, региональных соглашений, региональных отраслевых соглашений, территориальных соглашений и территориальных отраслевых соглашений на региональном и территориальном уровнях.

В последнее время предприятия г. Балаково (в основном крупные, которые можно охарактеризовать как градообразующие) стремятся продекларировать свое социально ответственное поведение на собственных сайтах в Интернете. К числу таких предприятий относятся: ФК «Росэнергоатом» Балаковская АЭС, ОАО «РусГидро – Саратовская ГЭС», ОАО «Балаковорезинотехника», ООО «Балаковские минеральные удобрения». Руководство

этих предприятий уделяет большое внимание социальным вопросам. Между администрацией каждого предприятия и профсоюзным комитетом действуют коллективный договор и соглашение по охране труда, где предусмотрены значительные меры социальной защиты работников. Так, доставка на работу и с работы осуществляется транспортом предприятия, организовано ежедневное бесплатное питание в заводских столовых, все затраты по которому оплачиваются за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. Все работники пользуются бесплатным медицинским обслуживанием, включая консультации, обследования и услуги лечащих врачей, при необходимости выплачивается материальная помощь на лечение, пособие при заключении брака, рождении ребенка. Оказывается благотворительная помощь школам, интернатам, ветеранам. Работники активно вовлекаются в спортивные секции волейбола, дзюдо, плавания и др.

Администрацией Балаковского муниципалитета [7] проводится работа по выполнению рекомендаций, разработанных Комитетом по труду Министерства занятости, труда и миграции Саратовской области и внесению в действующие коллективные договоры дополнений, касающихся развития персонала. При проведении уведомительной регистрации коллективных договоров особое внимание уделяется наличию в них раздела «Развитие персонала».

Сегодня социальная ответственность бизнеса как общественное явление находится только в начале пути. Разработка мероприятий по формированию социально ответственного бизнеса особо актуальна для локального (муниципального) уровня, так как большая часть потребностей людей удовлетворяется именно на этом уровне.

Для дальнейшего развития социально ответственного бизнеса на территориях муниципальных образований необходимо вести деятельность по следующим направлениям:

- I. Совершенствование нормативно-правовой базы, регулирующей вопросы применения социальных технологий. Органам исполнительной власти и местного самоуправления в соответствии с положениями Бюджетного и Налогового кодексов Российской Федерации необходима нормативно-правовая основа различных форм взаимодействия с некоммерческими организациями и коммерческими предприятиями для реализации таких социальных технологий, как конкурсное размещение региональных и муниципальных социальных грантов, государственное социальное спонсорство.

- II. Внедрение эффективных механизмов социального партнерства. Целесообразно развитие государственного социального заказа, общественного фонда, конкурсов и ярмарок социальных проектов.

- III. Развитие вспомогательной инфраструктуры некоммерческих организаций. К элементам данной инфраструктуры можно отнести ресурсные организации, оказывающие организационные, информационные, консалтинговые, образовательные и иные услуги некоммерческим организациям, систему информационного обеспечения деятельности последних. Вспомогательная инфраструктура способствует повышению уровня развития общественного сектора, что необходимо для эффективного развития вышеназванных социальных технологий.

IV. Информационная поддержка социальных программ и проектов. Социальные инициативы и результаты разработок рекомендуется представить в средствах массовой информации и на сайтах сети Интернет. Население получит представление о деятельности общественных организаций, об уровне участия местного бизнес-сообщества в социально значимых проектах района, а также о количестве социальных мероприятий, проводимых на самих предприятиях.

V. Совершенствование направлений социального партнерства. Необходимо включить в коллективные договоры следующие меры:

1. Совершенствование оплаты труда. Наемных работников в увеличении дохода предприятия можно заинтересовать через фонд оплаты труда. В последнее время обсуждается идея о введении так называемых местных нормативов формирования ФОТ. Она заключается в том, что в коллективном договоре фиксируется конкретная доля прибыли, идущая на формирование ФОТ (в западных странах она равняется 70 %), средства которого затем распределяются в виде заработной платы. Если такой показатель (назовем его рентабельностью персонала) будет обязательным, работодатель будет заинтересован в повышении зарплаты своих наем-

ных работников, а наемные работники – в повышении уровня доходов предприятия и премии.

2. Совершенствование компенсационных выплат. Для всех предприятий Балаковского муниципального района любых форм собственности необходимо разработать единые для всех отраслей экономики дифференцированные нормы денежной и иной компенсации за счет работодателей за работу в условиях производственных вредностей по температуре, освещенности, шуму, вибрации.

3. Совершенствование страхования и социальной защиты. В целях обеспечения достойной старости работодателям предлагается осуществлять накопительное страхование жизни работников с выплатой ренты (дополнительной пенсии) при выходе работников на заслуженный отдых.

Хочется надеяться, что через органы власти, депутатов, политические партии, систему муниципалитетов и общественные организации удастся выработать консолидированную позицию общества по вопросам социально ответственного бизнеса. Таким образом, за счет объединения усилий и ресурсов бизнеса и власти на территории муниципальных образований будет возможным улучшение социально-экономического состояния территории и повышение качества жизни населения.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. О социальной роли бизнеса // Общество и экономика. 2004. № 11/12. С. 137–157.
2. Corporate Social Responsibility (CSR) [Электронный ресурс]: официальный сайт Евросоюза. Режим доступа: <http://www.europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=MEMO/09/109&format> (дата обращения: 31.08.2011).
3. Карнеги Э. История моей жизни. М.: РОССПЭН, 2007. 238 с.
4. Шахмалов Ф. И. Государство и экономика. Власть и бизнес. М., 1999. 425 с.
5. О добровольной корпоративной социальной ответственности организаций в Саратовской области: постановление Правительства Саратовской области от 07.03.2008 № 88-П [Электронный ресурс] // Портал Саратовской области. Режим доступа: http://www.saratov.news-city.info/docs/sistemse/dok_iegwqi.htm (дата обращения: 31.08.2011).
6. Об Общественной палате Саратовской области: закон Саратовской области от 09.11.2007 № 243-ЗСО [Электронный ресурс] // Портал Саратовской области. Режим доступа: http://www.saratov.news-city.info/docs/sistemsr/dok_ierygi.htm (дата обращения: 31.08.2011).
7. Сайт Администрации Балаковского муниципального района [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.admbal.ru/> (дата обращения: 31.08.2011).
8. Кузеванова А. Л. Управление социальной активностью бизнеса: анализ современного российского опыта // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 1 (11). С. 126–134.

REFERENCES

1. On the social role of business // Society and economics. 2004. #11/12. P. 137–157.
2. Corporate Social Responsibility (CSR) [Electronic resource]: official site of the European Union. Access mode: <http://www.europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=MEMO/09/109&format> (date of viewing: 31.08.2011).
3. Carnegie E. Story of my life. M.: ROSSPEN, 2007. 238 p.
4. Shalhmanov F. I. The state and economics. Power and business. M., 1999. 425 p.
5. On voluntary corporate social responsibility of the organizations of Saratov region: Decree of the government of Saratov region dated 07.03.2008 # 88-P [Electronic resource] // Portal of Saratov region. Access mode: http://www.saratov.news-city.info/docs/sistemse/dok_iegwqi.htm (date of viewing: 31.08.2011).
6. On the Public chamber of Saratov region: The law of Saratov region dated 09.11.2007 #243-ZSO [Electronic resource] // Portal of Saratov region. Access mode: http://www.saratov.news-city.info/docs/sistemsr/dok_ierygi.htm (date of viewing: 31.08.2011).
7. Site of the Administration of Balakovo municipal district [Electronic resource]. Access mode: <http://www.admbal.ru/> (date of viewing: 31.08.2011).
8. Kuznetsova A. L. Management of business social activity: analysis of the modern Russian experience // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2010. # 1 (11). P. 126–134.

УДК 334.021
ББК 65.011.15

Кабанов Павел Вадимович,
начальник юридического отдела
управляющей компании ООО «Лидер»,
г. Москва,
e-mail: kabanovvn@yandex.ru

О ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ РАЗДЕЛЕНИЯ ПРОЦЕССОВ ПРОИЗВОДСТВА И ПОТРЕБЛЕНИЯ ЗНАНИЙ

ON THE EXPEDIENCY OF DISTRIBUTION OF THE PROCESSES OF KNOWLEDGE PRODUCTION AND CONSUMPTION

В работе рассматриваются варианты экономического взаимодействия субъектов рынка применительно к инвестированию в производство знаний. Ставится задача исследования проблем приоритетности и привлекательности финансирования инновационных проектов с отложенной и рискованной доходностью. Приводится авторская точка зрения на определение понятия «знание». Критикуется количественный подход к оценке знаний по критериям затрат и рыночной доходности. Обосновывается необходимость перехода от количественной к качественной оценке знаний. Приводятся авторские гипотезы в отношении условий, способных обеспечить функционирование экономики знаний.

The article has reviewed options of economic interaction of the market entities in terms of investments to the knowledge production. The objective of the issues of priority and attractiveness of financing innovation projects with the deferred and risk profitability has been stated. The author's point of view on the definition of the concept 'knowledge' has been provided. The quantitative approach to knowledge evaluation based on the criteria of expenses and market profitability has been criticized. The necessity of transition from the quantitative to the qualitative evaluation of knowledge has been justified. The author's hypotheses regarding the conditions capable to provide for functioning of the knowledge economics have been provided.

Ключевые слова: знание, рыночная экономика, экономика знаний, инвестиции, инновации, инвестиционная привлекательность, владельцы предприятий, экономическая эффективность, доходность, производство знаний, потребление знаний.

Keywords: knowledge market economy, knowledge economics, investments, innovations, investment appeal, companies' owners, economic efficiency, profitability, knowledge production, knowledge consumption.

К числу основных проблем развития современной экономики нашей страны принято относить пассивность владельцев бизнеса в отношении создания новых и реконструкции существующих производственных мощностей. Такое положение объясняется тем, что существующие отечественные производственные мощности получены в собственность настоящих владельцев путем покупки, а не создания их с нуля. Отсутствие практического опыта строительства новых производственных мощностей приводит к пассивной позиции владельцев

при решении вопросов модернизации, предусматривающей внедрение новых технологий.

Настоящая статья имеет целью обратить внимание лиц, заинтересованных в преумножении своего материального капитала путем инвестирования денежных средств, в первую очередь на такой редко рассматриваемый объект, как знания. Однако автор статьи не призывает к какому-либо действию, а сама статья не носит рекламного характера, но является отражением действительного положения вещей в российской экономике и науке на сегодняшний день. Ожидаемым результатом публикации настоящей статьи является потеря актуальности рассматриваемой проблемы, связанной с ростом инвестиционной активности в сфере отечественных инноваций.

Рассматривая текущую ситуацию, которая сложилась сегодня в России с экономикой и знаниями, можно с уверенностью сказать одно: и первое, и второе переживает упадок. Здесь отдельно следует остановиться на том, что автор статьи понимает под знаниями. Определения, извлеченные из большинства энциклопедических изданий, сводятся к следующему: знание неразрывно связано с неким верным отражением действительности в сознании человека [1]. Однако представляется спорной возможность, во-первых, определить, что является верным, а что таковым не является, а во-вторых (если первое возможно), определить, к чьей компетенции относится вопрос отделиения верного от неверного, степени истинности (верности) неких общих утверждений и т. д.

Наиболее подходящим для раскрытия сути настоящей статьи автору кажется определение, приведенное в Толковом словаре русского языка Ушакова: «деятельность сознания, имеющая целью постижение действительности, познание; результат познавательной деятельности, система приобретенных с ее помощью понятий о действительности; обладание сведениями о чем-нибудь, состоянии знающего что-нибудь человека; совокупность сведений, познаний в какой-нибудь области» [2]. Таким образом, знание, с одной стороны, – нечто абстрактное, при определенных обстоятельствах даже невыразимое, но, с другой, – совершенно однозначно существующее только в совокупности как минимум с одним субъектом и одним объектом. Таким образом, при отделиении знания от субъекта оно трансформируется либо в информацию, либо в некий конечный продукт (объект).

Рассуждая об упадке экономики и знаний, никто не оспаривает существование отдельных исследований или

открытий, так же как никто не отрицает рост цен на те или иные товары, ресурсы или абстрактные активы, например ценные бумаги. Речь идет о процессах глобальных. Всеобъемлющее значение и влияние экономики упрочивает в умах наших современников мнение о том, что большая, сдающая позиции экономика естественно влечет за собой разброд и шатания во всех областях жизнедеятельности человека. Вместе с тем проблема упадка таких существующих на основе и во благо знаний областей, как фундаментальная наука, образование в школах и вузах и т. д., заботит значительно меньшее число людей, но даже и они, в большинстве своем, считают, что этот процесс в целом достаточно естественный и планомерный. Эта позиция понятна и во многом верна. Верна еще и потому, что финансирование сфер, связанных со знаниями – образования, исследований и т. п., происходит по законам рыночной экономики.

Предположим, представляется возможность отделить экономику торговли (рыночную) от знаний. Такое разделение неизбежно влечет появление некоей альтернативной, параллельно существующей с традиционной «экономики знаний». Эта конкурирующая экономика, весьма вероятно, произвела бы колоссальный оздоровительный эффект как на саму рыночную экономику, так и на отдельные ее отрасли, более близкие, понятные и востребованные большинством населения планеты – производство и потребление товаров и услуг, образование, здравоохранение, строительство жилья и т. д.

О самом термине «экономика знаний» говорили многие. Одним из интересных выступлений на эту тему можно назвать доклад академика В. Л. Макарова на научной сессии Общего собрания РАН 19.12.2002 «Экономика знаний: уроки для России» [3]. В упоминаемом выступлении затрагивается ряд весьма важных признаков этой «новой» экономики, необходимых для ее корректного понимания и применения. Например, каким образом можно измерить знания? Предложенные В. Л. Макаровым «сложившиеся подходы» для измерения знаний – по затратам на производство знаний и по рыночной стоимости проданных знаний – на взгляд автора, слишком тесно связаны с существующими способами оценки привлекательности инвестиций. Безусловно, пока существует рыночная экономика и общество во всем мире живет по ее законам, какие-либо способы и/или методы измерения знаний, невозможные внутри рыночной экономики, не могут быть адекватно восприняты сообществом заинтересованных лиц. А ведь ум и энергия этих людей призваны вызывать к жизни высказывания и публикации на тему актуальности экономики знаний, а равно актуальности и привлекательности инвестирования в знания.

Если же попытаться абстрагироваться от процессов, связанных с вложением каких-либо материальных ресурсов в те или иные области знания с дальнейшей целью получения от таких вложений прибыли, то можно предположить, что существуют и иные способы измерения знаний, никак не связанные с показателями материальных затрат. И хотя мысль эта может показаться нестандартной, а сама идея создания подобного метода оценки знаний – неосуществимой, автор уверен, что в весьма недалеком будущем идея рыночной экономики себя исчерпает и, как следствие, возникнет целый ряд

методов не количественной, а качественной оценки самых различных аспектов человеческой жизни. Это, однако, лишь косвенно относится к теме настоящей статьи – упоминание о неколичественных методах оценки знаний было необходимо, дабы подчеркнуть, что фундамент дальнейшего построения никак не связан с существующими методами измерения знаний.

Итак, если предположить, что есть некий способ оценки знаний, не связанный ни с подсчетом затрат на их производство, ни с оценкой их рыночной стоимости, то можно с уверенностью сказать, что в этом случае любые процессы финансирования институтов (в широком смысле слова), так или иначе связанных с процессом получения знаний, не должны обладать инвестиционными свойствами. То есть инвесторы, в текущем значении этого слова, не ставят перед собой цель как-либо преумножить свой капитал за счет производства новых знаний. Существующая сегодня модель венчурного инвестирования (как и множество по сути своей благотворительных проектов, связанных с финансированием тех или иных областей науки и/или искусства) чем-то похожа на предлагаемую модель, однако имеет ряд существенных различий.

Во-первых, любые, даже самые благотворительные вложения ставят перед собой достаточно конкретную цель: найти лекарство от рака, остановить глобальное потепление, в конце концов изобрести вечный двигатель. Даже при условии, что отдельные лица или организации не получают прямой материальной выгоды в случае, если те или иные исследования увенчаются успехом, стремление получить окончательный результат доказывает тот факт, что такого рода вложения есть суть направленное финансирование с целью получения конечного продукта.

Как упоминалось выше, знание – это не какой-то конечный продукт, хотя, как правило, обладание знанием зачастую приводит к созданию посредством этого знания определенного продукта. Вложение средств в какой-либо материализованный продукт более свойственно и понятно человеку, чем вложение средств в некие абстрактные знания. Это, конечно, не означает, что все, что человек приобретает за те или иные материальные ресурсы, обязательно носит материальный характер. Статистика, однако, свидетельствует максимально в пользу именно материальных благ.

Предлагаемая модель разъединения процесса получения знаний от процесса их использования с целью создания каких-либо продуктов предусматривает, безусловно, зависимость между этими двумя, образно говоря, институтами: первый получает знания, второй на основе этих знаний создает всевозможные продукты жизнедеятельности. Очевидно, что как на стадии получения, так и на стадии производства возможно, а в некоторых случаях даже необходимо горизонтальное взаимодействие между такими институтами. Учитывая обилие новых быстроразвивающихся наук, основанных на высоких технологиях, такое взаимодействие, скорее всего, приведет к положительному синергетическому эффекту.

Во-вторых, сколь бы ни были велики в абсолютном значении средства, направляемые сегодня на развитие науки, искусства и знаний в целом, по отношению к объему средств, затрачиваемых человечеством для решения

«текущих задач», это лишь капля в море. Здесь следует отдельно изложить позицию автора относительно способа решения уже упомянутых «текущих задач» человечества.

Общая идея сводится к сравнительному анализу сегодняшнего представления человека о его состоянии, когда большинство его «текущих задач» решены, и будущего представления, которое, по мнению автора, может в перспективе стать альтернативой первому. Речь идет о замене модели потребления как можно большего количества товаров и услуг (назовем их благами) на модель потребления благ в количестве, необходимом для каждого. Вопрос о количественных характеристиках того самого необходимого находится за пределами темы настоящей статьи, но непременно будет подробно освещен автором в дальнейшем.

Таким образом, можно предположить, что, овладев навыками сдерживать желание потреблять все больше и больше (что, кстати, по мнению некоторых, помимо прочего, явилось причиной нынешнего финансового кризиса), человечество сможет в достаточно сжатые по меркам истории сроки решить большинство своих настоящих проблем, начиная от проблем отдельных регионов, стран, континентов и заканчивая проблемами планеты в целом. Никто не берется утверждать, что переход к новой модели потребления будет прост, так же как и дальнейшее решение упомянутых задач, однако только испытав на деле эту новую модель и устранив хотя бы самые значительные из проблем, общество будет в состоянии осознать, что существует альтернативный путь развития, связанный, в первую очередь, с познанием. Предполагается (при построении некоей идеальной модели), что в этом случае финансирование всего, что связано с процессом получения новых знаний, обретет перманентный характер и наивысшую приоритетность. При этом модели инвестирования, существующие сегодня, останутся в области производства и получения знаний, а посредством их будут получаться готовые продукты.

Еще раз следует подчеркнуть: материальное обеспечение процесса получения знаний должно стать приоритетным для всего общества. Таким образом, можно с большой долей вероятности предположить, что процесс этот должен если не полностью осуществляться государством, то, как минимум, должен государством контролироваться.

И, наконец, в-третьих. Сегодняшние способы определения направлений науки, нуждающихся в развитии, можно назвать весьма субъективными: выбор этот делается, как правило, в пользу коммерческих наук, некоторые из которых, как ни парадоксально, возникают как ответ человечества на уже неоднократно упоминаемые здесь глобальные проблемы. Это даже рождает некий риторический вопрос: а действительно ли те проблемы, о которых мы слышим каждый день, являются глобальными? Может быть, сами ученые в погоне за финансированием собственных исследований придают научным проблемам глобальный характер?

В наши дни широкое распространение получила идея модернизации отечественной экономики. На самом деле мысль не нова. Еще в 80-х годах прошлого века в нашей стране получила официальное признание проблема не-

обходимости скорейшего технического перевооружения отечественной промышленности. Необходимо отметить, что в тот период времени был накоплен как позитивный, так и негативный опыт модернизации промышленных предприятий.

Модернизация отечественной экономики на современном этапе отличается от аналога тридцатилетней давности тем, что высшее руководство страны не просто требует технического перевооружения, а связывает эту задачу с необходимостью использования инновационных изменений. Однако до сих пор не установлено, какие именно изменения могут быть отнесены к инновационным. Например, с формальной точки зрения непонятно, следует ли относить к инновациям внедрение на предприятии новой версии бухгалтерской программы.

Инерционный путь развития, который проходит наша страна в последние 30 лет, оказал свое влияние на процессы производства и потребления знаний (здесь потребление понимается как использование научных открытий в практике отечественного производства). По мнению экспертов, российская фундаментальная наука опережает современные технологии, используемые для производства отечественных товаров или оказания услуг, не менее чем на 50 лет, а прикладная – не менее чем на 30. Такие показатели свидетельствуют о том, что в нашей стране процессы производства знаний практически не имеют связи с процессами производства товаров. В качестве доказательства этому следует привести известные данные об инвестировании реального сектора производства в нашей стране. По оценкам специалистов, износ основных производственных фондов в экономике России составляет не менее 80%. Эта цифра характерна даже для отраслей, связанных с транспортировкой и переработкой углеводородов. Однако прямые инвестиции в экономику России значительно уступают размеру спекулятивного капитала, ежегодно поступающего в нашу страну.

На наш взгляд, причина такого положения, а также наиболее эффективная возможность его изменения кроется в психологии большинства отечественных инвесторов (владельцев бизнеса). Задумываются ли лица, готовые инвестировать в производство, например, о том, насколько широкие возможности для человека открывают отдельные составляющие того конечного продукта, в который они собираются вкладывать деньги? Маловероятно. Эти лица интересуются скорейшей окупаемостью своих затрат и максимальной прибылью всего предприятия в дальнейшем.

Собственно говоря, схема финансирования, которая существует и сегодня, укладывается в формулу «доходность – риск». При этом, как правило, доходность доминирует при принятии решения об инвестировании. Совершенно очевидно, что быстрый доход с минимальным риском может обеспечить фондовый рынок и спекулятивные операции, проводимые на нем. Инвестирование реального сектора экономики – это значительное уменьшение доходности при возникновении дополнительных рисков, в том числе связанных с продолжительностью реализации проекта и его окупаемостью. Если добавить риски, связанные с внедрением достижений науки, то в этом случае инвестиционная привлекательность инновационного проекта и вовсе снижается до нуля.

Нетрудно представить, насколько осложнится процесс привлечения капитала у инвесторов, если на каждой презентации того или иного продукта или проекта к менеджерам, не обладающим, как водится, специальными научными знаниями, станут обращаться ученые, без которых сама идея конечного продукта не могла бы появиться на свет. Отечественная практика инвестирования минимизирует риск и ориентируется на готовые апробированные технические и технологические разработки (созданные по большей части за рубежом), которые по своим характеристикам превосходят уже существующие у нас традиционные аналоги. Исключение составляет отечественный военно-промышленный комплекс. Таким образом, наиболее широко распространены инвестиционные проекты, связанные с приобретением импортных технологий и технологических линий.

Решение проблемы внедрения последних достижений науки, на наш взгляд, напрямую связано с созданием таких условий, при которых инвестор будет заинтересован финансировать рискованные инновационные проекты. Важно подчеркнуть, что основным заказчиком таких проектов должны стать владельцы и руководители отечественных производственных мощностей. При этом заказ реального сектора экономики должен обладать высокой степенью амбициозности и исходить не из достигнутых результатов или имеющегося потенциала, а преследовать достижение сверхзадач. Такой способ стратегического планирования получил название «спиной к цели», или «планирование из будущего».

Высокий инвестиционный риск собственников производственных мощностей при реализации планов, по-

строенных с учетом потребностей, которые могут возникнуть в будущем (например, через 20–30 лет), должно разделить государство, поскольку именно оно несет ответственность перед обществом за создание и поддержание новых рабочих мест, а также за качество таких рабочих мест. Под качеством рабочих мест здесь понимаются требования к уровню квалификации трудовых ресурсов, а также уровень их общей и производственной культуры и нравственности.

В заключение хотелось бы отметить тот факт, что автор статьи осознает, что все описанное выше пока что является исключительно теоретическими гипотезами. Само по себе знание неотделимо от его носителя – человека, и, безусловно, процесс получения новых знаний обречен на то, чтобы рассматриваться через призму существующих насущных потребностей человека, таких, например, как еда, сон и продолжение рода. Следовательно, все процессы, так или иначе связанные с инвестированием в знания, могут полноценно существовать в рамках планеты тогда и только тогда, когда все иные, «текущие» задачи человечества будут решены. Однако, если не говорить об изменениях планетарного масштаба, можно с большой долей вероятности предположить, что эффективность разработки инвестиционных проектов исходя из будущих потребностей человечества будет намного выше, чем существующие планы, построенные от достигнутого (на основании анализа существующего потенциала). Собственно, целью данной статьи и являлось привлечение внимания инвесторов к использованию принципа оценки инвестиционных проектов с точки зрения оценки потребительских свойств товара по критериям будущего.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Большая советская энциклопедия: в 30 т. М.: Советская энциклопедия, 1978.
2. Ушаков Д. Н. Большой толковый словарь русского языка. М.: РИПОЛ классик, 2011. 509 с.
3. Макаров В. Л. Экономика знаний: уроки для России [Электронный ресурс] // Вестник Российской академии наук. Режим доступа: <http://vivovoco.rsl.ru/VV/JOURNAL/VRAN/SESSION/VRAN5.HTM> (дата обращения: 11.09.2011).
4. Кабанов В. Н. Экономика труда в докторских диссертациях 2007–2010 гг. (Обзор авторефератов диссертаций на соискание ученой степени доктора экономических наук по специальности 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» (08 «Экономика труда»)) // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 2 (12). С. 8–17.
5. Кабанов В. Н., Михайлова Е. В. Экономика труда в докторских диссертациях 2007–2010 гг. (Обзор авторефератов диссертаций на соискание ученой степени доктора экономических наук по специальности 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» (08 «Экономика труда»)) // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 3 (13). С. 10–18.
6. Косицына Ф. П. Соотношение роста производительности труда и заработной платы – критерий эффективности государственного регулирования экономики // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 2 (12). С. 17–22.

REFERENCES

1. Big soviet encyclopedia: in 30 volumes. M.: Soviet encyclopedia, 1978.
2. Ushakov D. D. Big explanatory dictionary of the Russian language. M.: RIPOL CLASSIC, 2011. 509 p.
3. Makarov V. L. Economics of knowledge: lessons for Russia [Electronic resource] // Bulletin of the Russian academy of science. Access mode: <http://vivovoco.rsl.ru/VV/JOURNAL/VRAN/SESSION/VRAN5.HTM> (date of viewing: 11.09.2011).
4. Kabanov V. N. Economics of labor in doctoral dissertations in 2007–2010. (Review of the abstracts of dissertations in the competition for the scientific degree of doctor of economics, specialty 08.00.05 'Economics and management of national economy' (08 'Economics of labor')) // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2010. # 2 (12). P. 8–17.
5. Kabanov V. N. Economics of labor in doctoral dissertations in 2007–2010. (Review of the abstracts of dissertations in the competition for the scientific degree of doctor of economics, specialty 08.00.05 'Economics and management of national economy' (08 'Economics of labor')) // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2010. # 3 (13). P. 10–18.
6. Kositsyna F. P. The ratio of growth of productivity and salary – criterion of efficiency of the economics state regulation // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2010. # 2 (12). P. 17–22.

08. – ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК 658.11
ББК 65.292

Кудряшова Татьяна Вячеславовна,

канд. экон. наук,

доц. каф. прикладной экономики

Новгородского государственного университета им. Ярослава Мудрого, г. Нижний Новгород,

e-mail: Tatyana.Kudryashova@novsu.ru;

Попова Елена Владимировна,

аспирант каф. прикладной экономики

Новгородского государственного университета им. Ярослава Мудрого, г. Нижний Новгород,

e-mail: popovaev0601@mail.ru

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К КЛАССИФИКАЦИИ РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЙ

METHODOLOGICAL APPROACHES TO RUSSIAN CORPORATIONS' CLASSIFICATION

Различное понятийное осмысление термина «корпорация» связано с разнообразием теоретико-методологических подходов авторов, исследующих данную проблему. В статье рассмотрены методологические подходы к трактовке категории «корпорация», при этом особое внимание уделено юридическим и экономическим аспектам данного понятия. На основе анализа и обобщения существующих качественных и количественных критериев классификации отечественных корпораций определены преимущества и недостатки используемых критериев. Систематизированы классификационные признаки, положенные в основу выделения различных видов корпораций, функционирующих в современной российской экономике.

Different conceptual understanding of the term “corporation” is connected with a variety of theoretical and methodological approaches of the authors investigating this problem. The article has reviewed the methodological approaches to the interpretation of the category “corporation”, while the special attention has been paid to the legal and economic aspects of this notion. On the basis of analysis and generalization of existing qualitative and quantitative criteria for classification of national corporations the author defines the advantages and disadvantages of used criteria. The classification features, taken as a principle of selection of different types of corporations functioning in the modern Russian economy, have been systematized.

Ключевые слова: корпорация, виды корпораций, свойства корпорации, крупный бизнес, субъекты крупного бизнеса, юридические и экономические аспекты, классификация, подходы к классификации, классификационный признак, количественные и качественные показатели.

Keywords: corporation, types of corporations, properties of corporation, large business, large business entities, legal and economic aspects, classification, approaches to classification, classification feature, quantitative and qualitative indicators.

В последние годы количество корпораций на российском рынке резко увеличилось. Это связано, прежде всего, с общей тенденцией развития мирового сообщества в направлении образования единого экономического пространства, где хозяйствующими субъектами становятся не страны, а различные организационно-экономические объединения. Несмотря на популярность данной формы управления бизнесом, в литературе на сегодняшний день нет точного определения термина «корпорация». Некоторые авторы делают акцент на юридическом аспекте термина, другие рассматривают преимущественно экономическую сторону понятия. Так как речь идет о сложном объекте изучения, без длительной традиции его исследования, то дать строгое определение корпорации очень сложно. Поэтому необходимо остановиться на некоторых пояснениях, имеющих непосредственное отношение к объекту исследования.

Понятие «корпорация» происходит от латинского «corporatio», что означает «объединение». Если обратиться к зарубежному опыту, то, например, американское право регулирует деятельность корпоративных структур, но ни в одном из действующих законов нет общего определения корпорации. Американские юристы высказывают различные точки зрения на определение признаков корпорации как самостоятельного субъекта права. К числу основных можно отнести следующие: выступление от собственного имени на правах юридического лица; долевое участие членов корпорации; возможность передачи доли участия (обращение акций корпорации на рынке); ограниченная ответственность участников; постоянное существование (бессрочность существования); единое (централизованное) управление. Американская корпорация – это искусственное образование, юридическая личность, созданная в соответствии с законом штата или федеральным законом США, состоящая в сравнительно редких случаях из одного лица или его правопреемников, но обыкновенно представляющая собой соединение многих индивидуумов [1].

Что касается российского права, то, основываясь на Гражданском кодексе РФ, можно сказать, что такая

организационно-правовая форма юридического лица, как корпорация, в нем не закреплена (ст. 50 ГК РФ). Поэтому использовать понятие корпорации как одну из разновидностей юридического лица в РФ невозможно.

Исходя из этимологии слова некоторые исследователи определяют корпорацию как объединение нескольких юридических лиц (метакорпорацию), не обладающее статусом юридического лица. Встречается мнение, что корпорацией может считаться только хозяйственное товарищество или общество [2]. Другие отмечают, что корпорация – это «единый бизнес, основанный на ограниченной ответственности и, как правило, включающий в себя несколько юридических лиц» [3, с. 13–17]. Но чаще всего термин «корпорация» употребляется в качестве синонима «акционерного общества».

Если посмотреть на корпорации с экономической точки зрения, то здесь авторы характеризуют ее свойства с разных сторон. Так, одни, обращая большее внимание на масштабы деятельности, определяют корпорацию как особую разновидность акционерных обществ (АО), характеризующуюся транснациональным характером деятельности, большими размерами, доминирующим положением на рынке и т. д. Другие, рассматривая корпорацию в основном как экономическую систему, характеризуют ее в качестве хозяйственной системы, включающей в себя три звена – финансовое, промышленно-торговое и управленческое. Наконец, третьи видят корпорацию как организацию, характеризующуюся определенной корпоративной культурой – максимальной централизацией и авторитарностью руководства, противопоставлением себя другим объединениям [2].

Так как корпорации относятся чаще всего к форме крупного бизнеса, то можно выделить еще одну их особенность. Корпорация, являясь экономическим агентом, в процессе текущего функционирования оказывает существенное влияние на национальную экономику в целом или, по крайней мере, на некоторые ее сектора. Данный критерий выделяет Я. Паппэ в своем исследовании крупного бизнеса. В соответствии с ним субъекты крупного бизнеса имеют следующие характеристики: хотя бы часть экономических агентов является коммерческими организациями, действующими с целью получения прибыли; между агентами существуют устойчивые взаимосвязи, более жесткие, чем рыночные; это означает, что в некоторых существенных аспектах все объединение выступает как единое целое; существует стратегический центр принятия решений, который может быть как юридическим лицом, так и группой физических лиц – собственников и высших менеджеров; этот центр именуется центральным элементом [4, с. 15–16]. Следовательно, данные критерии можно отнести и к термину корпорация.

Итак, корпорация – это экономическая форма объединения нескольких юридических лиц, ведущих предпринимательскую деятельность, характеризующаяся большими размерами, развитой организационной культурой, обширными хозяйственными связями и профессиональными управляющими. Как правило, она обладает существенной долей рынка, но при этом, не являясь по российскому законодательству отдельной организа-

ционно-правовой формой, существенно влияет на экономику страны.

Помимо неоднозначности в определениях исследуемого термина «корпорация» в отечественной и зарубежной литературе неоднократно ставилась проблема классификации корпораций. Анализируя имеющуюся литературу, можно сделать вывод: на сегодняшний день нет единой общепризнанной классификации видов и форм корпораций. Каждый автор трактует их по-своему, рассматривая только отдельные элементы (признаки) классификаций, подходящие к выбранному направлению исследования.

При классификации любого объекта, как правило, используются количественные и качественные показатели. Самыми распространенными критериями разделения корпораций являются показатели первой группы. Как считают Я. Ш. Паппэ и Я. С. Галухина, самыми актуальными из них на сегодняшний день являются объем реализации (выручка), прибыль и капитализация. Если речь идет о российских корпорациях, то выбор падает на объем реализации, так как прибыль – очень неустойчивый и манипулируемый показатель со стороны менеджмента, а капитализация в качестве критерия классификации будет приемлема только для АО [4].

Наглядным примером разделения корпораций по данному признаку служат рейтинги ведущих деловых журналов, например *Forbes* и «Эксперт». Первый публикует информацию о 200 крупнейших компаниях, второй предоставляет списки 400 крупнейших компаний России. На основании этих данных можно выделять корпорации и разделять их на группы в зависимости от объема продаж. Но на практике такой подход сталкивается с проблемой несопоставимости данных, представленных в различных журналах. Так, по данным 2007 г., у 11 компаний выявилось несоответствие данных показателей. Это связано с тем, что регулярная отчетность собирается в разрезе юридических лиц, а реальный экономический агент очень часто представляет собой совокупность юридических лиц, имеющих как формальные (например, в холдингах), так и неформальные связи.

Помимо названного недостатка такого рода классификации можно выделить и еще один, а именно невозможность ее применения для отдельных секторов экономики или регионов. Качественные показатели могут отчасти решить данную проблему.

Обобщенная (на основе изучения отечественной научной литературы по данному вопросу) классификация российских интегрированных структур (корпораций) в современной российской экономике в соответствии с различными экономическими критериями представлена в табл.

Виды корпораций в соответствии с содержанием классификационного признака

Классификационный признак (авторы, выделяющие данный признак)	Виды корпораций в соответствии с содержанием признака
1. Степень централизации капитала (М. Вороновицкий [5, с. 43–62; 6, с. 77–89]; Е. Драчева, А. Либман [2]; Ю. Якутин [7, с. 33; 8, с. 28])	1.1. Полностью объединившие свои активы (полное слияние). 1.2. Объединившие свои капиталы под эгидой материнской (холдинговой) компании в объеме контрольного или блокирующего пакета. 1.3. Частично (в относительно незначительной степени) объединившие активы с целью участия в органах управления группой, но без права решающего голоса. 1.4. Перекрестная собственность как механизм вертикальной интеграции. 1.5. Ведущие совместную деятельность на основе механизмов доверительного управления. 1.6. Использующие координационные виды интеграции без включения механизмов консолидации капиталов. 1.7. Частичная интеграция по отдельным функциям или видам деятельности (сбыт, НИОКР и др.). 1.8. Интеграция на основе стратегических альянсов и необязательных соглашений о совместной деятельности. 1.9. Долгосрочные контрактные отношения.
2. Степень взаимосвязи с государством (Ю. Якутин [7, с. 34; 8, с. 32]; Е. Драчева, А. Либман [2])	2.1. Государственные. 2.2. Сформированные путем директивной передачи части госсобственности в уставной капитал вновь созданного юридического лица. 2.3. Созданные на основе передачи госсобственности в доверительное управление конкретного юридического лица. 2.4. Санкционированные определенными решениями исполнительной власти (федерального или регионального уровня), гарантирующими государственную ресурсную поддержку. 2.5. Аналогичные, но без подобных гарантий. 2.6. С незначительной степенью взаимосвязи с государством.
3. Различие целевых установок и ориентиров на конечный результат (И. Шиткина [9, с. 16]; Ю. Якутин [7, с. 33; 8, с. 30]; Е. Драчева, А. Либман [2])	3.1. Направленные на ограничение конкуренции. 3.2. Направленные на монополизацию отрасли, вытеснение конкурентов (монопольные объединения могут создаваться в различных организационно-правовых формах, например в форме холдингов, финансово-промышленных групп (ФПГ), простого товарищества, основываться на иных договорных отношениях между участниками и даже существовать в форме устного соглашения (сговора) между участниками, которое выражается в антиконкурентных согласованных действиях). 3.3. Нарастывающие объемы производства и реализации в рамках сложившейся номенклатуры изделий. 3.4. Реализующие диверсифицированную номенклатуру продукции на расширяющихся рынках. 3.5. Увеличивающие экспорт отечественных товаров или выпуск импортозамещающей продукции. 3.6. Реализующие экономию финансовых затрат (в производстве, управлении). 3.7. Реализующие задания федеральных целевых и государственных научно-технических программ, выполняющие поставки для государственных нужд.
4. Различия в источниках ресурсного обеспечения (Ю. Якутин [7, с. 33; 8, с. 28–34]; Е. Драчева, А. Либман [2])	4.1. Использующие собственные (консолидированные) финансовые ресурсы. 4.2. Привлекающие (путем эмиссии ценных бумаг, увеличения залоговой стоимости корпорации, реализации механизмов солидарной ответственности) дополнительные (внешние) финансовые ресурсы. 4.3. Задействующие финансовый капитал кредитных организаций-участников. 4.4. Получающие государственную ресурсную поддержку.
5. Различия механизмов управления совместной деятельностью (В. Дементьев [10, с. 6])	5.1. Использующие возможности контроля, сопряженные с обладанием титулами собственности объединяемых предприятий. 5.2. Использующие рычаги координации совместной деятельности за счет регулирования доступа к отдельным производственным ресурсам. 5.3. Применяющие добровольную централизацию ряда полномочий участниками группы.
6. Степень консолидации имущества (Ю. Якутин [7, с. 33; 8, с. 32]; Е. Драчева, А. Либман [2])	6.1. С реальной консолидацией, достаточной для эффективной деятельности центральной компании с точки зрения самофинансирования, гарантирования привлечения внешних инвестиций для совместных проектов, создания необходимой информационной инфраструктуры и т. д. 6.2. С формальной консолидацией капитала в размере, необходимом для регистрации центральной компании в том или ином правовом статусе.

Классификационный признак (авторы, выделяющие данный признак)	Виды корпораций в соответствии с содержанием признака
7. Степень глубины отработки и реализации принципов корпоративного управления (Ю. Якутин [7, с. 33; 8, с. 33]; Е. Драчева, А. Либман [2])	7.1. Фактически реализующие корпоративные планы (программы) совместной деятельности, основанные на единых информационно-аналитических и учетных процедурах и экспертизе со стороны органов управления объединением в целом. 7.2. Выполняющие лишь отдельные функции (элементы) интегрированного управления, которые, как правило, не охватывают деятельность всех участников объединения и совокупности его задач. 7.3. Руководствующиеся на деле общекорпоративными планами (программами).
8. Различие типов координации отношений участников (С. Авдашева [11, с.14]; В. Дементьев [10, с. 7]; Я. Паппэ [12, с. 29; 13, с. 179; 4, с. 29–31])	8.1. Классические холдинги, основанные на отношениях головного и дочерних обществ, контрольный пакет формальных прав собственности которых сосредоточен в руках материнской компании. 8.2. Распределенные холдинги, возглавляемые сложной сетью переплетенных компаний и аффилированных лиц. 8.3. Перекрестные холдинги, основанные на системе взаимочастия в капитале; в такой группе отсутствует материнская компания как единый центр принятия стратегических решений. 8.4. Управленческие (нехолдинговые) корпорации, основанные на централизации ресурсов. 8.5. С централизацией снабжения и сбыта, в т. ч. использующие бартерные цепочки и давальческие схемы. 8.6. Использующие координацию с помощью кредитов, финансово-инвестиционных, страховых и лизинговых услуг. 8.7. Структуры, созданные на основе регулирования доступа к информационным ресурсам, конкурентоспособным и новейшим технологиям. 8.8. С координацией распределения получаемых от государства льгот и лоббированием мер государственной поддержки. 8.9. Управленческие (нехолдинговые), основанные на соглашениях между участниками (предоставление центральным элементом интегрированной структуры полного комплекса управленческих услуг). 8.10. С передачей ряда функций некоторым исполнительным органам (простое товарищество, договор об управлении, центральные компании ФПГ, менеджмент-компании, управляющие компании, домицильные общества и др.). 8.11. С совместным учреждением и использованием недостающих рыночных структур (бирж, инвестиционных, торговых, лизинговых компаний и т. д.). 8.12. С управлением снабжением и сбытом.
9. Различия в географии (масштабах)	9.1. Локальные. 9.2. Региональные. 9.3. Межрегиональные (в рамках объединений регионов отдельных государств, возникающих, например, в ЕС, могут превращаться и в транснациональные). 9.4. Национальные (федеральные). 9.5. Межгосударственные (транснациональные, многонациональные, международные, многострановые). 9.6. Глобальные.
10. Различия в классах объединения (Ю. Масленчиков, Ю. Тронин [14, с. 3–4])	10.1. Банковские группы. 10.2. Промышленные группы. 10.3. Кооперативные группы. 10.4. Сырьевые концерны. 10.5. Объединения.
11. По характеру организационного строения (по отраслевому составу) (О. Челнокова [15, с. 22]; Е. Драчева, А. Либман [2]; О. Иванова [16, с. 9–16])	11.1. Диверсифицированные. 11.2. Вертикально интегрированные (большинство российских сырьевых компаний). 11.3. Горизонтально интегрированные (пивоваренные, табачные компании). 11.4. Смешанные, т. е. одновременно вертикально интегрированные и диверсифицированные. 11.5. Конгломератные.
12. Продолжительность связей субъектов хозяйствования	12.1. С долгосрочными устойчивыми взаимосвязями (картели, синдикаты, тресты, концерны). 12.2. С краткосрочными взаимосвязями (консорциумы, ринги (пулы), конгломераты)
13. Характер государственной регистрации (если последняя необходима) (Е. Драчева, А. Либман [2]; О. Челнокова [15, с. 23])	13.1. Официально зарегистрированные. 13.2. Неофициальные.

Классификационный признак (авторы, выделяющие данный признак)	Виды корпораций в соответствии с содержанием признака
14. Различия в рыночном положении (Е. Драчева, А. Либман [2]; О. Челнокова [15, с. 23])	14.1. Монополистические объединения. 14.2. Олигополистические объединения.
15. Характер координации участников интегрированной структуры – добровольный или принудительный (И. Шиткина [9, с. 17])	15.1. Неравноправные объединения, основанные на экономической субординации и контроле – собственно холдинговые компании, а также объединения холдингового типа (унитарные предприятия со своими дочерними предприятиями, некоммерческие организации с созданными ими хозяйственными обществами). 15.2. Равноправные объединения, основанные на добровольных отношениях – договорные формы объединений: ассоциации (союзы), некоммерческие партнерства, простые товарищества.
16. Генезис интеграции (Е. Драчева, А. Либман [2])	16.1. Сформированные из семейного бизнеса. 16.2. Созданные по решению государства. 16.3. Созданные на основе промышленного предприятия. 16.4. Сформированные из банковского капитала. 16.5. Созданные на основе единого территориального рынка. 16.6. Созданные на основе специфических активов.
17. Экономическая мощь (Е. Драчева, А. Либман [2])	17.1. Мощные. 17.2. Слабые.
18. Организационно-правовая форма (В. Потапов, В. Лазарев [17, с. 36])	18.1. Акционерные общества (АО). 18.2. Общества с ограниченной ответственностью (ООО).

Данный подход к классификации в соответствии с определенными критериями позволяет разделить корпорации на группы и дает возможность более полно анализировать эффективность деятельности, прежде всего корпораций крупного бизнеса. При исследовании секто-

ров экономики или отдельных регионов можно выбрать подходящий признак разделения корпораций на группы с целью формирования и выработки адекватных управляющих воздействий как на уровне отдельных секторов экономики, так и в региональном разрезе.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Становление корпораций в России // РЕГИОНБИЗНЕСПАРТНЕР [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rbp.ru/4/1/144> (дата обращения: 02.11.2010).
2. Драчева Е. Л., Либман А. М. Проблемы определения и классификации интегрированных корпоративных структур // Менеджмент в России и за рубежом [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.mevriz.ru/articles/2001/4/976.html> (дата обращения: 15.10.2010).
3. Грекова Г. И. Корпоративное управление: концепции и модели // Вестник института экономики и управления НовГУ. 2010. № 1. С. 13–17.
4. Паппе Я. Ш., Галухина Я. С. Российский крупный бизнес: первые 15 лет. М.: ГУ ВШЭ, 2009. 424 с.
5. Вороновицкий М. М. Взаимные инвестиции и вертикальная интеграция при перекрестном владении собственностью // Экономика и математические методы. 1999. Т. 35. № 3. С. 43–62.
6. Вороновицкий М. М. Перекрестная собственность как механизм вертикальной интеграции на товарных и финансовых рынках // Экономика и математические методы. 1997. Т. 33. № 1. С. 77–89.
7. Якутин Ю. Еще раз к анализу эффективности становящихся российских корпораций // Российский экономический журнал. 1998. № 9–10. С. 33–34.
8. Якутин Ю. Корпоративные структуры: вариант типологизации и принципы анализа эффективности // Российский экономический журнал. 1998. № 4. С. 28–34.
9. Шиткина И. С. Предпринимательские объединения : учеб.-практ. пособие. М.: Юристъ, 2001. 382 с.
10. Дементьев В. Е. Финансово-промышленные группы в стратегии реформирования российской экономики // Российский экономический журнал. 2000. № 11–12. С. 3–9.
11. Авдашева С., Дементьев В. Акционерные и неимущественные механизмы интеграции в российских бизнес-группах // Российский экономический журнал. 2000. № 1. С. 13–27.
12. Паппе Я. Ш. Олигархи: экономическая хроника 1992–2000. М.: ГУ ВШЭ, 2000. 232 с.
13. Паппе Я. Ш. Финансово-промышленные группы и конгломераты в экономике и политике современной России. М.: ЦПТ, 1997. 261 с.
14. Масленчиков Ю. С., Тронин Ю. Н. Финансово-промышленные корпорации России. М.: ДеКа, 1999. 448 с.
15. Челнокова О. Ю. Интеграция хозяйствующих субъектов в российской экономике : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Волгоград, 2004. 25 с.

16. Иванова О. П. Формирование межрегиональных интегрированных компаний: маркетинговый подход. Кемерово: Кузбассвузиздат, 2002. 176 с.
17. Потапов В. А., Лазарев В. В. Корпорации и их виды в российской правовой системе // Внешнеторговое право. 2006. № 2. С. 32–38.

REFERENCES

1. Formation of corporations in Russia // REGIONBIZNESPARTNER [Electronic resource]. Access mode: <http://www.rbp.ru/4/1/144> (date of viewing: 02.11.2010).
2. Drachyova E. L., Liebman A. M. Problems of definition and classification of integrated corporate structures // Management in Russia and abroad [Electronic resource]. Access mode: <http://www.mevriz.ru/articles/2001/4/976.html> (date of viewing: 15.10.2010).
3. Grekova G. I. Corporate Governance: concepts and Models // Bulletin of the Institute of Economics and Management NovSU. 2010. # 1. P. 13–17.
4. Pappe Ya. Sh., Galuhina Ya. S. Russian large business: the first 15 years. M.: Higher School of Economics, 2009. 424 p.
5. Voronovizky M. M. Mutual investments and vertical integration in the cross-ownership of property // Economics and Mathematical Methods. 1999. T. 35. # 3. P. 43–62.
6. Voronovizky M. M. Cross-ownership as a mechanism of vertical integration in commodity and financial markets // Economics and Mathematical Methods. 1997. T. 33. # 1. P. 77–89.
7. Yakutin Yu. Again to analysis of the effectiveness of Russian corporations becoming // Russian Economic Journal. 1998. # 9–10. P. 33–34.
8. Yakutin Yu. Corporate structure: the option of typology and principles of performance analysis // Russian economic Journal. 1998. # 4. P. 28–34.
9. Shitkina I. S. Business associations: textbook. M.: Yurist, 2001. 382 p.
10. Dementev V. Financial-industrial groups in the strategy of reforming the Russian economy // Russian Economic Journal. 2000. # 11–12. P. 3–9.
11. Avdasheva S., Dementev V. Shareholder and non-property integration mechanisms in the Russian business groups // Russian Economic Journal. 2000. # 1. P. 13–27.
12. Pappe Ya. Sh. Oligarchs: economic chronicle 1992–2000. M.: Higher School of Economics, 2000. 232 p.
13. Pappe Ya. Sh. Financial-industrial groups and conglomerates in the economy and politics of modern Russia. M.: CPT, 1997. 261 p.
14. Maslenchikov Yu. S., Tronin Y. N. Financial and industrial corporations of Russia. M.: DeKa, 1999. 448 p.
15. Chelnokova O. Yu. The integration of economic entities in the Russian economy: abstract of dissertation. Econ. Science. Volgograd, 2004. 25 p.
16. Ivanova O. P. The formation of inter-integrated companies: a marketing approach. Kemerovo: Kuzbassvuzizdat, 2002. 176 p.
17. Potapov V. A., Lazarev V. V. Corporations and their species in the Russian legal system // The Foreign Trade Law. 2006. # 2. P. 32–38.

УДК 331.1
ББК 65.290.2

Киварина Мария Валентиновна,
канд. экон. наук, доц. каф. экономической теории
Института экономики и управления
Новгородского государственного университета им. Ярослава Мудрого,
г. Великий Новгород,
e-mail: mariya.kivarina@novsu.ru

ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ МОДЕЛИ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА

PECULIARITIES OF DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN MODEL OF BUSINESS SOCIAL RESPONSIBILITY

Рассматриваются основные подходы к трактовке термина «социальная ответственность бизнеса», анализируются существующие в мировой практике модели социальной ответственности, выявляются их преиму-

щества и недостатки, исследуется специфика становления российской модели. Выделены основные субъекты, на которые направлена социальная деятельность российских компаний. Подробно излагаются современные

задачи социальной политики в России. Подчеркивается роль социальной ответственности как инструмента эффективного диалога бизнеса с обществом и государством, даются рекомендации по выработке правил, регулирующих отношения названных сторон.

The article reviews the main approaches to the term “the social responsibility of business”, analyses the currently existing world models of social responsibility, identifies their strengths and weaknesses and examines the specificity of the Russian model development. The major targets of the Russian companies’ social activity have been determined. The modern challenges of the Russian social policy have been provided. The article has emphasized the role of the social responsibility as a tool for the effective dialogue between business, society and the state. The recommendations for development of the rules regulating the relations between the stated parties have been proposed.

Ключевые слова: социальная ответственность бизнеса, социальное партнерство, социальная политика, «американская», «рейнская» и «российская» модели социальной ответственности, кодекс корпоративного поведения, диалог власти и бизнеса

Keywords: social responsibility of business, social partnership, social policy, “American”, “Rhine” and “Russian” models of social responsibility, code of corporate conduct, dialogue between business and authorities.

Термин «корпоративная социальная ответственность» (КСО) становится все более популярным в нашей стране. Он все чаще звучит в средствах массовой информации, на различных конференциях, при обсуждении проблем на круглых столах и т. д. Даются самые разнообразные определения этого феномена, описываются многочисленные механизмы его реализации. Значимость и приоритетность проблем корпоративной социальной ответственности обусловлены, с одной стороны, высокой степенью развития ведущих стран мира, что создает материальные возможности для повышения качества жизни населения, с другой стороны, усилением роли нематериальных факторов экономического роста, связанных с необходимостью инвестиций в «человеческий капитал» как ключевого условия инновационного экономического роста. Немаловажной причиной повышения внимания к развитию социальных функций предпринимательского сообщества в России явился также пересмотр традиционных взглядов на концепцию социальной политики в сторону расширения круга ее субъектов и значительного сокращения роли государства в решении многих социально-экономических проблем.

В России подходы к определению КСО имеют определенную специфику. Социальная ответственность бизнеса трактуется по-разному: иногда очень узко, иногда слишком широко. В узком смысле корпоративная социальная ответственность предполагает своевременную выплату работникам зарплаты, уплату налогов, соблюдение законодательства в сфере охраны окружающей среды, техники безопасности и здоровья работников, этическое поведение в рамках существующего законо-

дательства. Следовательно, исходной сферой формирования системы социальной ответственности бизнеса являются социально-трудовые и связанные с ними экономические и политические отношения. С этих позиций социальная ответственность выступает как метод цивилизованного решения социально-трудовых конфликтов, содержащий в себе механизм достижения социальной стабильности общества. В настоящее время в России идет процесс создания правовых основ и механизмов реализации взаимодействия власти и бизнеса в рамках трипартизма (правительство – профсоюзы – предприниматели), вырабатываются формы и методы осуществления управления организациями в новых условиях.

В широком смысле корпоративная социальная ответственность представляет собой добровольный вклад бизнеса в развитие общества в социальной, экономической и экологической сферах, зачастую не связанный напрямую с основной деятельностью компании и выходящий за рамки определенного законодательного минимума и принятых в обществе этических норм. Это ответственность перед деловыми партнерами и сотрудниками, перед местными сообществами и населением в целом. Высшей формой социальной ответственности бизнеса является включение его в систему социального партнерства, в результате чего происходит пересмотр ответственности бизнеса, власти и общества в решении общественно значимых проблем, искоренение социального иждивенчества, создание механизмов общественного контроля над выполнением государством своих социальных обязательств.

Многие российские корпорации уже начали постепенно внедрять принципы социальной ответственности в свою производственно-хозяйственную деятельность. Однако чаще всего они используют их исключительно в своих личных интересах, а не в интересах общества.

Любой бизнес создается для получения прибыли, но он реализуется не в вакууме, а в определенной среде и при определенных обстоятельствах и может быть успешным только при четких и понятных «правилах игры». Создание таких «правил игры» является первостепенной задачей государства, но государство не всеильно. Оно располагает теми ресурсами, которые предоставили ему в распоряжение бизнес и общество. Общество, в свою очередь, должно быть обеспечено рабочими местами, возможностями приобретения профессиональных квалификаций, воспитания здоровых детей, заботы о престарелых и т. д. Этот замкнутый круг взаимных обязательств заставляет формировать отношения партнерства и в равной степени нести обязательства друг перед другом.

Представители делового сообщества участвуют в создании своих профессиональных ассоциаций и союзов для объединения усилий в диалоге с государством и продвижения законодательных инициатив. В этой профессиональной среде уже сегодня устанавливаются свои правила корпоративного поведения, которые оформляются в виде кодексов корпоративного поведения и кодексов деловой этики, отличающихся по форме и содержанию, но в той или иной степени содержащих позиции социальной ответственности бизнеса. Таким образом, ключевая роль и участие бизнеса в решении задач социально-экономического развития создает

стабильность и устойчивость в обществе, делает сам бизнес стабильным.

Затянувшиеся в России реформы, невнятная федеральная социальная политика привели к закономерному обострению социальных проблем. Непоследовательность решений не создала на сегодняшний день эффективную законодательную базу для стабильного ведения бизнеса. В обществе не восстановлено доверие к властным структурам, государством не только не определены перспективы развития, но и не выработаны приемлемые для Российской Федерации пути возрождения социальной сферы. Однако при всем этом существуют многочисленные примеры, когда больным, престарелым, инвалидам, ветеранам, детям без родителей оказывается помощь не из государственных фондов и ресурсов, а из частных источников, коммерческих и некоммерческих организаций и, чаще всего, по зову сердца и души. Именно в этих условиях впервые возникают вопросы об эффективности социальных вложений и создании целенаправленных социальных программ с поиском долгосрочных партнеров, мониторингом адресности направленных ресурсов.

В нашей стране до сих пор не выработаны общепринятые нормы социальной ответственности, что порождает высокую вариативность форм социальной активности, формирующихся на различных предприятиях и корпорациях. Кроме того, степень вовлеченности российских предприятий в социальную деятельность крайне неравномерна. Инициатором большинства проектов, как правило, выступает власть. Именно у нее есть решимость возложить на бизнес ответственность за многие общественно значимые проблемы.

На Западе сложились две основные модели социальной ответственности – американская и рейнская (или континентальная).

Американская модель социальной ответственности известна еще с XIX в. Согласно этой модели ответственность бизнеса перед обществом ограничивается созданием рабочих мест и обеспечивает эффективность их использования через достойную заработную плату, создание необходимых условий труда и своевременную выплату достаточно высоких налогов. В основе американского предпринимательства лежит принцип максимальной свободы всех субъектов хозяйствования, вследствие чего многие сферы общественных отношений остаются саморегулирующимися. К таким сферам, в частности, относятся трудовые отношения типа работник – работодатель, добровольность медицинского страхования. В то же время в США выработаны самые разнообразные механизмы участия бизнеса в социальной сфере, например через корпоративные фонды, нацеленные на решение разнообразных социальных проблем (оплата профессионального образования, курсов повышения квалификации, подготовки и переподготовки работников, пенсионное обеспечение и страхование). Ответственная социальная деятельность и благотворительность корпораций поощряются соответствующими налоговыми льготами. Таким образом, ядром американской модели является филантропия, при которой бизнес делится частью своей прибыли, вкладывая ее в общественно полезные инициативы, жертвуя на благотворительные нужды.

Данная модель находит наибольшее понимание со стороны населения, общественных организаций и персонала. С точки зрения инвестора благотворительная деятельность свидетельствует о социальной устойчивости компании, что при прочих равных условиях делает ее более привлекательной для вложений. Негативной стороной американской модели является распространенное среди населения мнение, что компания, активно вкладывающая средства в благотворительность, «отмывает деньги» [1].

Согласно рейнской модели, бизнес платит большие налоги, а государство на эти средства реализует социальные программы для населения. Подобная модель социальной ответственности бизнеса широко распространена в западноевропейских странах, где присутствуют развитые механизмы денежной помощи. Их широта и размеры существенно различаются от страны к стране. Наиболее полно система социальных услуг, поддерживаемых государством, реализуется в Швеции, Норвегии, Дании, Финляндии. Она получила название скандинавской модели социального государства и социальной ответственности бизнеса.

В рейнской модели социально ответственная деятельность предприятий связана с достижением их бизнес-целей и является частью стратегии создания добавочной стоимости. Все финансируемые мероприятия в рамках данной модели работают с целью максимизации прибыли. Наиболее распространенными объектами вложений капитала являются такие сферы, как развитие персонала, природоохранная деятельность, разрешение экологических проблем, развитие науки, образования и технологий, благотворительные вложения с участием сотрудников компании, программы приведения деятельности компании в соответствие с мировыми стандартами и т. д.

С точки зрения инвестора, рейнская модель является более привлекательной при оценке социально ответственного поведения компании, поскольку имеет относительно измеримые результаты, так как вложения компании в социальную сферу дают ощутимый для местного сообщества эффект. На сегодняшний день данная модель доступна лишь крупным промышленным компаниям и корпорациям, достигшим определенного уровня стабильности бизнеса [2, с. 47–48].

Таким образом, рейнская модель социальной ответственности принципиально отличается от американской модели, поскольку в Европе бизнес рассматривает государство как институт, приводящий в исполнение принятые правила поведения, а в США подобное вмешательство государства расценивается как нарушение свободы бизнеса. Если американская модель в качестве целей корпоративной социальной ответственности выделяет прибыльность и ответственность перед акционерами, то рейнская дополнительно относит к ней вопросы ответственности перед работниками и местными сообществами. Очевидно, что каждая из моделей имеет свои преимущества и недостатки. Поэтому редко можно встретить страну или даже компанию, практикующую какую-либо одну из них в чистом виде. Как правило, одна из моделей социально ответственного поведения становится в компании преобладающей, притом что используются одновременно обе модели.

В России еще не сформирована собственная модель социальной ответственности. Поэтому все социальные инициативы предприятий и корпораций не имеют четкой стратегии и ясных методов реализации. Зачастую они носят показной характер. Это не исключает того, что в некоторых регионах руководители предприятий и их собственники сознательно занимаются социальной политикой, понимая, что она отвечает интересам сохранения и развития бизнеса. Однако и в этих случаях власть не сумела сформировать институциональных основ участия бизнеса в социальной деятельности, не определила четкие критерии социальной ответственности.

Некоторые исследователи полагают, что социальная ответственность в России представляет собой некий гибрид, в котором присутствуют элементы американской и рейнской моделей [3, с. 7–28]. По мнению других, российский бизнес избрал американскую модель, ориентированную на социальные инвестиции и местное сообщество, а также на «человеческий капитал» и исключая институциональное вмешательство государства. На наш взгляд, ни та, ни другая модель в полной мере в российском бизнесе пока не используются. В настоящее время идет только постепенное приспособление предприятий к реалиям рыночной экономики. Быстрее приспособляются крупные предприятия, активно внедряющие самостоятельно разработанные стандарты социальной ответственности. Они все больше начинают осознавать, что стратегически социально ответственная деятельность подразумевает инвестирование в социальное развитие, что, в свою очередь, укрепляет положение компании на рынке. Таким образом, возникают взаимовыгодные отношения: успех компании способствует общественному прогрессу и наоборот. Опыт свидетельствует о том, что чем теснее социальная проблема связана с бизнесом компании, тем выше ее заинтересованность в разрешении проблемы, а значит, возрастают ее возможности послужить на благо обществу.

Можно выделить три основных субъекта, на которые сегодня направлена социальная деятельность российских компаний. Во-первых, это собственный персонал: от климата в коллективе зависят скорость прохождения решений, производительность труда и, следовательно, эффективность бизнеса. Во-вторых, это местные сообщества, где функционирует бизнес. Для успешной деятельности ему требуется лояльность местных властей и населения. Обеспечить эту лояльность можно, принимая участие в решении насущных социальных проблем регионов. В-третьих, это западное бизнес-сообщество – в основном экспортеры и те компании, которые собираются вкладывать инвестиции в российскую экономику. Запад придает большое значение уровню корпоративной социальной ответственности компании (есть даже специальные индексы, влияющие на оценку инвестиционной привлекательности).

Современные задачи внешней социальной политики должны определяться с учетом общественных отношений и общепринятых этических норм и реализовываться в среднесрочной комплексной программе развития территории и текущих мероприятиях, в социальном партнерстве. Переход от текущих вложений будет фактически означать смену властью «правил игры»: она желает иметь

в лице бизнеса стратегического партнера, способного на долгосрочное участие во внешней социальной политике. В свою очередь, органы власти видят задачу в выработке направлений социально-экономической политики, создании условий для их реализации в диалоге с бизнесом.

Вместе с тем бизнес не следует чрезмерно перегружать социальными программами. Это приведет к тому, что он не сможет вкладывать деньги в социальную сферу своих предприятий. Кроме того, нельзя забывать, что бизнесмен предоставляет рабочие места большому числу людей. При этом ему надо вкладывать деньги в свое производство.

В целях повышения социальной ответственности бизнеса очень важно упорядочить институциональные формы отношений между властью и бизнесом. Особенно это важно для малого и среднего бизнеса. Здесь практически отсутствуют формализованные отношения с местными властями. Представители их считают, что этому мешает недостаток у власти необходимых условий. В то же время серьезным препятствием для работы по формальным правилам является то, что они затруднили бы движение теневых потоков средств между местной властью и бизнесом. Здесь имеются существенные противоречия, заключающиеся в том, что власть добивается формализации обязательств бизнеса, но предпочтения с ее стороны продолжают носить неформальный скрытый характер.

Чтобы заинтересовать бизнес в участии в социальной политике, власть должна использовать различные стимулы. Они могут быть публичными и непубличными. К публичным стимулам относятся различные формы морального поощрения. Чаще всего оно обеспечивается посредством проведения ежегодных конкурсов по различным номинациям. Конкурсные процедуры очень важны для предпринимателей, прежде всего потому, что позволяют установить неформальные контакты с представителями власти.

Наряду с моральным поощрением власть может предоставить бизнесу и другие преимущества в обмен на оказываемую поддержку социальных программ. Например, формирование позитивного имиджа фирм, помогающих власти. Органы власти могут лоббировать интересы бизнеса при получении государственных или зарубежных заказов, установлении арендных ставок на землю, понижающих и повышающих коэффициентов. Вместе с тем пришло то время, когда отношения власти и бизнеса как субъектов социальной политики должны приобрести более открытую и формализованную форму. Это явилось бы хорошей предпосылкой превращения данных отношений в систему, обеспечило бы стратегическую перспективу для данной деятельности. Однако власть должна научиться понимать, что и она ответственна перед бизнесом.

Было бы желательным, чтобы власть и бизнес выработали своеобразный кодекс правил, регулирующий неформальные соглашения. Основными из них могли бы быть следующие:

- а) необходимость исполнения достигнутых неформальных договоренностей обоими участниками соглашений;
- б) требование встречной открытой или скрытой лояльности со стороны власти по отношению к тем

представителям бизнеса, которые идут на взаимодействие с властью на поле социальной политики, предоставление им в первую очередь соответствующих преференций;

в) возможность использования вложений бизнеса в социальную политику в качестве инструмента урегулирования возникающих конфликтов между властью и бизнесом;

г) требование иерархического соответствия при взаимодействии власти и бизнеса на поле социальной ответственности и др.

Таким образом, социальная ответственность бизнеса может и должна стать площадкой для плодотворного сотрудничества между бизнесом и властью. Однако это длительный процесс, протекающий противоречиво даже в более развитых и благополучных экономиках. При этом формирование социально ответственного поведе-

ния в предпринимательской среде возможно только при целенаправленной поддержке со стороны государства и его активном участии в решении социальных проблем. Власть должна создать базовые условия для развития социально ответственного бизнеса. Они включают следующие: гарантированные права собственности и безопасности ведения бизнеса; независимая судебная система; прозрачные законодательные рамки для ведения социальной деятельности; приоритеты социальной ответственности и др. Одновременно государству следует оказывать активную и системную поддержку развитию институтов гражданского общества. Одним из путей решения данной проблемы является создание эффективных механизмов финансирования гражданских инициатив, в том числе через формирование системы независимых государственных и негосударственных агентств.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Социальная ответственность бизнеса: актуальная повестка / под ред. С. Е. Литовченко, М. И. Корсакова. М.: Ассоциация менеджеров, 2003. 208 с.
2. Туркин С. Социальная ответственность бизнеса // Управление компанией. 2004. № 7. С. 47–68.
3. Шевчук А. Социальная роль бизнеса в моделях корпоративного управления // Spero. Социальная политика: экспертиза, рекомендации, обзоры. 2005. № 2. С. 7–28.

REFERENCES

1. Social responsibility of business: actual agenda / edited by S. E. Litovchenko, M. I. Korsakov. M.: Managers' association, 2003. 208 p.
2. Turkin S. Social responsibility of business // Company management. 2004. # 7. P. 47–68.
3. Shevchuk A. Social role of business in the corporate management models // Spero. Social policy: expertise, recommendations, reviews. 2005. # 2. P. 7–28.

Я интеллектуал!

Мое самое большое богатство – мой интеллект. Но сколько он стоит сегодня?

У меня есть изобретения, научные статьи, монографии и диссертации, научные открытия. Я пишу стихи и прозу, музыку, увлекаюсь народным творчеством, народными промыслами и многим другим. Где я могу предложить себя, свой интеллект и иметь, кроме удовлетворения от своего творчества, еще и какой-то доход? Здесь, на ярмарке!

Ты можешь поместить объявление со своими контактами и кратко изложить, что ты продаешь, предлагаешь к внедрению, тиражированию или обмену. Можно предложить любые формы сотрудничества интеллектуала с бизнесом, властью, общественными организациями, со всеми, кто ищет инновационные пути развития и готов их спонсировать, поощрять и развивать.

Давай встретимся на ярмарке продуктов интеллектуального труда, познакомимся! И начнем сотрудничать! Очень важно и то, что сегодня, когда в Сколково осуществляется многомиллиардный проект, ты можешь проявить себя, это шанс получить работу.

Нас миллионы – умных, ищущих, знающих, желающих улучшить нашу жизнь!



**Ярмарка продуктов
интеллектуального труда**

<http://ya-intellektual.ru/>

Дерзайте, выдумывайте, предлагайте.

Это ваш шанс!

Мы ждем вас в наших павильонах!

09. – МАРКЕТИНГ

УДК 339.138
ББК 65.291.34

Копасовская Наталья Геннадьевна,
канд. экон. наук, доц., доц. каф. коммерции
Нижегородского государственного университета им. Н. И. Лобачевского, г. Нижний Новгород,
e-mail: mayinet@yandex.ru;
Подольская Татьяна Олеговна,
ассистент каф. коммерции
Нижегородского государственного университета им. Н. И. Лобачевского, г. Нижний Новгород,
e-mail: podolskaya79@yandex.ru;
Соловьева Лариса Владимировна,
канд. экон. наук,
директор по маркетингу Atelier d'Architecture by J. L. Ray,
Vero Beach, Florida, USA
e-mail: solo9_9@mail.ru

МАЛОБЮДЖЕТНАЯ РЕКЛАМА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА: ВОЗМОЖНОСТИ СЕТИ ИНТЕРНЕТ

LOW-BUDGET ADVERTISING IN CRISIS: OPPORTUNITIES OF THE INTERNET

Интернет – самый быстрорастущий сегмент рынка рекламы, в том числе и в России. В условиях кризиса он становится особенно привлекательным, поскольку помимо того, что предоставляет разнообразные технические и маркетинговые возможности, может быть не только эффективным, но и весьма экономичным средством рекламы. Торговля легковыми автомобилями в регионах – одно из направлений деятельности, рекламировать которые в Интернете удобно и эффективно. В статье разработан бюджет затрат на рекламу в Интернете для автосалона, впервые решившего использовать такой способ продвижения своих услуг. Основное условие при разработке бюджета – строго ограниченный объем ресурсов.

Internet is the fastest growing segment of the advertising market, including in Russia. In the crisis conditions it becomes particularly attractive because in addition to providing a variety of technical and marketing opportunities it can be not only effective but also very economical tool of advertising. The regional automobile trading is one of the activities, for which Internet advertising is convenient and efficient. This article has provided the budget of the online advertising for dealers, who the first time decided to use this way of promotion of their services. The main condition for the budget development is a strongly limited amount of resources.

Ключевые слова: реклама, Интернет, создание сайта, продвижение сайта, затраты на рекламу, баннерная реклама, контекстная реклама, Нижегородская область, автосалон, эффективность рекламной кампании.

Keywords: advertising, Internet, website creation, website promotion, advertising costs, banner advertising, contextual advertising, Nizhny Novgorod region, auto show, the effectiveness of advertising campaign.

В условиях кризиса снижение затрат на рекламу является оправданным шагом. Однако опыт подсказывает:

успех ожидает тех, кто и в тяжелые времена уделяет рекламе неослабное внимание. Из 22 крупнейших компаний США, которые в период Великой депрессии продолжали работать над своим брендом, 19 существуют и поныне [1].

Рекламный рынок России после дефолта 1998 г. затормозился, пошел вспять и выбрался из кризиса лишь к 2001 г. Последующие годы вновь были успешными. К 2007 г. Россия стала тринадцатым по величине рекламным рынком мира [2]. Однако в 2008 г. предприятиям пришлось вновь перейти в режим экономии.

Каковы возможные решения для фирм, желающих продолжать рекламную кампанию в условиях кризиса?

Телевидение – самое эффективное средство. Его доля – более 50 % общего рекламного бюджета. Оно воздействует на потребителя с помощью аудио- и видеоряда и транслирует сообщения огромным аудиториям. Это повышает эффективность и снижает стоимость телерекламы на одного человека контактной аудитории. В условиях кризиса потребитель скорее посмотрит бесплатный телеканал, чем купит дорогостоящий журнал. Для конкретной компании телереклама (особенно на федеральных каналах и в столичных регионах) слишком дорога.

Радио и печатные СМИ способны передать либо только звуковое, либо только зрительное послание и уступают телевидению. В период кризиса они первыми стали сдавать свои позиции.

Интернет в условиях кризиса, напротив, приобретает дополнительные преимущества. Затраты на Интернет-рекламу составляют около 10 % общемирового рекламного бюджета. И этот рынок растет высокими темпами. В 2007 г. рост интернет-рынка рекламы достигал 100 % в год. По прогнозам ZenithOptimedia, в 2010 г. темпы роста снизятся до 50 % (максимум среди всех видов рекламы), а следующий за ним рынок телерекламы возрастет лишь на 19 %.

Основные преимущества Интернета: постоянно расширяющаяся аудитория пользователей; работа непосредственно с целевой аудиторией; разнообразные

технические возможности; доступность рекламной информации в любой момент времени; фиксация и анализ статистики просмотров; умеренные цены.

Интернет облегчает пользователю, имеющему осознанную потребность, поиск нужной компании, т. е. большинство посетителей сайта попадают туда целенаправленно, что повышает эффективность затрат.

Рассмотрим основные этапы размещения рекламной информации в Интернете, которые обычно выделяются при изучении этого процесса (цены основаны на предложениях компаний Нижегородской области).

1. Корпоративный сайт создается в среднем за 20 дней. Цена зависит от сложности дизайна и предоставляемых возможностей (от 15 тыс. р.). В пакет услуг может входить первичное наполнение и сервисное обслуживание. На последующие услуги заказчику предоставляется скидка (10–15 %).

Размещение сайта (хостинг) можно осуществить на сервере той же компании. Цена зависит от технических параметров (до 1 500 р./мес.). Возможно ее включение в цену полного пакета услуг. Выбор компаний-разработчиков в регионе весьма велик.

Можно ограничиться созданием сайта-визитки (сроки 7–10 дней, цена 5–15 тыс. р.). Цена включает хостинг. Возможно «бесплатное» создание сайта. Компания получает сайт, его размещение и наполнение исходя из технического минимума, а также продвижение в основных поисковых системах. Оплачивается именно продвижение: 8 тыс. р./мес. минимум на 6 месяцев.

Краткие сведения о компании можно самостоятельно и бесплатно разместить в каталогах общей и специальной тематики.

2. Продвижение сайта может осуществляться как на общероссийском, так и на региональном уровнях. Последнее проще и дешевле. Кроме того, для многих предприятий, реализующих свою продукцию максимум в двух-трех регионах или меньше, региональное продвижение как раз и является наиболее целесообразным.

2.1. Контекстная реклама лидирует по количеству затраченных денежных средств. Она располагается на страницах результатов поиска поисковых систем и привлекает целевого потребителя, уже заинтересованного в данном товаре. Заказчик рекламы определяет целевую аудиторию по различным признакам (географический, поведенческий, тематический таргетинг). Это повышает эффективность рекламы.

Стоимость контекстной рекламы зависит от времени размещения объявления, количества поисковых систем, на страницах которых оно размещено, популярности товара, выбора региона и др. Стоимость рекламы в рамках одного региона – от 1 500 р./мес., по России – от 10 000 р./мес. Чаще оплачивается не само объявление, а количество переходов с него на сайт компании. Средняя цена одного перехода 30 коп. По данным компании «Сеоника» (Нижний Новгород), стоимость обращения по объявлению о производстве пластиковых окон 258 р. для контекстной рекламы и 3 111 р. для телерекламы.

2.2. Баннерная реклама – это размещение баннеров (графических элементов) на тематических сайтах для привлечения пользователей и повышения узнаваемости бренда. Баннеры применяются в сочетании с контекстной

рекламой. Стоимость изготовления баннера 500–1 500 р. в зависимости от спецэффектов, срок изготовления – 2–4 дня. Стоимость размещения (500–2 500 р./мес.) зависит от размеров, положения баннера и условий конкретного сайта. Для баннера характерна быстрая отдача, поэтому объявление можно разместить на короткий срок (200–500 р.).

Баннеры размещают и в социальных сетях, но количество переходов тут в сотни раз меньше, чем в поисковых системах, поскольку пользователи используют данный вид ресурсов преимущественно не в целях совершения покупок. Здесь эффективнее скрытый маркетинг, т. е. создание и продвижение популярных среди пользователей сообществ. Скрытый маркетинг может быть бесплатным, если продавец сам ищет в социальной сети своих потенциальных клиентов.

Информационные порталы, кроме размещения справочной информации о фирме, предлагают включение в тематический список компаний, онлайн-консультации с экспертами компании, публикацию новостей предприятия, голосования, викторины. В Нижегородской области это порталы ГИПОРТ.РУ, nnovgorodout.ru, ipnn.ru, nn.all-gorod.ru и др.

Нижегородский автосалон «Авит» (название изменено) был открыт в 2005 г. и неплохо пережил кризис (продажи в 2008 г. по сравнению с 2007 г. возросли на 8,6 %, а в 2009 г. по сравнению с 2008 г. – на 19 %). При этом заметно увеличилась доля отечественных автомобилей в общем объеме продаж. Компания невелика и по рейтингу «Газеты-А» находится в четвертом десятке автосалонов города.

Рекламный бюджет в 2009 г. составил 700 тыс. р. (4 % чистой прибыли). В основном он потрачен на традиционную рекламу: участие в выставках (42,7 %), телевидение (36 %), радио (11 %), печатные СМИ (5,4 %), листовки (4,2 %). Полноценного официального сайта до 2010 г. предприятие не имело.

Частично потребность компании в собственном сайте восполняла интернет-страничка, предоставленная компанией-производителем одной из марок автомобилей, представленных в салоне. Естественно, что на страничке были размещены сведения лишь о продукции под этой маркой, тогда как в салоне предлагаются отечественные и зарубежные автомобили нескольких десятков марок.

Опросы автолюбителей, проведенные компанией, показали: большинство (36 %) начинают подготовку к покупке автомобиля с поиска информации в Интернете. Пользователи «Яндекс» и Google переходят на автосайты 4,7 млн раз в месяц. Еще 2–3 года назад эта цифра была в 4–5 раз меньше [3].

По данным ЗАО «Бегун» (www.begun.ru), в 3-м квартале 2010 г. на долю автомобильной контекстной рекламы приходилось 5,91 % кликов (второе место после категории «Досуг»). Примерно 2,5 % от общего числа переходов по теме «Авто» осуществлены жителями Нижегородской области.

За январь 2011 г. посетители «Яндекс» искали сочетание «автосалоны Нижнего Новгорода» 16 тыс. раз. Более 130 раз пользователи разыскивали именно автосалон «Авит». Разумеется, чаще покупатели ищут не салон, а марку машины в данном регионе (ВАЗ – 6 700 раз

за месяц, «Форд», «Тойота», «Рено» – каждую 2 500 раз, «Ситроен» – 500 раз), попадая при этом на сайты соответствующих автосалонов.

В то же время стоимость ключевых слов автомобильной тематики не самая высокая. Они практически отсутствуют в рейтинге 25 наиболее дорогих ключевых слов, уступая место недвижимости, программному обеспечению и др. Средняя цена за переход 4–6 р. (данные компании «Бегун»). Средний процент людей, кликнувших на баннер, составляет 1 %, но по теме «Авто» этот процент выше – 1,5 %. Следовательно, создание и продвижение сайта для фирмы «Авит» совершенно необходимо.

Как правило, расходы на интернет-маркетинг составляют 5–10 % рекламного бюджета компании. Рекламодатели категории «Авто» на протяжении ряда лет занимают первое место по объему средств, потраченных на контекстную рекламу (10,12 %). В 2010 г. компания «Авит» потратила на эти цели 63,6 тыс. р. Средства были размещены следующим образом (табл.)

Таблица

Смета затрат на проведение рекламной кампании в Интернете

Наименование	Сумма, тыс. р.	Доля, %
1. Создание статического сайта с уникальным дизайном и стандартной оптимизацией	23,6	37,1
2. Хостинг	3	4,7
3. Продвижение сайта в регионе («Яндекс», «Рамблер», Google, Mail.ru) по 25 ключевым словам («ключевое слово», «ключевое слово + «Нижний Новгород»)	12	18,9
4. Контекстная реклама	18	28,3
5. Баннерная реклама	7	11,0
Итого	63,6	100

Предприятие ориентируется на покупателей из Нижнего Новгорода и области, поэтому выбирает вариант регионального продвижения сайта.

Как видно из таблицы, большая часть затрат (37,1 %) – это средства на создание и первичную оптимизацию сайта. Такие затраты осуществляются одновременно. Если в последующие периоды компания не сможет или не захочет развивать, усовершенствовать сайт, то текущие расходы на его содержание (хостинг,

обновление баннерной рекламы и пр.) составят 62,9 % затрат первого года.

Затраты в размере 63,6 тыс. р. эквивалентны четырем объявлениям (30 с) на региональном телеканале. За 2010 г. количество посещений сайта составило в среднем 6,5 тыс. раз/мес. Конверсия сайта – 2,8 % (в среднем этот показатель 0,5–3,0 %, но может подниматься до 9 %, редко выше). Таким образом, значение показателя конверсии можно считать вполне удовлетворительным.

По опросу покупателей автосалона 31 % из них ознакомились с сайтом. Некоторые обратились к сайту после просмотра иных видов рекламы.

Подводя итоги, отметим следующее:

– знакомство с сайтом примерно трети покупателей не означает роста продаж на 30 %, но свидетельствует о том, что все больше покупателей выбирают новые пути получения информации. Задача фирмы – предоставить им такую возможность, т. к. размещение информации в Интернете является важным фактором конкурентоспособности;

– интернет-реклама может быть самостоятельным средством привлечения потребителей (поисковая система – сайт компании – обращение). Стоимость дополнительного обращения невелика (для рассматриваемой компании 30 р.);

– возможен синергетический эффект от использования интернет-рекламы и других видов рекламы (реклама в прочих СМИ – поисковая система – сайт компании – обращение). Например, потребитель выберет (иногда неосознанно) в интернет-каталоге ту фирму, чью рекламу ранее видел на телевидении. Дополнительные затраты по схеме телевидение – Интернет увеличат стоимость привлечения, хотя и не намного. Для определения эффективности затрат с учетом синергии следует изучить динамику отношения затрат на рекламу по всем видам СМИ к количеству обратившихся.

Итак, интернет-реклама соответствует современным тенденциям информатизации общества, предоставляет массу технических возможностей, может быть предельно малобюджетной, порождает как прямой, так и косвенный эффект от ее использования. Именно такое новое и в то же время экономное средство рекламы может быть наилучшим решением для поддержания позиции фирмы в период кризиса.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Санин В. Медиарынок и кризис: мягкая посадка почти для всех [Электронный ресурс] // Веб-сайт «OpenSpace.ru». Режим доступа: <http://www.openspace.ru/media/advertising/details/3678/> (дата обращения: 1.08.2011).
2. Обзор российского рынка рекламы. РБК маркетинговые исследования [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://marketing.rbc.ru/research/562949953433158.shtml> (дата обращения: 1.08.2011).
3. Статистика сайта авто [Электронный ресурс] // Веб-сайт «LiveInternet». Режим доступа <http://www.liveinternet.ru/stat/ru/auto/searches.html> (дата обращения: 1.08.2011).

REFERENCES

1. Sanin V. Media market and the crisis: the soft landing for almost all [Electronic resource] // Website «OpenSpace.ru». Mode of access: <http://www.openspace.ru/media/advertising/details/3678/> (date of viewing: 1.08.2011).
2. Overview of the Russian advertising market. RBK marketing research [Electronic resource]. Access mode: <http://marketing.rbc.ru/research/562949953433158.shtml> (date of viewing: 1.08.2011).
3. Statistics of the automobile site [Electronic resource] // Website «LiveInternet». Access mode: <http://www.liveinternet.ru/stat/ru/auto/searches.html> (date of viewing: 1.08.2011).

08.00.10. – ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 336.1
ББК 65.261.3

Лукьянова Анна Васильевна,
канд. экон. наук, доц., директор Центра финансового и бюджетного развития
Государственной академии инноваций,
г. Москва,

e-mail: avlukyanova@yandex.ru;

Топилин Ярослав Николаевич,
канд. социол. наук, ведущий специалист-эксперт
Управления Федерального казначейства
по Волгоградской области,
г. Волгоград,

e-mail: topilinn@mail.ru;

Донсков Алексей Александрович,
студент Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,

e-mail: alexey-donskov@mail.ru

КОНКРЕТИЗАЦИЯ ПОНЯТИЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ И РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ РАСХОДОВ БЮДЖЕТОВ, ОПРЕДЕЛЕНИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ РАСХОДОВ В СОЦИАЛЬНО ЗНАЧИМЫХ ОТРАСЛЯХ¹

CONCRETE DEFINITION OF THE CONCEPTS OF EFFECTIVENESS AND EFFICIENCY OF THE BUDGET EXPENDITURES, DEFINITION AND CLASSIFICATION OF EXPENDITURE IN THE SOCIALLY IMPORTANT SECTORS²

Рассматриваются понятия эффективности и результативности бюджетных расходов, приводятся развернутые в данный момент инструменты повышения эффективности и результативности бюджетных расходов, описывается деятельность Федерального казначейства в области повышения эффективности бюджетных расходов, приводится определение расходов в социально значимых отраслях, а также классификация расходов бюджетов бюджетной системы РФ и делается вывод о ее пригодности для классификации расходов в социально значимых отраслях. Также показаны существующие проблемы в сфере эффективности и результативности бюджетных расходов и приводятся способы их решения, описанные в законодательных актах.

This article discusses the concepts of efficiency and effectiveness of the budget expenditures, provides for the currently developed tools for improvement of efficiency and effectiveness of the budgetary expenditures, describes the activities of the Federal Treasury in the area of improvement of the efficiency of the budgetary expenditures, provides for the definition of the spending into the socially important sectors, as well as the classification of the budget expenditures of the budget system of the RF and makes conclusion about its suitability for classification of expenditures in the socially important branches. Additionally, the article demonstrates the existing problems in the area of efficiency and effectiveness of the budget expenditures and provides methods for their resolution described in the legislation.

Ключевые слова: бюджетные расходы, эффективность, результативность, Федеральное казначейство, социально значимые отрасли, бюджетные доходы, сбалансированность бюджета, участники бюджетного процесса, муниципальные образования, межбюджетные трансферты.

Keywords: budget expenditures, effectiveness, efficiency, Federal Treasury, socially valuable sectors, budget incomes, balanced budget, participants of the budget process, municipal formations, inter-budget transfers.

Бюджетный кодекс Российской Федерации устанавливает следующие принципы бюджетной системы Российской Федерации [1]:

- единства бюджетной системы Российской Федерации;
- разграничения доходов, расходов и источников финансирования дефицитов бюджетов между бюджетами бюджетной системы Российской Федерации;
- самостоятельности бюджетов;
- равенства бюджетных прав субъектов Российской Федерации, муниципальных образований;
- полноты отражения доходов, расходов и источников финансирования дефицитов бюджетов;
- сбалансированности бюджета;
- результативности и эффективности использования бюджетных средств;
- общего (совокупного) покрытия расходов бюджетов;

¹ Исследование выполняется при финансовой поддержке РГНФ и Администрации Волгоградской области в рамках научно-исследовательского проекта «Совершенствование механизмов управления муниципальными финансами и оптимизация бюджетных расходов в социально-значимых отраслях» № 11-12-34006a/B.

² The research is financially supported by RGNF and the Administration of Volgograd region within the scientific and research project 'Improvement of the mechanisms of management of municipal finances and optimization of the budget expenditures into the socially valuable sectors' # 11-12-34006a/V.

- прозрачности (открытости);
- достоверности бюджета;
- адресности и целевого характера бюджетных средств;
- подведомственности расходов бюджетов;
- единства кассы.

Принцип результативности и эффективности использования бюджетных средств введен Федеральным законом № 63-ФЗ от 26.04.2007 «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части регулирования бюджетного процесса и приведении в соответствие с бюджетным законодательством Российской Федерации» взамен принципа эффективности и экономности использования бюджетных средств [2].

Термин «результативный», согласно Толковому словарю русского языка [3], означает дающий хороший результат, имеющий хорошие результаты; термин «эффективный» – приводящий к нужным результатам; действенный [4]. То есть слова «результативность» и «эффективность» являются синонимами.

Бюджетный кодекс (ст. 34), в свою очередь, поясняет данный принцип следующим образом: «Принцип результативности и эффективности использования бюджетных средств означает, что при составлении и исполнении бюджетов участники бюджетного процесса в рамках установленных им бюджетных полномочий должны исходить из необходимости достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств или достижения наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств».

В результате бюджетной реформы были введены механизмы повышения эффективности и результативности расходов. Один из них – переход к среднесрочному бюджетному планированию, что на местном уровне предполагает возможность выбора разрабатываемого среднесрочного документа. В ст. 169 Бюджетного кодекса Российской Федерации определено, что проекты местных бюджетов составляются и утверждаются сроком на один год (на очередной финансовый год) или сроком на три года (очередной финансовый год и плановый период) в соответствии с муниципальным правовым актом представительного органа муниципального образования, за исключением закона (решения) о бюджете. В случае, если проект бюджета муниципального района (проект бюджета городского округа) составляется и утверждается на очередной финансовый год, местная администрация муниципального района (городского округа) разрабатывает и утверждает среднесрочный финансовый план муниципального района (городского округа).

Также существенным нововведением стало разделение расходных обязательств на действующие и принимаемые и установление требования об их раздельном планировании. Кроме того, согласно ст. 179 в бюджетах всех уровней могут формироваться долгосрочные целевые программы.

Реформа также коснулась и деятельности субъектов бюджетного планирования. На муниципальном уровне под субъектами бюджетного планирования понимаются органы местного самоуправления, которые участвуют в системе планирования бюджета и установления показателей результата. Их система планирования была дополнена документами, позволяющими увязать пла-

нируемые бюджетные расходы с непосредственными и конечными результатами деятельности органов власти (органа местного самоуправления). Так, у них появилась возможность планировать свою деятельность в рамках докладов о результатах и основных направлениях деятельности и ведомственных целевых программ. Доклад о результатах и основных направлениях деятельности представляет собой документ, содержащий структуру целей, задач и мероприятий субъекта бюджетного планирования. При этом каждая из этих позиций обязательно характеризуется показателями конечного и (или) непосредственного результата, а все расходы распределены по целям и задачам. Ведомственные целевые программы представляют собой тактические документы, разрабатываемые субъектами бюджетного планирования, отражающие детальные подходы к реализации тех целей, задач и мероприятий, которые запланированы в докладе о результатах и основных направлениях деятельности.

Как отмечает в своем исследовании С. П. Сазонов и др., «Результативность формирования и исполнения субфедерального бюджета обеспечивается за счет эффективной бюджетной политики, которая, в свою очередь, основана на рациональном использовании и стабильном наращивании экономического потенциала региона, за счет действенного регулирования и контроля всей системы финансовых потоков в рамках регионального хозяйственного комплекса. Данный контроль позволяет оценить качество и эффективность финансового менеджмента проводимой бюджетной политики в сфере общественных финансов» [5, с. 5].

В качестве механизма повышения эффективности расходов бюджета в результате бюджетной реформы предложен новый инструмент долгосрочного бюджетного планирования – государственное (муниципальное) задание. Это, в свою очередь, предполагает принятие мер по повышению качества услуг. Бюджетный кодекс в сфере управления муниципальными услугами устанавливает:

- понятия муниципальных услуг, муниципального задания;
- потребителей муниципальных услуг;
- исполнителей муниципальных услуг;
- содержание муниципального задания.

Бюджетный кодекс закрепляет инструмент муниципальных заданий в качестве основы для составления проектов бюджетов в части планирования бюджетных ассигнований на оказание муниципальными учреждениями и иными некоммерческими организациями муниципальных услуг (выполнение работ).

В соответствии с приказом Министерства финансов Российской Федерации от 21 июля 2011 г. № 86н «Об утверждении порядка предоставления информации государственным (муниципальным) учреждением, ее размещения на официальном сайте в сети Интернет и ведения указанного сайта», который, по нашему мнению, является стабилизирующим регулятором оптимизации бюджетных расходов в социально значимых отраслях, определены правила предоставления и размещения информации (сведений) о государственных (муниципальных) учреждениях и их обособленных структурных подразделениях, которым утверждено государственное (муниципальное) задание [6].

Официальным сайтом Российской Федерации в сети Интернет для размещения информации об учреждениях является www.bus.gov.ru. Размещение информации об учреждениях на официальном сайте и ведение указанного сайта обеспечивает Федеральное казначейство.

На официальном сайте размещается информация о следующих учреждениях:

1) федеральных казенных учреждениях, казенных учреждениях субъектов Российской Федерации, муниципальных казенных учреждений и их обособленных структурных подразделений;

2) федеральных бюджетных учреждениях, бюджетных учреждениях субъектов Российской Федерации, муниципальных бюджетных учреждений и их обособленных структурных подразделений;

3) автономных учреждений, созданных на базе имущества, находящегося в собственности Российской Федерации, автономных учреждений, созданных на базе имущества, находящегося в собственности субъектов Российской Федерации, автономных учреждений, созданных на базе имущества, находящегося в муниципальной собственности, и их обособленных структурных подразделений.

Учреждение обеспечивает открытость и доступность документов путем предоставления через официальный сайт электронных копий:

1) решения учредителя о создании учреждения;

2) учредительных документов учреждения, в том числе внесенных в них изменений;

3) свидетельства о государственной регистрации учреждения;

4) решения учредителя о назначении руководителя учреждения;

5) положений о филиалах, представительствах учреждения (при наличии филиалов, представительств);

6) сведений о составе наблюдательного совета автономного учреждения;

7) государственного (муниципального) задания на оказание услуг (выполнение работ);

8) плана финансово-хозяйственной деятельности государственного (муниципального) учреждения (для автономных и бюджетных учреждений);

9) годовой бухгалтерской отчетности учреждения, составленной в порядке, определенном нормативными правовыми актами Российской Федерации;

10) отчета о результатах деятельности государственного (муниципального) учреждения и об использовании закрепленного за ним государственного (муниципального) имущества;

11) сведений о проведенных в отношении учреждения контрольных мероприятиях и их результатах.

Федеральное казначейство в ходе ведения официального сайта обеспечивает:

1) бесперебойное функционирование официального сайта;

2) оперативное обновление и поддержание в актуальном состоянии сведений об учреждении на основании информации, предоставленной учреждением;

3) применение средств электронной подписи для обеспечения юридической значимости информации об учреждении и соответствующих электронных копий документов;

4) ведение и актуализацию справочников;

5) защиту официального сайта от несанкционированного доступа;

6) разграничение прав пользователей информационной системы.

Таблица 1

Показатели структурированной информации об учреждении*

Группа показателей	Кол-во показателей
I. Общая информация об учреждении	44
II. Информация о государственном (муниципальном) задании на оказание услуг (выполнение работ) и его исполнении	40
III. Информация о плане финансово-хозяйственной деятельности	33
IV. Информация об операциях с целевыми средствами из бюджета	9
V. Информация о бюджетных обязательствах и их исполнении (бюджетной смете)	1
VI. Информация о результатах деятельности и об использовании имущества	38
VII. Сведения о проведенных в отношении государственного (муниципального) учреждения контрольных мероприятиях и их результатах	5
VIII. Информация о годовой бухгалтерской отчетности учреждения, сформированной в соответствии с требованиями к форматам предоставления годовой бухгалтерской отчетности в структурированном виде, установленными Федеральным казначейством	9
Итого показателей:	179

* Составлено авторами в соответствии с приложением к Порядку предоставления информации государственным (муниципальным) учреждением, ее размещения на официальном сайте в сети Интернет и ведения указанного сайта, утвержденному приказом Министерства финансов Российской Федерации от 21 июля 2011 г. № 86н.

Деятельность Федерального казначейства в области повышения эффективности бюджетных расходов

Считаем необходимым привести слова министра финансов Российской Федерации, сказанные 8 лет назад на праздновании 10-летнего юбилея Казначейства, которые, по нашему мнению, отражают сущность казначейской работы. В своем приветствии Алексей Кудрин подчеркнул, что сегодня осуществилось все то, что задумывалось 10 лет назад. «На днях в кругу коллег, – признался Алексей Кудрин, – я говорил, что реформы проводятся не так быстро, как хотелось бы. Однако одну реформу, которая задумывалась 10 лет назад, мы успешно проводим. Сейчас можно твердо сказать: бюджетная революция свершилась. Вы представьте себе систему, которая может исполнять бюджет – от федерального до муниципального. Через Казначейство мы можем исполнять бюджеты любого уровня, любого региона и всей страны в целом. Самые современные технологии – с точки зрения бюджетного планирования, технических средств – мы можем передать любому уровню бюджетной системы, и делать

это мы готовы бесплатно. Казначейство может стать системой для всех уровней бюджета». Финансовая система должна иметь иммунитет от неэффективного использования средств. По словам Алексея Кудрина, сегодня Казначейство – это система, которая саморегулируется и самонастраивается для повышения эффективности. Инструмент, который удалось создать, имеет огромный потенциал развития. «С учетом того, что государство доверяет свои средства Казначейству – системе, которую мы с вами создали, – сказал Кудрин, – казначейство, я думаю, можно сравнить с супругой, которой можно доверить свою зарплату. Это действительно прозрачная сис-

тема исполнения бюджета. Я считаю, – добавил министр финансов, – что Казначейство нужно сделать системой для всех уровней бюджета. Таким образом существенно сократятся сроки введения новых технологий исполнения бюджета и в большей сохранности будут бюджетные средства всех уровней. А мы, в свою очередь, обеспечим методическую и технологическую поддержку на всех уровнях бюджетной системы» [7].

Федеральное казначейство – платежная, учетная, контрольная, информационная система в области финансовой деятельности публично-правовых образований [8, с. 2].

Таблица 2

Стратегическая карта Казначейства России на 2010–2015 гг.

Основные компоненты стратегии развития Казначейства России	Стратегические цели	Стратегические задачи	Непосредственный результат к 2015 г.	Социальный эффект
Государственная власть, Клиенты и Граждане	1. Сформировать единое информационное пространство финансовой деятельности публичных правовых образований РФ	1. Обеспечение прозрачности и доступности информации о состоянии общественных финансов	Эффективная система общественного контроля за финансовыми ресурсами сектора государственного управления	Повышение эффективности бюджетных расходов и доверия граждан к власти
		2. Создание условий для интеграции процессов управления государственными закупками и исполнения бюджетов бюджетной системы РФ	Единая система планирования государственных (муниципальных) закупок, учета и исполнения государственных (муниципальных) контрактов	
	2. Кассовое обслуживание субъектов сектора государственного управления	3. Кассовое обслуживание бюджетов государственных внебюджетных фондов и неучастников бюджетного процесса	Осуществление Казначейством России кассового обслуживания исполнения бюджетов бюджетной системы РФ и учета операций со средствами неучастников бюджетного процесса	Обеспечение сохранности финансовых ресурсов государства
	3. Усовершенствовать систему бюджетных платежей	4. Повышение эффективности процессов управления финансовыми ресурсами РФ	Эффективная модель активного управления средствами на едином казначейском счете	Повышение эффективности бюджетных расходов
		5. Применение современных платежных технологий в секторе государственного управления	Обеспечение преимущественно безналичного денежного обращения в секторе государственного управления	Обеспечение прозрачности операций с финансовыми ресурсами государства
...

Выступая на расширенном заседании Коллегии Федерального казначейства 17 февраля 2010 г., заместитель председателя Правительства РФ министр финансов А. Л. Кудрин сказал: «Одним из достижений нашей страны считаю создание Казначейства, которое в эти годы бесперебойно работало и обеспечивает необходимые государственные нужды и функции. Созданная казначейством система обслуживания всех лицевых счетов бюджетных учреждений обеспечивает бесперебойную выплату зарплаты, нужды всех учреждений... Считаю важным новые подходы к корпоративному управлению, которые внедряются в Казначействе. Согласен, что его роль заключается в том, чтобы совершенствовать платежные, учетные, контрольные, информационные системы в области финансовой деятельности публично-правовых образований» [8, с. 7].

Заместитель министра финансов РФ Т. Г. Нестеренко: «Можно много говорить о том, как Министерству финансов, Правительству нужна и важна работа и та информация, которая создается Федеральным казначейством... Все понимают важность информации для принятия решений, понимают, что точность, своевременность, качество информации определяет, собственно говоря, не только содержание политики, но и ее качество» [8, с. 8].

Из выступления на расширенном заседании Коллегии Федерального казначейства 17 февраля 2010 г. руководителя Федерального казначейства Р. Е. Артюхина: «Первоочередной задачей Казначейства России было и остается постоянное повышение качества выполняемых государственных функций через максимальную автоматизацию процессов, применение самых передовых

технологий, упрощение административных и технических процедур [8, с. 9] <...>

Мы «держим руку на пульсе», внимательно относимся ко всему новому, передовому в технологиях и инструментах платежных систем и задумываемся о нововведениях в обозримом будущем, анализируя в настоящее время степень эффективности и безопасности.

Обладея нынешним массивом информации, накопленных знаний и опыта, а также бесценными по своим возможностям техническими и кадровыми ресурсами, мы видим, что наши информационные возможности способны обеспечить единое информационное пространство финансовой деятельности публично-правовых образований, незаменимое при управлении общественными финансами» [8, с. 9].

Таблица 3

Краткий обзор ключевых функций Федерального казначейства

Типы функций		...	Для всех публично-правовых образований
Правоустанавливающие		...	1. Установление порядка кассового обслуживания исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации. 2. Установление режима счетов по учету средств бюджетов бюджетной системы РФ. 3. Установление порядка открытия и ведения лицевых счетов участников бюджетного процесса, а также юридических лиц (их обособленных подразделений), не являющихся в соответствии с Бюджетным кодексом РФ получателями бюджетных средств. 4. Установление порядка проведения кассовых выплат за счет средств бюджетных и автономных учреждений.
Правоприменительные	Операционные	...	1. Открытие счетов в Центральном банке РФ и кредитных организациях. 2. Кассовое обслуживание исполнения бюджетов бюджетной системы РФ. 3. Открытие и ведение лицевых счетов участников бюджетного процесса, а также юридических лиц (их обособленных подразделений), не являющихся в соответствии с Бюджетным кодексом РФ получателями бюджетных средств. 4. Проведение кассовых выплат из бюджетов бюджетной системы РФ. 5. Взыскание в доход бюджетов бюджетной системы РФ неиспользованных остатков межбюджетных трансфертов. Дополнительно: доведение бюджетных данных до участников бюджетного процесса (по соглашению)*. ...
...

* Функция, осуществляемая Федеральным казначейством при исполнении федерального бюджета, может быть распространена на все публично-правовые образования по дополнительно заключенному соглашению [8, с. 11–12]

В своем выступлении 9 декабря 2010 г. на XVI конференции Ассоциации контрольно-счетных органов Российской Федерации А. Л. Кудрин, говоря о повышении эффективности использования бюджетных средств, затронул вопрос начала работы с 1 января 2011 г. единого сайта государственных и муниципальных закупок, к которому подключатся заказчики всех субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, отметив, что «все свои заявки они должны будут размещать на едином федеральном сайте, чтобы была полная ясность и прозрачность».

Создаваемый Общероссийский федеральный сайт, содержащий агрегированную информацию о государственных (муниципальных) закупках, в том числе информацию о полномочиях организаций – участников этого процесса, является важным инструментом, способствующим повышению эффективности расходования бюджетных средств, существенному сокращению степени коррупционности в указанной сфере, и будет использоваться как важный инструмент в процессе совершенствования системы государственных закупок в Российской Федерации [8, с. 37].

В 2010 г. Федеральным казначейством в рамках реализации приказа Федерального казначейства от 6 июля 2010 г. № 169 «О создании и ведении справочника лицевых счетов участников бюджетного процесса всех уровней бюджетной системы Российской Федерации и размещении Федеральным казначейством на Интернет-сайте Федерального казначейства информации об открытых в органах Федерального казначейства лицевых

счетах» проведена работа по формированию справочника «Лицевые счета», включающего в себя информацию об открытых в органах Федерального казначейства всех видах лицевых счетов участников бюджетного процесса федерального уровня и уровня субъектов Российской Федерации и муниципальных образований.

Создание справочника лицевых счетов и обеспечение свободного доступа к нему обусловлены необходимостью повышения эффективности и результативности организации исполнения судебных актов, предусматривающих обращение взыскания на средства бюджета по денежным обязательствам участников бюджетного процесса.

В соответствии с положениями главы 24.1 Бюджетного кодекса Российской Федерации исполнение судебных актов по искам к участникам бюджетного процесса службой судебных приставов не производится, а осуществляется через органы, на которые возложена обязанность по исполнению бюджетов соответствующего уровня. То есть взыскатель должен предъявить исполнительный лист вместе с копией судебного решения и заявлением непосредственно в орган Федерального казначейства по месту открытия лицевого счета должника. Такой порядок исполнения судебных решений обеспечивает соблюдение принципа адресности и целевого характера бюджетных средств, установленного ст. 38 Бюджетного кодекса Российской Федерации.

Итогом мероприятий, проводимых Федеральным казначейством, станет более быстрое и эффективное исполнение судебных решений, так как информация,

содержащаяся в справочнике лицевых счетов, позволит без затруднения установить не только главного распорядителя бюджетника-должника, но также и орган Федерального казначейства, который несет ответственность за исполнение соответствующего решения суда.

По состоянию на 1 января 2011 г. в органах Федерального казначейства открыто 52 683 лицевых счета федерального уровня, 36 252 лицевых счета уровня субъекта Российской Федерации и 209 345 лицевых счетов уровня муниципальных образований (табл. 4).

Таблица 4

Информация об открытых участникам бюджетного процесса в органах Федерального казначейства лицевых счетах на 1 января 2011 г. [8, с. 47–48]

Код лицевого счета	Вид лицевого счета	Количество открытых счетов на 01.01.2009	Количество открытых счетов на 01.01.2010	Количество открытых в органах Федерального казначейства счетов на 01.01.2011		
				Федеральный бюджет	Бюджет субъекта РФ	Местный бюджет
01	Лицевой счет главного распорядителя (распорядителя) бюджетных средств	1 641	1 752	1 529	1 313	11 464
02	Лицевой счет бюджета	0	0	0	50	14 315
03	Лицевой счет получателя бюджетных средств	27 833	30 083	24 983	22 977	104 784
04	Лицевой счет администраторов доходов бюджета	1 376	13 971	12 632	9 045	65 903
05	Лицевой счет для учета операции со средствами, поступающими во временное распоряжение федерального бюджетного учреждения	8 375	12 038	12 943	2 755	9 364
06	Лицевой счет главного администратора источников внутреннего финансирования дефицита бюджета (администраторов источников внутреннего финансирования дефицита бюджета с полномочиями главного администратора)	8	6	4	12	569
07	Лицевой счет главного администратора источников внешнего финансирования дефицита бюджета (администраторов источников внешнего финансирования дефицита бюджета с полномочиями главного администратора)	2	2	1	0	0
08	Лицевой счет администратора источников внутреннего финансирования дефицита бюджета	93	1 026	486	72	2 914
09	Лицевой счет администратора источников внешнего финансирования дефицита бюджета	2	3	1	0	0
10	Лицевой счет иного получателя бюджетных средств	128	159	104	28	32
	Всего:	39 458	59 040	52 683	36 252	209 345

В соответствии с положениями Бюджетного кодекса с 1 января 2009 г. Федеральное казначейство осуществляет открытие и ведение лицевых счетов администраторов доходов бюджетов. По состоянию на 1 июля 2010 г. Федеральное казначейство осуществило открытие 87 734 лицевых счетов администраторов доходов бюджета [8, с. 62]. Из них 33 170 лицевых счетов открыто администраторам доходов федерального бюджета (37,8 % от общего числа администраторов доходов бюджета), 11 527 – администраторам доходов субъектов РФ (13,1 %), 42 808 – администраторам доходов местных бюджетов (48,8 %) и 229 – администраторам доходов государственных внебюджетных фондов (0,3 %) (рис. 1).

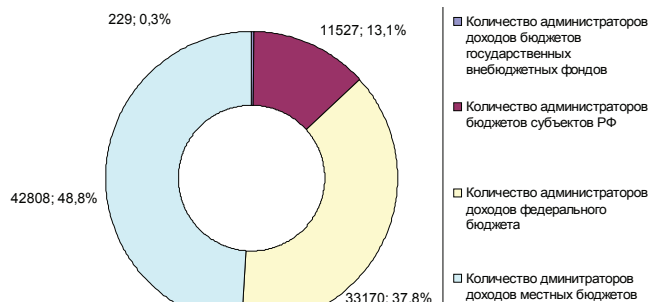


Рис. 1. Открытие лицевых счетов администраторов доходов бюджета на 1 июля 2010 г.

Федеральным казначейством проведен мониторинг кассового обслуживания исполнения бюджетов субъектов Российской Федерации (местных бюджетов)

в соответствии с Приказом Федерального казначейства от 28 мая 2009 г. № 125 «О предоставлении информации о результатах осуществления органами Федерального казначейства кассового обслуживания исполнения бюджетов субъектов Российской Федерации (местных бюджетов)» (по состоянию на 1 января 2011 г.).

Результаты проведенного Федеральным казначейством мониторинга кассового обслуживания бюджетов субъектов РФ (местных бюджетов) показали, что отдельными субъектами РФ продолжает нарушаться бюджетное законодательство РФ в части передачи бюджетных полномочий. В частности, Бюджетным кодексом не предусмотрена возможность исполнения отдельных бюджетных полномочий финансовыми органами муниципальных образований финансовыми органами субъектов РФ, равно как и передача отдельных бюджетных полномочий субъекта РФ (муниципального образования) упол-

номоченному органу субъекта Российской Федерации (муниципального образования). По состоянию на 1 января 2010 г. указанные положения Бюджетного кодекса нарушались в 14 субъектах Российской Федерации.

В течение 2010 г. в 7 субъектах РФ Соглашения об осуществлении органом Федерального казначейства отдельных функций по исполнению бюджета субъекта Российской Федерации (местного бюджета) и Регламенты о порядке и условиях обмена информацией между финансовым органом субъекта Российской Федерации (муниципального образования) и органом Федерального казначейства, заключенные с нарушением положений Бюджетного кодекса приведены в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации [8, с. 66].

Данные мониторинга кассового обслуживания исполнения бюджета субъекта Российской Федерации (местных бюджетов) приведены в табл. 5.

Таблица 5

Детальная информация кассового обслуживания исполнения бюджета субъекта РФ (местных бюджетов) [8, с. 146]

№ п/п	Наименование показателя		на 01.01.2011
1	Количество субъектов РФ, высшим исполнительным органом государственной власти которых выбран порядок кассового обслуживания исполнения субъекта РФ		83
	1.1	С открытием лицевого счета бюджета финансовому органу	32
	1.2	С открытием в соответствии с Соглашением об осуществлении органом Федерального казначейства отдельных функций по исполнению бюджета субъекта РФ (местного бюджета) при кассовом обслуживании им исполнения бюджета (далее – Соглашение) лицевых счетов главным администратором (администратором источников финансирования дефицита бюджета с полномочиями главного администратора) и (или) администраторам источников финансирования дефицита бюджета, главным распорядителям (распорядителям) и (или) получателям средств бюджета субъекта РФ (местного бюджета)	36
	1.3	При одновременном выполнении вариантов 1.1 и 1.2 (далее – смешанный вариант)	15
2	Количество лицевых счетов, открытых главным распорядителям, распорядителям, получателям бюджетных средств, главным администраторам и администраторам источников финансирования дефицита бюджета субъекта РФ, в органах Федерального казначейства, в том числе (2 = 2.1 + 2.2)		26 019
	2.1	Количество лицевых счетов, открытых в соответствии с Соглашением	15 522
	2.2	Количество лицевых счетов, открытых в соответствии с законодательством РФ (без заключения Соглашения)	10 497
3	Количество муниципальных образований, находящихся на территории субъектов РФ		23 936
4	Количество муниципальных образований, имеющих самостоятельный бюджет (4 = 4.1 + 4.2 + 4.3)		23 811
	4.1	Количество муниципальных образований, выбравших вариант кассового обслуживания с ведением лицевого счета бюджета, открытого финансовому органу	9 803
	4.2	Количество муниципальных образований, выбравших вариант кассового обслуживания с открытием и ведением лицевых счетов бюджетополучателей в соответствии с Соглашением	10 959
	4.3	Количество муниципальных образований, выбравших смешанный вариант кассового обслуживания	3 049
5	Количество лицевых счетов, открытых главным распорядителям, распорядителям, получателям бюджетных средств, главным администраторам и администраторам источников финансирования дефицита местного бюджета в органе Федерального казначейства на территории субъекта РФ, в том числе (5 = 5.1 + 5.2)		130 453
	5.1	Количество лицевых счетов, открытых в соответствии с Соглашением	80 657
	5.2	Количество лицевых счетов, открытых в соответствии с законодательством РФ (без заключения Соглашения)	49 796
6	Количество муниципальных образований, заключивших Соглашения о передаче органу Федерального казначейства отдельных полномочий по санкционированию расходов в рамках исполнения их бюджета		11 496

По результатам мониторинга (рис. 2) количество субъектов Российской Федерации, высшим исполнительным органом государственной власти которых выбран порядок кассового обслуживания исполнения бюджета субъекта Российской Федерации [8, с. 67]:

– с открытием лицевого счета бюджета финансовому органу – 32;

– с открытием в соответствии с Соглашением лицевых счетов участникам бюджетного процесса уровня субъекта РФ – 36;

– применяют смешанный вариант кассового обслуживания – 15 субъектов.

Аналогичная информация для местных бюджетов представлена на диаграмме 3.

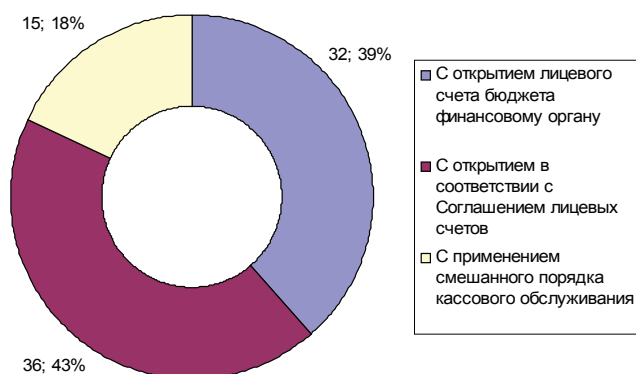


Рис. 2. Кассовое обслуживание исполнения бюджетов субъектов РФ в 2011 г. (по состоянию на 01.01.2011)

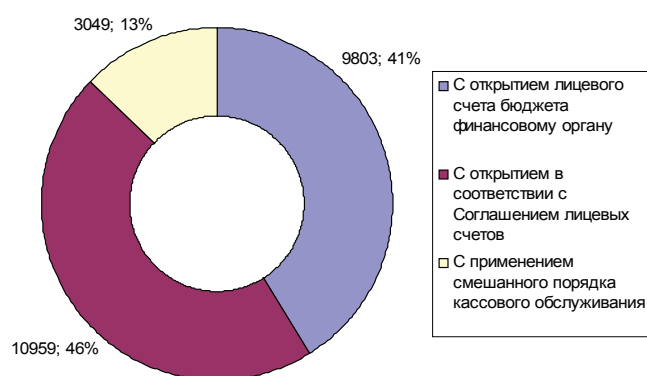


Рис. 3. Кассовое обслуживание исполнения местных бюджетов в 2011 г. (по состоянию на 01.01.2011)

Динамика по субъектам Российской Федерации

Субъекты Российской Федерации, в которых на 1 января 2011 г. порядок кассового обслуживания исполнения бюджета субъекта РФ с открытием лицевого счета бюджета финансовому органу был изменен (по сравнению с 1 января 2010 г.) на порядок с открытием в со-

ответствии с Соглашением лицевых счетов участникам бюджетного процесса: Республика Карелия, Астраханская область, Калининградская область.

Субъекты Российской Федерации, в которых на 1 января 2011 г. порядок кассового обслуживания исполнения бюджета субъекта РФ с открытием лицевого счета бюджета финансовому органу был изменен (по сравнению с 1 января 2010 г.) на смешанный вариант кассового обслуживания исполнения бюджета субъекта Российской Федерации: Новосибирская область, Ставропольский край, Тульская область, Челябинская область, Чувашская Республика.

Субъекты Российской Федерации, в которых на 1 января 2011 г. смешанный вариант кассового обслуживания исполнения бюджета субъекта РФ был изменен (по сравнению с 1 января 2010 г.) на порядок с открытием в соответствии с Соглашением лицевых счетов участникам бюджетного процесса: Хабаровский край.

Субъекты Российской Федерации, в которых на 1 января 2011 г. смешанный вариант кассового обслуживания исполнения бюджета субъекта Российской Федерации был изменен (по сравнению с 1 января 2010 г.) на порядок кассового обслуживания исполнения бюджета субъекта РФ с открытием лицевого счета бюджета финансовому органу: Кировская область, Оренбургская область.

Субъекты Российской Федерации, в которых на 1 января 2011 г. порядок с открытием в соответствии с Соглашением лицевых счетов участникам бюджетного процесса был изменен (по сравнению с 1 января 2010 г.) на смешанный вариант кассового обслуживания исполнения бюджета субъекта РФ: Московская область.

Динамика по муниципальным образованиям

Отрицательная динамика

Субъекты РФ, в которых на 1 января 2011 г. уменьшилось по сравнению с 1 января 2010 г. в процентном соотношении количество муниципальных образований, администрациями которых выбран полный порядок кассового обслуживания, приведены в табл. 6 и на рис. 4.

Таблица 6

Отрицательная динамика [5, с. 68]

№ п/п	Наименование УФК	Количество муниципальных образований					
		01.01.2010	%	01.01.2011	%	Отклонение (01.01.11–01.01.10)	
						Абс.	%
1	Амурская область	158	50,00	137	43,35	-21	-6,65
2	Воронежская область	468	87,64	460	87,45	-8	-0,19
3	Ивановская область	180	99,45	176	99,44	-4	-0,01
4	Кемеровская область	221	99,10	220	98,65	-1	-0,45
5	Нижегородская область	4	0,60	2	0,44	-2	-0,16
6	Новосибирская область	461	94,08	430	87,76	-31	-6,32
7	Сахалинская область	7	28,00	5	22,73	-2	-5,27
8	Смоленская область	2	0,57	1	0,29	-1	-0,28
9	Удмуртская Республика	15	4,40	6	1,76	-9	-2,64
10	Ульяновская область	69	41,32	63	37,72	-6	-3,60
	Итого	1 585		1 500		-85	

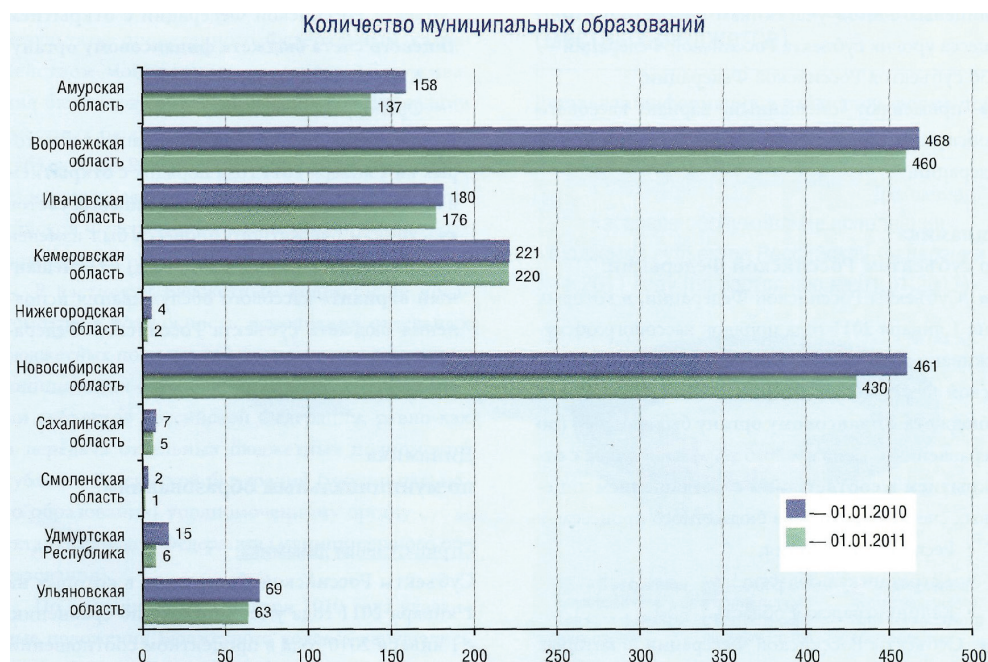


Рис. 4. Отрицательная динамика

Положительная динамика

Вместе с тем в 20 регионах динамика перехода на полное кассовое обслуживание местных бюджетов в органы Федерального казначейства положительная.

Субъекты РФ, в которых на 1 января 2011 г. увеличилось по сравнению с 1 января 2010 г. в процентном соотношении количество муниципальных образований, администрациями которых выбран полный порядок кассового обслуживания, приведены в табл. 7 и на рис. 5.

Таблица 7

Положительная динамика [8, с. 69]

№ п/п	Наименование УФК	Количество муниципальных образований					
		01.01.2010	%	01.01.2011	%	Отклонение (01.01.11–01.01.10)	
						Абс.	%
1	Архангельская область	207	90,39	225	98,25	18	7,86
2	Волгоградская область	55	11,20	122	24,85	67	13,65
3	Забайкальский край	417	99,76	418	99,76	1	0,00
4	Иркутская область	162	34,18	176	37,13	14	2,95
5	Кабардино-Балкарская Республика	0	0,00	1	0,76	1	0,76
6	Калининградская область	46	52,27	56	63,63	10	11,36
7	Карачаево-Черкесская Республика	97	98,98	99	99,00	2	0,02
8	Кировская область	2	0,45	14	3,23	12	2,78
9	Краснодарский край	0	0,00	136	31,92	136	31,92
10	Ненецкий автономный округ	1	4,76	2	9,52	1	4,76
11	Оренбургская область	108	17,62	128	20,85	20	3,23
12	Пермский край	48	13,37	54	15,04	6	1,67
13	Республика Ингушетия	8	17,39	45	100	37	82,61
14	Республика Калмыкия	127	99,22	128	100	1	0,78
15	Республика Карелия	112	88,19	117	92,13	5	3,94
16	Тульская область	65	37,36	69	39,43	4	2,07
17	Хабаровский край	137	58,3	143	60,85	6	2,55
18	Челябинская область	56	17,72	58	18,35	2	0,63
19	Московская область	97	25,46	112	29,4	15	3,94
20	Ленинградская область	1	0,45	4	1,81	3	1,36
	Итого	1 746		2 107		361	

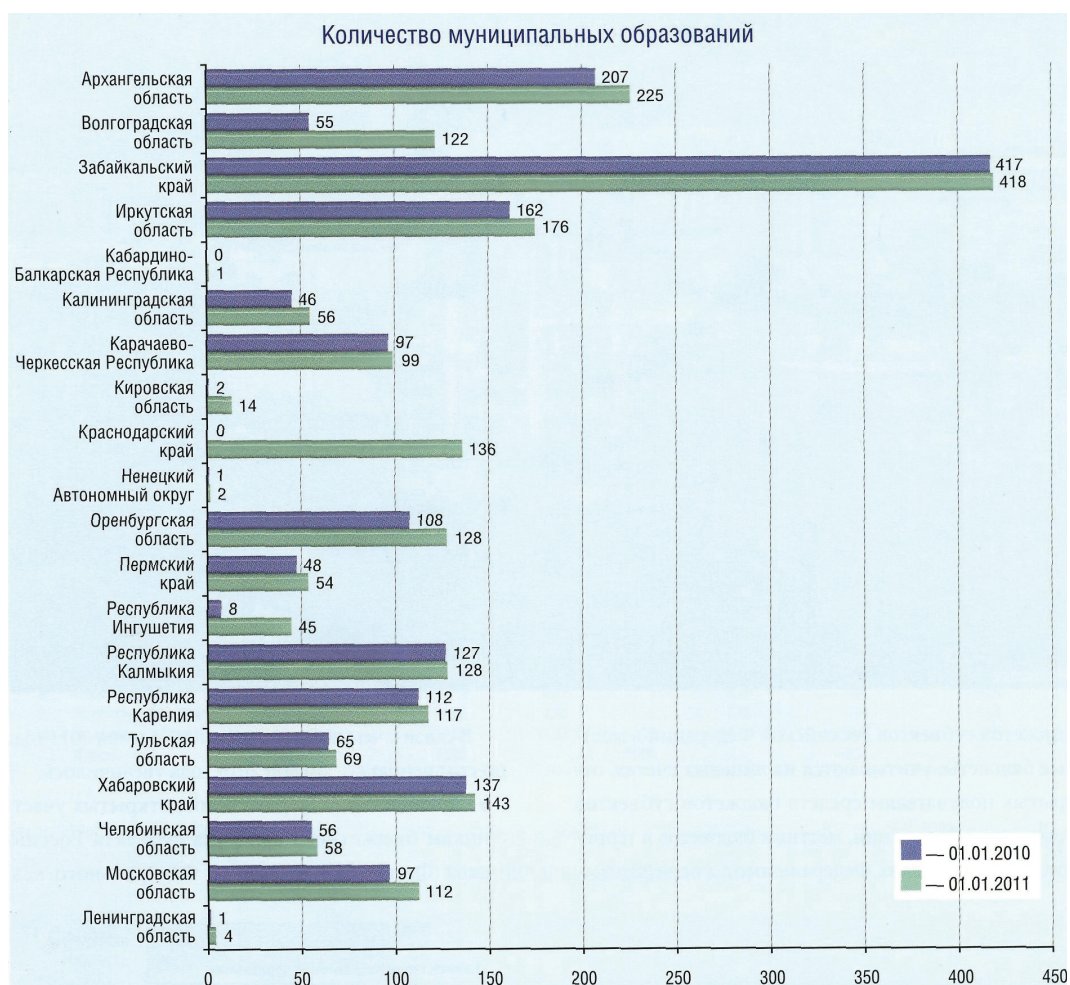


Рис. 5. Положительная динамика

В соответствии с положениями ст. 12 Федерального закона № 308-ФЗ в 2010 г. операции с межбюджетными трансфертами, предоставляемыми в форме субсидий, субвенций и иных межбюджетных трансфертов (далее – целевые средства), при исполнении бюджетов субъектов РФ, в том числе и при передаче указанных целевых средств из бюджетов субъектов РФ в местные бюджеты, учитываются на лицевых счетах, открытых получателям средств бюджетов субъектов Российской Федерации, местных бюджетов в территориальных органах Федерального казначейства. В связи с этим по состоянию на 1 января 2011 г. по сравнению с 1 января 2010 г. увеличилось:

- количество лицевых счетов, открытых участникам бюджетного процесса субъекта Российской Федерации в органах Федерального казначейства в соответствии с законодательством Российской Федерации (без заключения Соглашения), – с 3 233 до 10 497;

- количество лицевых счетов, открытых участникам бюджетного процесса муниципальных образований в органах Федерального казначейства в соответствии с законодательством Российской Федерации (без заключения Соглашения), – с 4 191 до 49 796 [8, с. 70].

Анализ табл. 7 и рис. 5 показывает, что Волгоградская область занимает лидирующие позиции в этом вопросе. И здесь уместно отметить, что совершенствование казначейских технологий ведет к увеличению количества обслуживаемых счетов и положительной динамике перехода на полное кассовое обслуживание в органы

Федерального казначейства. Поэтому С. П. Сазонов и другие были правы, когда в одном из исследований говорили: «Проблеме совершенствования процесса исполнения бюджета, разработке казначейских технологий и инструментария управления бюджетными средствами посвящены труды многих ученых. Однако вопросы управления движением финансовых потоков бюджетных средств, формирования механизма повышения эффективности деятельности самого института казначейства, институционального взаимодействия органов управления по исполнению доходной и расходной частей бюджета, приемлемости тех или иных организационных структур и технологий казначейского исполнения недостаточно исследованы и представляют большой научный и практический интерес» [12, с. 6].

Определение и классификация расходов в социально значимых отраслях

Под социально значимыми отраслями мы понимаем отрасли экономической деятельности государства, влияющие напрямую или опосредованно на гражданина, его состояние, его удовлетворенность работой государства.

Наиболее ярко следует выделить отрасли, определенные как приоритетные национальные проекты [10]: здравоохранение, образование, жилье, развитие агропромышленного комплекса.

Классификацию расходов в социально значимых отраслях можно составить на основе данных приоритетных

национальных проектов и бюджетной классификации РФ, приведенной в Бюджетном кодексе [1]. Так, в Бюджетном кодексе Российской Федерации приведена следующая классификация расходов бюджетов бюджетной системы РФ:

1) общегосударственные вопросы:

- функционирование Президента Российской Федерации;
- функционирование высшего должностного лица субъекта Российской Федерации и муниципального образования;
- функционирование законодательных (представительных) органов государственной власти и представительных органов муниципальных образований;
- функционирование Правительства Российской Федерации, высших исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации, местных администраций;
- судебная система;
- обеспечение деятельности финансовых, налоговых и таможенных органов и органов финансового (финансово-бюджетного) надзора;
- обеспечение проведения выборов и референдумов;
- международные отношения и международное сотрудничество;
- государственный материальный резерв;
- фундаментальные исследования;
- резервные фонды;
- прикладные научные исследования в области общегосударственных вопросов;
- другие общегосударственные вопросы;

2) национальная оборона:

- Вооруженные силы Российской Федерации;
- модернизация Вооруженных сил РФ и воинских формирований;
- мобилизационная и вневойсковая подготовка;
- мобилизационная подготовка экономики;
- подготовка и участие в обеспечении коллективной безопасности и миротворческой деятельности;
- ядерно-оружейный комплекс;
- реализация международных обязательств в сфере военно-технического сотрудничества;
- прикладные научные исследования в области национальной обороны;
- другие вопросы в области национальной обороны;

3) национальная безопасность и правоохранительная деятельность:

- органы прокуратуры;
- органы внутренних дел;
- внутренние войска;
- органы юстиции;
- система исполнения наказаний;
- органы безопасности;
- органы пограничной службы;
- органы по контролю за оборотом наркотических средств и психотропных веществ;
- защита населения и территории от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, гражданская оборона;
- обеспечение пожарной безопасности;
- миграционная политика;
- модернизация внутренних войск, спасательных

воинских формирований федерального органа исполнительной власти, уполномоченного на решение задач в области гражданской обороны, а также правоохранительных и иных органов;

– прикладные научные исследования в области национальной безопасности и правоохранительной деятельности;

– другие вопросы в области национальной безопасности и правоохранительной деятельности;

4) национальная экономика:

- общеэкономические вопросы;
- топливно-энергетический комплекс;
- исследование и использование космического пространства;
- воспроизводство минерально-сырьевой базы;
- сельское хозяйство и рыболовство;
- водное хозяйство;
- лесное хозяйство;
- транспорт;
- дорожное хозяйство (дорожные фонды);
- связь и информатика;
- прикладные научные исследования в области национальной экономики;
- другие вопросы в области национальной экономики;

5) жилищно-коммунальное хозяйство:

- жилищное хозяйство;
- коммунальное хозяйство;
- благоустройство;
- прикладные научные исследования в области жилищно-коммунального хозяйства
- и другие вопросы в области жилищно-коммунального хозяйства;

6) охрана окружающей среды:

- экологический контроль;
- сбор, удаление отходов и очистка сточных вод;
- охрана объектов растительного и животного мира и среды их обитания;
- прикладные научные исследования в области охраны окружающей среды;
- другие вопросы в области охраны окружающей среды;

7) образование:

- дошкольное образование;
- общее образование;
- начальное профессиональное образование;
- среднее профессиональное образование;
- профессиональная подготовка, переподготовка и повышение квалификации;
- высшее и послевузовское профессиональное образование;
- молодежная политика и оздоровление детей;
- прикладные научные исследования в области образования;

8) культура, кинематография:

- культура;
- кинематография;
- прикладные научные исследования в области культуры, кинематографии;
- другие вопросы в области культуры, кинематографии;

- 9) здравоохранение:
- стационарная медицинская помощь;
 - амбулаторная помощь;
 - медицинская помощь в дневных стационарах всех типов;
 - скорая медицинская помощь;
 - санаторно-оздоровительная помощь;
 - заготовка, переработка, хранение и обеспечение безопасности донорской крови и ее компонентов;
 - санитарно-эпидемиологическое благополучие;
 - прикладные научные исследования в области здравоохранения;
 - другие вопросы в области здравоохранения;
- 10) социальная политика:
- пенсионное обеспечение;
 - социальное обслуживание населения;
 - социальное обеспечение населения;
 - охрана семьи и детства;
 - прикладные научные исследования в области социальной политики;
 - другие вопросы в области социальной политики;
- 11) физическая культура и спорт:
- физическая культура;
 - массовый спорт;
 - спорт высших достижений;
 - прикладные научные исследования в области физической культуры и спорта;
 - другие вопросы в области физической культуры и спорта;
- 12) средства массовой информации:
- телевидение и радиовещание;
 - периодическая печать и издательства;
 - прикладные научные исследования в области средств массовой информации;
 - другие вопросы в области средств массовой информации;
- 13) обслуживание государственного и муниципального долга:
- обслуживание государственного внутреннего и муниципального долга;
 - обслуживание государственного внешнего долга;
- 14) межбюджетные трансферты общего характера бюджетам субъектов Российской Федерации и муниципальных образований:
- дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации и муниципальных образований;
 - иные дотации;
 - прочие межбюджетные трансферты общего характера.

Очевидно, что не все из перечисленных статей расходов напрямую влияют на гражданина, как, например фундаментальные исследования. Однако опосредованно их можно привести к социально значимому виду. Так, фундаментальные исследования в какой-либо области

могут позволить создать механизм (изобретение и т. п.), который облегчит жизнь человеку, что, несомненно, повлияет на его состояние. Кроме того, выполнение всех статей расходов невозможно без участия бюджетов всех уровней (в том числе и местных).

Таким образом, мы согласны с приведенной классификацией расходов бюджетных средств, и ее можно считать классификацией расходов в социально значимых отраслях. Однако не все проблемы в области повышения эффективности и результативности бюджетных расходов на сегодняшний день решены:

- стратегическое планирование остается слабо увязанным с бюджетным планированием, отсутствует оценка всего набора инструментов, применяемых для достижения целей государственной политики;

- сохраняются условия и стимулы для неоправданного увеличения бюджетных расходов, не созданы условия для мотивации органов государственной власти и органов местного самоуправления, а также бюджетных учреждений к повышению эффективности бюджетных расходов и своей деятельности в целом;

- структура и динамика расходов слабо увязаны с целями государственной политики;

- отсутствуют действенные методики оценки деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления, в том числе оценки эффективности использования ими финансовых ресурсов;

- остается ограниченным опыт внедрения государственных (муниципальных) заданий и др.

Для решения данных проблем создана Программа Правительства Российской Федерации по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 г. (утверждена распоряжением Правительства РФ от 30 июня 2010 № 1101-р). Она предполагает работы по следующим направлениям [11]:

- 1) долгосрочная сбалансированность и устойчивость бюджетной системы Российской Федерации;

- 2) совершенствование разграничения полномочий и организация деятельности публично-правовых образований;

- 3) государственные программы как инструмент повышения эффективности бюджетных расходов;

- 4) переход к программной структуре расходов бюджета;

- 5) оптимизация функций государственного (муниципального) управления и повышение эффективности их обеспечения;

- 6) повышение эффективности предоставления государственных (муниципальных) услуг;

- 7) развитие системы государственного (муниципального) контроля;

- 8) формирование комплексной федеральной контрактной системы в Российской Федерации;

- 9) реформирование системы бюджетных платежей;

- 10) развитие информационной системы управления государственными финансами.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации : федер. закон от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 06.04.2011) // Собрание законодательства РФ. 1998. № 31. Ст. 3823.

2. О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части регулирования бюджетного процесса и приведении в соответствие с бюджетным законодательством Российской Федерации отдельных

законодательных актов Российской Федерации : федер. закон от 26.04.2007 № 63-ФЗ. (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2011) // Собрание законодательства РФ. 2007. № 18. Ст. 2117.

3. Толковый словарь русского языка / под ред. С. Ожегова, Н. Шведовой // Словопедия, электронные словари [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.slovopedia.com/4/208/670089.html> (дата обращения: 23.08.2011).

4. Толковый словарь русского языка / под ред. Т. Ф. Ефремовой // Словопедия, электронные словари [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.slovopedia.com/15/221/1607800.html> (дата обращения: 23.08.2011).

5. Сазонов С. П., Лукьянова А. В., Завьялов Д. Ю. Повышение эффективности и качества финансового менеджмента региональной бюджетной политики / под общ. ред. С. П. Сазонова; Волгогр. гос. тех. ун-т, ф-т экономики и управления, каф. экономики и финансов предприятий. Волгоград: Царицынская полиграфическая компания, 2009. 420 с.

6. Об утверждении порядка предоставления информации государственным (муниципальным) учреждением, ее размещения на официальном сайте в сети Интернет и ведения указанного сайта : приказ Минфина РФ от 21 июля 2011 г. № 86н // СПС «КонсультантПлюс».

7. Российскому казначейству 10 лет [Электронный ресурс] // Бюджет. 2003. № 1. Янв. Режим доступа: <http://bujet.ru/article/21343.php> (дата обращения: 23.08.11).

8. О результатах работы Федерального казначейства в 2010 году и основных задачах на 2011 год. М: Бюджет, 2011. 155 с.

9. Стратегическая карта Казначейства России на 2010–2015 годы: Федеральное казначейство [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.roskazna.ru/p/stratmap.html> (дата обращения: 23.08.2011).

10. Приоритетные национальные проекты: Совет при Президенте России по реализации приоритетных национальных проектов и демографической политике [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rost.ru/> (дата обращения: 23.08.2011).

11. Программа Правительства Российской Федерации по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года : распоряжение Правительства Российской Федерации от 30 июня 2010 г. № 1101-р // Собрание законодательства РФ. 2010. № 28. Ст. 3720.

12. Федеральное казначейство в реформировании бюджетного процесса: проблемы и решения / под ред. С. П. Сазонова. Волгоград: Царицынская полиграфическая компания, 2007. 408 с.

REFERENCES

1. Budget Code of the Russian Federation : Federal Law as of 31.07.1998 # 145-FZ.

2. On revision of the Budget Code of the Russian Federation in the part of regulation of the budget process and putting in compliance with the budget legislation of the Russian Federation of some legislation enactments of the Russian Federation: Federal law as of 26.04.2007 # 63-FZ (revised and amended, put in force on 01.01.2011) // Collection of the RF legislation, 2007. # 18. Article 2117.

3. Dictionary of the Russian language / edited by Ozhegov A. S., Shvedova N.: Slovopediya, electronic dictionaries [Electronic resource]. Access mode: <http://www.slovopedia.com/4/208/670089.html> (date of viewing: 23/08/2011).

4. Dictionary of the Russian language / edited by T. F. Ephraim Slovopediya, electronic dictionaries [Electronic resource]. Access mode: <http://www.slovopedia.com/15/221/1607800.html> (date of viewing: 23/08/2011).

5. Improving of the efficiency and quality of financial management of the regional fiscal policy / S. P. Sazonov, A. V. Luk, D. Y. Zavialov, edited by S. P. Sazonov, Volgograd state technical University, department of Economics and Management, Economics and finances of the companies division. Volgograd: Tsaritsynskaya printing company, 2009. 420 p.

6. On approval of providing the information to the state (municipal) agencies, its posting on the official Internet site and maintaining of the specified site : Order of the Ministry of Finances as of July 21, 2011 # 86н // SPS Consultant-Plus.

7. Russian Treasury is 10 years old [Electronic resource] // Budget. 2003. # 1. January [Electronic resource]. Access mode: <http://bujet.ru/article/21343.php> (date of viewing: 23/08/11).

8. The results of the Federal Treasury operation in 2010 and the main tasks for 2011. M.: Budget, 2011. 155 p.

9. The strategic map of the Russian Treasury for 2010-2015: Federal Treasury URL: <http://www.roskazna.ru/p/stratmap.html> (date of viewing: 23/08/2011).

10. The priority national projects: the Council under the President of Russian Federation for the Priority National Projects and Demographic Policy implementation [Electronic resource]. Access mode: <http://www.rost.ru/> (date of viewing: 08/23/2011).

11. The program of the Government of the Russian Federation for improvement of the efficiency of the budget expenditures for the period up to 2012: Collection of the RF legislation as of June 30. 2010. #28. Article 3720.

12. Federal Treasury in the reform the budget process: challenges and solutions / edited by S. P. Sazonov. Scientific publication. Volgograd: Tsaritsynskaya printing company. 2007. 408 p.

УДК 336.1
ББК 65.261.31

Деребизова Светлана Анатольевна,

канд. экон. наук, заместитель руководителя

Управления Федерального казначейства по Волгоградской области,

г. Волгоград,

e-mail: derebizovaca@gmail.com;

Левинсон Самуил Бениаминович,

канд. экон. наук, проф. каф. экономики и финансов

Волгоградской академии государственной службы,

г. Волгоград,

e-mail: sam-levinson@yandex.ru;

Мамаев Андрей Владимирович,

канд. экон. наук, помощник руководителя

Управления Федерального казначейства по Волгоградской области,

г. Волгоград,

e-mail: andreo.m@mail.ru

ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ БЮДЖЕТНЫХ ПОЛНОМОЧИЙ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ¹

DECENTRALIZATION OF BUDGETARY AUTHORITIES AND IMPROVEMENT OF INTERBUDGETARY RELATIONS AT THE REGIONAL LEVEL²

Статья посвящена современному этапу развития межбюджетных отношений в регионах Российской Федерации, характерной особенностью которых является хроническая несбалансированность и дотационность большинства местных бюджетов. Причиной тому являются, с одной стороны, механизм разграничения доходных полномочий между бюджетами различных уровней и, с другой стороны, низкий налоговый потенциал большинства муниципальных образований. Конституционно провозглашенную самостоятельность по формированию бюджетов местного самоуправления в современных условиях можно считать не достигнутой и не реализованной в полной мере.

The article is devoted to the present stage of development of inter-budgetary relations in the regions of the Russian Federation, which prominent feature is chronic imbalance and grant-searching of the majority of local budgets. The reason for that is, on the one hand, the mechanism of differentiation of profitable authorities between budgets of various levels and, on the other hand, low tax potential of the majority of municipal unions. Independence on formation of budgets of local government in modern conditions, which is proclaimed by the Constitution, can be considered not achieved and not implemented to the full extent.

Ключевые слова: децентрализация, межбюджетные отношения, самостоятельность, сбалансированность, выравнивание, стимулирование, регион, местные бюджеты, дотационность, налоговый потенциал.

Keywords: decentralization, inter-budgetary relations, independence, balance, alignment, stimulation, region, local budgets, grant-searching, tax potential.

Как свидетельствует опыт межбюджетного регулирования в регионах Российской Федерации, проблема оптимизации доходных и расходных полномочий между органами власти регионального и местного уровней является одной из сложных в распределении финансовых ресурсов бюджетной системы. Наиболее острыми здесь являются вопросы, связанные с формированием нормативов распределения налоговых доходов и предоставлением финансовой помощи муниципальным образованиям для реализации установленных им полномочий.

В Бюджетном послании Президента России о бюджетной политике в 2012–2014 гг. указывается, что до 1 декабря 2011 г. должны быть подготовлены предложения по децентрализации полномочий, в том числе в налоговой сфере и сфере межбюджетных отношений, между федеральным, региональным и муниципальным уровнями власти [1].

Известно, что при существующей системе разграничения полномочий между регионами и местным самоуправлением подавляющая часть муниципалитетов не способна посредством собственных доходов (без финансовой помощи) обеспечить необходимые потребности в бюджетных средствах, определяемых минимальными бюджетными обязательствами органов местного самоуправления. В связи с этим проблема оптимизации бюджетных полномочий остается не только сложной, но практически не решаемой в рамках сложившихся внутрирегиональных межбюджетных отношений, представляющих собой преимущественно централизованный тип формирования и распределения финансовых ресурсов.

Так, необходимо отметить, что, как и несколько лет назад, в настоящее время является актуальным и необходимым совершенствование модели финансового

¹ Исследование выполняется при финансовой поддержке РГНФ и Администрации Волгоградской области в рамках научно-исследовательского проекта «Совершенствование механизмов управления муниципальными финансами и оптимизация бюджетных расходов в социально-значимых отраслях» № 11-12-34006а/В.

² The research is being performed with the support of RGNF and the Volgograd Region Administration within the frame of the scientific and research project 'Improvement of the mechanisms of municipal finances management and optimization of the budgetary expenses in the socially valuable industries' # 11-12-34006a/B

выравнивания уровня развития отдельных регионов как наиболее адекватной требованиям эффективности и справедливости. Так, например, по итогам исполнения консолидированных бюджетов субъектов РФ в 2000 г. максимальное значение доходов в расчете на одного жителя сложилось у Таймырского (Долгано-Ненецкого) автономного округа – 67 128,7 руб., минимальное – у Пензенской области – 2395,6 руб. Разница между максимальными и минимальными показателями по доходам – 28 раз [2, с. 27].

Исполнение консолидированных бюджетов субъектов РФ за 5 месяцев 2011 г. показало, что максимальное значение доходов на душу населения сложилось у Ненецкого автономного округа – 158 289,5 руб., а минимальное – у Республики Дагестан – 8 412,5 руб. Разница между максимальными и минимальными показателями по доходам – почти в 20 раз. В частности, по налоговым доходам максимальное и минимальное значение доходов в расчете на одного жителя: Чукотский автономный округ – 111 602,9 руб. и Республика Дагестан – 2 270,8 руб. соответственно, разница в 49 раз [3].

Таким образом, объективной особенностью Российской Федерации является существенная неравномерность распределения налогового потенциала по регионам, а в регионах – по муниципальным образованиям.

Большинство муниципалитетов не в состоянии формировать сбалансированные бюджеты, не прибегая к финансовой помощи регионов, что отрицательно сказывается на возможностях местного самоуправления самостоятельно обеспечивать реализацию закрепленных за ним полномочий. Расширение полномочий муниципалитетов требует адекватного улучшения их финансового обеспечения. Вместе с тем политика региональных властей по вопросам нормативно-правового межбюджетного регулирования налоговых ставок традиционно направлена на централизацию региональных финансовых ресурсов. В конечном счете, специфика сложившихся межбюджетных отношений по поводу распределения и перераспределения финансовых ресурсов региональной бюджетной системы проявляется в следующем:

- низком обеспечении покрытия расходных обязательств местного самоуправления потенциалом собственной доходной базы большинства местных бюджетов;
- слабой мотивации органов местного самоуправления к наращиванию налогового потенциала муниципалитетов ввиду высокого уровня централизации налоговых доходов в региональные бюджеты;
- росте зависимости муниципалитетов от финансовой помощи, оказываемой региональными администрациями;
- преобладании преимущественно трансфертного регулирования межбюджетных отношений, основанного на предоставлении муниципалитетам финансовой помощи в форме дотаций, субсидий, а также субвенций по передаваемым местному самоуправлению полномочиям;
- слабом стимулировании роста доходной базы местных бюджетов посредством применения дополнительных нормативов отчислений в местные бюджеты от налогов на доходы физических лиц.

Подобная ситуация во многом определяется ответственностью региональных администраций по поводу наличия гарантированного фонда финансовых ресурсов для выравнивания бюджетной обеспеченности муници-

пальных образований и сбалансирования их бюджетов. В условиях резких различий между муниципалитетами по уровню экономического развития, финансового и налогового потенциала у администраций субъектов Федерации имеется высокая вероятность риска потери управления процессом межбюджетного выравнивания и обеспечения сбалансированности местных бюджетов в случае, если значительная часть доходных полномочий будет передана на местный уровень. Нынешняя же степень централизации финансовых потоков региональной бюджетной системы позволяет администрациям субъектов Федерации держать в руках управление этими потоками, минуя какие-либо существенные риски при формировании региональных фондов финансовой поддержки муниципалитетов и софинансирования расходов.

Однако такое положение не согласуется с требованиями Федерального закона № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [4] о необходимости децентрализации управления общественными финансами, ориентации органов местного самоуправления на самостоятельное решение задач по наполнению доходной части бюджетов и выбору оптимального способа исполнения законодательно закрепленных собственных полномочий. Фактически имеющаяся перегруженность муниципалитетов финансовыми обязательствами в связи с расширением их полномочий по закону 131-ФЗ при сохраняющейся централизации доходов в региональных бюджетах не стимулирует местное самоуправление и к развитию налогового потенциала, и к оптимизации бюджетных расходов, которые более всего покрываются финансовой помощью субъекта Федерации.

Высокая дотационность характерна для большинства местных бюджетов, поскольку их сбалансированность обеспечивается в основном финансовой помощью регионов, что не позволяет рассматривать местное самоуправление в качестве полноценного субъекта налоговой и бюджетной политики. Отсюда возникает необходимость корректировки нормативной базы межбюджетного регулирования налоговых поступлений с целью расширения доходных полномочий местного самоуправления.

Основой такой корректировки вполне может стать существующая правовая база межбюджетного регулирования, закрепленная Бюджетным кодексом РФ, позволяющая расширить доходные полномочия муниципалитетов, поскольку в ней учтены требования реформы местного самоуправления в части укрепления его финансовой базы. В частности, это касается межбюджетных отношений, которые на региональном уровне регулируются преимущественно органами государственной власти субъектов РФ, имеющими необходимые полномочия по установлению нормативов отчислений от федеральных и региональных налогов и сборов в местные бюджеты.

Так, в соответствии с нормами Бюджетного кодекса РФ не ограничивается величина дополнительно закрепленных единых нормативов отчислений от федеральных и (или) региональных налогов и сборов, налогов, предусмотренных специальными налоговыми режимами, подлежащих зачислению в соответствии с Бюджетным кодексом РФ и законодательством о налогах и сборах в бюджет субъекта РФ (ст. 58 Бюджетного кодекса РФ) [5]. Это оз-

начает, что многие регионы вполне могли бы на основе применения указанных единых нормативов поднять уровень бюджетной обеспеченности муниципальных образований, сократив объемы трансфертного межбюджетного выравнивания и сбалансировав местных бюджетов.

Это означает, что бюджетное законодательство предоставляет значительные возможности субъектам Российской Федерации в совершенствовании системы межбюджетных отношений посредством поиска оптимальных значений распределения объемов финансовых потоков между региональными и местными бюджетами. Однако власти субъектов РФ в целях минимизации риска потери управляемости ресурсами консолидированного бюджета чаще всего прибегают к централизации доходных полномочий, распределяемых в рамках региональной бюджетной системы. Максимальная централизация доходов в региональном бюджете обеспечивает относительно надежное управление процессом формирования местных бюджетов путем предоставления финансовой помощи из фондов финансовой поддержки муниципальных образований. В этих условиях развивается противоречие между желанием децентрализации государственных полномочий и последовательной передачей их местному самоуправлению, с одной стороны, и фактически реализуемым в субъектах Федерации процессом централизации финансовых ресурсов в региональных бюджетах, с другой.

В то же время в уже упоминавшемся Бюджетном послании Президента РФ о бюджетной политике в 2012–2014 гг., а именно в разделе «Межбюджетные отношения», говорится о том, что вопросы достижения устойчивых темпов экономического роста, проведения модернизации экономики, оказания адресной социальной поддержки гражданам не могут быть решены без участия субъектов РФ и муниципальных образований [1].

Естественно, что для исполнения закрепленных полномочий и решения задач по социально-экономическому развитию территорий органы местного самоуправления должны иметь больше финансовых возможностей, позволяющих положительно влиять на формирование благоприятного инвестиционного климата и решение социальных вопросов жизни населения. Для этого муниципалитетам необходимы более широкие, нежели сегодня, бюджетные полномочия, особенно в части формирования бюджетов за счет собственных налоговых источников.

При этом полномочия, непосредственно вытекающие из функций органов государственной власти субъектов РФ, необходимо оставить на региональном уровне, а полномочия, в большей степени отвечающие целям и задачам органов местного самоуправления, вынести на муниципальный уровень. Соответственно этому должны определяться как расходные обязательства, так и источники доходов.

В последующем целесообразно увеличить единые нормативы долей налогов, направляемых на формирование местных бюджетов, а также повысить требования к порядку распределения дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности муниципальных образований, обеспечивая постепенный переход от дотационного финансирования местных бюджетов к софинансированию расходов преимущественно инвестиционной направленности, направляемых на развитие территорий.

Отсутствие в действующих региональных методиках межбюджетного регулирования норм, стимулирующих расширение доходной базы местного самоуправления, вызывает необходимость корректировки региональной нормативной базы. Корректировка должна быть направлена на развитие инструментария управления региональными финансами, для чего регионам необходимы методики выравнивания уровня бюджетной обеспеченности, предусматривающие на региональном уровне расширение рамок единого норматива отчислений от НДФЛ в местные бюджеты, а по возможности и от других налогов. При этом каждый субъект Федерации должен формировать собственную нормативную базу межбюджетного распределения налоговых поступлений с учетом конкретных особенностей каждого региона, не выходя, естественно, за рамки федерального законодательства.

Расширение рамок применения единого норматива налоговых отчислений в местные бюджеты может привести к тому, что отдельные муниципалитеты станут получать значительно больше доходов, в то время когда другие не смогут иметь уровень доходов, соответствующий нормативам минимальной бюджетной обеспеченности. Преодоление этого противоречия возможно введением механизма отрицательного трансферта, направляемого из «бюджетоизбыточных» муниципалитетов по соответствующим нормативам в региональные фонды финансовой поддержки муниципальных образований для последующего финансирования из них дотационных бюджетов. При этом, например, лишь 50 % сверхнормативного «избытка» будет направляться в форме отрицательного трансферта в региональные фонды финансовой поддержки муниципальных образований. Остальные 50 % останутся в бюджете муниципального образования (данное соотношение является условным и требует расчетов в зависимости от конкретной ситуации в каждом регионе). Такой вариант станет стимулом наращивания доходной базы бюджетов, в первую очередь для относительно «богатых» муниципалитетов, а также для тех, в которых имеется достаточный потенциал для перехода в бездотационные.

Вместе с тем установленный порядок применения отрицательных трансфертов практически невозможно применить к поселениям из-за отсутствия у них достаточного объема финансовых ресурсов в виде налоговых поступлений. Поэтому предлагается отрицательные трансферты перечислять в бюджет субъекта РФ из бюджетов городских округов и муниципальных районов. Изъятие отрицательного трансферта возможно осуществлять у тех территорий, которые заведомо имеют возможность обеспечить свои расходные потребности за счет собственных налоговых доходов. Корректировка методической базы межбюджетного регулирования позволит расширить доходные полномочия местного самоуправления, не повышая риска устойчивости региональной бюджетной системы.

Методика формирования межбюджетных отношений Волгоградской области на основе применения единого норматива отчислений от налоговых доходов и отрицательного трансферта

Предлагается внести изменения в методику формирования межбюджетных отношений в Волгоградской области

в части распределения налога на доходы физических лиц между бюджетами муниципальных районов и городских округов, с одной стороны, и областным бюджетом субъекта Российской Федерации, с другой, с целью повышения сбалансированности местных бюджетов. Это возможно при закреплении за местными бюджетами тех видов доходов, администрирование которых наиболее эффективно на соответствующем уровне бюджетной системы.

Налог на доходы физических лиц является наиболее результативным для пополнения местных бюджетов. Применение к нему единого норматива зачисления в местные бюджеты от региональной части этого налога соответствует положениям Бюджетного кодекса РФ в части закрепления налоговых доходов. Данный налог достаточно равномерен, зависит от уровня благосостояния граждан, в нем отражается вклад населения в финансирование полномочий органов местного самоуправления.

Согласно действующей методике формирования межбюджетных отношений в Волгоградской области в 2008 г. сложилось следующее распределение налога на доходы физических лиц (табл. 1).

Таблица 1

Распределение налога на доходы физических лиц между бюджетами муниципальных районов и городских округов (по действующей методике)*

Городские округа	Муниципальные районы
40 %, их них:	80 %, из них:
30 % – единый норматив, установленный БК, 10 % – единый норматив, установленный Законом № 1332-ОД	20 % – единый норматив, установленный БК, 60 % – допнорматив, замещающий дотации из ФФПП МР и ГО

* Составлено по данным Комитета бюджетно-финансовой политики и казначейства Администрации Волгоградской области

Данный вариант бюджетно-налоговой политики не дает достаточных возможностей местному самоуправлению привлечь в бюджеты свою «справедливую» долю доходов, соответствующую уровню экономического развития территорий, и осуществлять собственные полномочия самостоятельно. Это ведет к снижению стимулов, побуждающих муниципалитеты к самостоятельному решению задач по формированию сбалансированных бюджетов за счет собственных доходов (без учета финансовой помощи).

Таким образом, предлагается передать муниципальным образованиям максимально возможный объем средств, требуемый для исполнения полномочий органов местного самоуправления, в виде налоговых доходов (в рассматриваемом варианте по налогу на доходы физических лиц), минимизируя финансовую помощь в форме трансфертов. Применительно к условиям 2008 г. на основе эмпирического подхода рассчитан вариант распределения налога на доходы физических лиц в Волгоградской области (табл. 2).

Таблица 2

Распределение налога на доходы физических лиц между бюджетами муниципальных районов и городских округов (по предложенной методике)*

Городские округа	Муниципальные районы
60 %, из них:	60 %, из них:
30 % – единый норматив, установленный БК, 30 % – единый норматив, устанавливаемый законом субъекта РФ	20 % – единый норматив, установленный БК, 40 % – единый норматив, устанавливаемый законом субъекта РФ

*Составлено авторами

Как отмечалось ранее, право субъекта РФ на установление нормативов отчислений от федеральных и региональных налогов и сборов в местные бюджеты регламентируется Бюджетным кодексом РФ. В соответствии с нормами Бюджетного кодекса РФ не ограничивается и величина дополнительно закрепленных единых нормативов отчислений от федеральных и (или) региональных налогов и сборов, налогов, предусмотренных специальными налоговыми режимами, подлежащих зачислению в соответствии с Бюджетным кодексом РФ и законодательством о налогах и сборах в бюджет субъекта РФ.

При применении предложенного распределения в большей степени увеличиваются налоговые доходы городских округов, что вполне логично и ожидаемо, так как наибольшие налоговые поступления на душу населения формируются в городах. Вместе с тем в городах расходные потребности на душу населения существенно выше за счет более развитой социальной и инженерной инфраструктуры, более затратной, как правило, по сравнению с муниципальными районами. Отмеченная дифференциация по уровню доходов территорий местного самоуправления указывает на необходимость учета этого фактора при формировании фонда финансовой поддержки за счет поступлений отрицательного трансферта.

Субъект Российской Федерации имеет возможность осуществлять изъятие и последующее перераспределение части налоговых доходов наиболее обеспеченных муниципальных образований в рамках фонда финансовой поддержки муниципалитетов с низким уровнем социально-экономического развития, т. е. использовать такой инструмент, как отрицательный трансферт (ст. 142.2 Бюджетного кодекса РФ) [5]. Расчет отрицательного трансферта по предлагаемой методике применительно к условиям 2008 г. показан в табл. 3.

Данные табл. 3 показывают, что достаточный потенциал отрицательного трансферта сформировался у городов Волгоград, Волжский, Камышин и Михайловка в общей сумме 7 870 675,6 тыс. руб. В соответствии с предложенной методикой сумма, подлежащая изъятию и последующему распределению, составляет 3 935 337,8 тыс. руб., что соответствует 50 % от общей суммы сложившегося отрицательного трансферта.

Таблица 3

Расчет отрицательного трансферта по данным 2008 года (выборочно по Волгоградской области)*

Наименование района, города	Численность, чел.	Налоговые доходы, тыс. руб.	Налог. доход на 1 чел.	Сумма «отрицательного трансферта», тыс. руб.	Сумма «отрицательного трансферта», изымаемого в ФФП, тыс. руб.
Алексеевский	17 168	4 6720	2,721	–	–
Городищенский	59 794	184 945	3,093	–	–

Продолжение табл. 3

Наименование района, города	Численность, чел.	Налоговые доходы, тыс. руб.	Налог. доход на 1 чел.	Сумма «отрицательного трансферта», тыс. руб.	Сумма «отрицательного трансферта», взимаемого в ФФП, тыс. руб.
Даниловский	17 511	37 616	2,148	–	–
Жирновский	45 219	154 461	3,416	–	–
Котовский	37 081	127 337	3,434	–	–
Светлоярский	37 009	101 885	2,753	–	–
Урюпинский	29 265	41 453	1,416	–	–
Фроловский	16 525	45 790	2,771	–	–
Итого	1 017 427	2 363 521	2,3		
Волгоград	1 020 806	8 027 132	7,864	–5 277 948,103	–2 638 974,052
Волжский	318 195	1 855 859	5,832	–1 645 183,556	–822 591,778
Камышин	119 997	643 780	5,365	–620 424,846	–310 212,423
Михайловка	63 269	362 444	5,729	–327 119,108	–163 559,554
Урюпинск	40 714	146 719	3,604	–	–
Фролово	39 547	146 710	3,710	–	–
Итого	1602 528	11 182 645	7,0		
ВСЕГО	2 619 955	13 546 166	5,2	–7 870 675,613	–3 935 337,807
В среднем (К)			5,170		

*Составлено авторами

По результатам применения предложенной методики межбюджетного регулирования в 2008 г. в Волгоградской области фонд финансовой поддержки муниципальных образований мог увеличиться на 333 048 тыс. руб. (табл. 4).

Таблица 4

Сравнение распределения Фонда финансовой поддержки муниципальных районов и городских округов (ФС) (выборочно по Волгоградской области), тыс. руб.*

Муниципальное образование	Расчет распределения ФФМО (ФС) по действующей методике	Расчет распределения ФФМО (ФС) по новой методике	Изменение
Алексеевский	77 543	91 672	14 129
Городищенский	143 850	106 764	–3 7086
Даниловский	73 514	96 372	22 858
Еланский	116 386	143 467	27 081
Жирновский	131 724	117 061	–14 663
Иловлинский	108 059	130 574	22 515
Камышинский	128 003	124 988	–3 015
Киквидзенский	68 571	80 419	11 848
Котельниковский	115 883	126 038	10 155
Котовский	104 027	101 434	–2 593
Ленинский	103 005	128 889	25 884
Руднянский	71 727	93 852	22 125
Светлоярский	97 242	86 625	–10 617
Серафимовичский	110 525	140 134	29 609
Суровикинский	136 263	164 769	28 506
Итого по муниципальным районам	3 363 284	3 916 398	553 114
Волгоград	194 381	–	–
Волжский	28 677	–	–
Камышин	–	–	–
Михайловка	–	–	–
Урюпинск	8 304	9 843	–1 539
Фролово	7 841	9 294	–1 453
Итого по городским округам	239 203	19 137	–220 066
Всего по муниципальным образованиям	3 602 487	3 935 535	333 048

*Составлено авторами по данным Комитета бюджетно-финансовой политики и казначейства Администрации Волгоградской области

Соответственно могли увеличиться и доходы муниципалитетов, нуждающихся в финансовой помощи. В то же время финансовая помощь Городищенскому, Жирновскому, Камышинскому, Котовскому и Светлоярскому муниципальным районам могла сократиться за счет потенциала расширения их собственных доходных полномочий. Эти территории по сравнению с другими имеют лучшие условия для наращивания налогового потенциала и нуждаются в меньшем объеме средств на выравнивание бюджетной обеспеченности. Впоследствии таких территорий будет значительно больше, так как предопределяющим стимулом к увеличению собственных доходов является заложенный в основу методики

расчета отрицательного трансферта принцип стимулирования местного самоуправления к росту собственного налогового потенциала. Предложенная методика совершенствования межбюджетных отношений направлена на расширение прав и ответственности органов местного самоуправления, что будет способствовать выравниванию бюджетной обеспеченности поселений.

Формирование регионального фонда финансовой поддержки муниципальных образований на основе изъятия отрицательного трансферта

Произведенные расчеты показывают, что изъятию и последующему перераспределению может подлежать

до 50 % средств от потенциальной суммы сформированного на территории муниципалитета отрицательного трансферта. Это позволит, с одной стороны, сформировать региональный фонд финансовой поддержки муниципальных образований, средства которого будут достаточны для выравнивания бюджетной обеспеченности муниципалитетов со слабой доходной базой, с другой – стимулировать органы местного самоуправления к максимальному использованию и развитию налогового потенциала территории.

Исходя из вышеизложенного, предлагается формировать фонд финансовой поддержки муниципальных образований (ФФПМО) за счет поступлений отрицательного трансферта. Расчет субсидии, подлежащей зачислению из муниципального образования в фонд финансовой поддержки муниципальных образований, предлагается осуществлять по следующей формуле:

$$-Sub_{m,oi} = HD_{1,m,oi} - K \cdot H_{m,oi} / 2, \quad (1)$$

$$HD_{1,m,oi} = HD_{m,oi} / H_{m,oi} \quad (2)$$

$$K = HD / H, \quad (3)$$

где $-Sub_{m,oi}$ – субсидии, подлежащие зачислению из муниципального образования в фонд финансовой поддержки муниципальных образований, тыс. руб.;

$HD_{1,m,oi}$ – налоговые доходы (без учета налоговых доходов по дополнительным нормативам отчислений) на одного человека i -го муниципального образования, тыс. руб.;

K – среднее значение налоговых доходов (без учета налоговых доходов по дополнительным нормативам отчислений) на одного человека, тыс. руб.;

$HD_{m,oi}$ – численность населения i -го муниципального образования, чел.;

$H_{m,oi}$ – численность населения i -го муниципального образования, чел.;

HD – совокупный налоговый доход всех муниципальных районов и городских округов региона, тыс. руб.;

H – численность населения региона, чел.

Корректировка действующей методики формирования межбюджетных отношений, помимо решения задачи повышения самостоятельности местного самоуправления и сбалансированности местных бюджетов, направлена на оптимизацию взаимодействия восходящих и нисходящих финансовых потоков региональной бюджетной системы. Предлагаемая схема движения финансовых потоков представлена на рис.



Рис. Схема горизонтального движения финансовых потоков

Финансовые потоки в виде отрицательного трансферта перемещаются из бюджетов муниципальных образований, которые имеют высокий налоговый потенциал, в ФФПМО. Из ФФПМО финансовые средства перераспределяются в бюджеты муниципальных образований с низкой доходной базой на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности. Это позволит изменить сложившуюся практику в системе межбюджетного распределения налоговых поступлений, когда более 80 % бюджетных доходов сначала наполняют региональные бюджеты, а затем в виде трансфертов спускаются в нижестоящие. Применение методики расчета отрицательного трансферта за счет расширения доходных полномочий местного самоуправления позволяет до 40 % снизить объем встречных финансовых потоков региональной бюджетной системы.

Таким образом, в сфере межбюджетных отношений вполне возможно обеспечить повышение степени финансовой самостоятельности муниципалитетов и создать базовый потенциал расширения полномочий местного самоуправления. Повышение уровня финансового обеспечения полномочий органов местного самоуправления за счет собственных доходов – это предпосылка для повышения эффективности региональной бюджетной системы в целом, укрепления стабильности и предсказуемости доходов региональных и местных бюджетов, создания условий для более тесной увязки налогов, уплачиваемых налогоплательщиками в соответствующие бюджеты, с объемом, качеством и доступностью предоставляемых государственных или муниципальных услуг, а следовательно, для повышения ответственности органов государственной власти и органов местного самоуправления за результаты проводимой ими бюджетной и налоговой политики.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бюджетное послание Президента России о бюджетной политике в 2012–2014 гг. 29 июня 2011 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts/1179> (дата обращения: 10.09.2011).
2. Сазонов С. П. Консолидированный бюджет субъекта Федерации и его роль в формировании экономики. М.: Финансы, 2005. 432 с.
3. Распределение субъектов РФ по среднедушевым доходам [Электронный ресурс] // I Мониторинг. Режим доступа: http://www.ifinmon.ru/reports/FK_0001_0002/DefaultAllocation.aspx (дата обращения: 10.09.2011).
4. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации : федер. закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ (ред. от 25.07.2011) (с изм. и доп., вступающими в силу с 02.08.2011) // Собрание законодательства РФ. 2003. № 40. Ст. 3822.
5. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 06.04.2011) // Собрание законодательства РФ. 1998. № 31. Ст. 3823.

REFERENCES

1. Budgetary statement of the President of Russia about budgetary policy in 2012–2014. June, 29, 2011 [Electronic resource]. Access mode: <http://www.kremlin.ru/acts/1179> (date of viewing: 10.09.2011).
2. Sazonov S. P. Consolidated budget of the Federation entity and its role in the formation of economics. M.: Finances, 2005. 432 p.
3. Distribution of the RF entities as per the average per capita revenues [Electronic resource] // I Monitoring. Access mode: http://www.ifinmon.ru/reports/FK_0001_0002/DefaultAllocation.aspx (date of viewing: 10.09.2011).
4. On the general principles of the arrangement of local government in the Russian Federation», federal law dated 06.10.2003 # 131-FZ (revisions as of 25.07.1022) (revised and amended on 02.08.1022) // Collection of the RF legislation. 2003. # 40. Article 3822.
5. The budgetary code of the Russian Federation as of 7/31/1998 # 145-FZ (revisions as of 06.04.2011) // Collection of the RF legislation. 1998. # 31. Article 3823.

УДК 336.77
ББК 65.262.101–09

Дроботова Ольга Олеговна,
канд. экон. наук, доц. каф. финансов и кредита
Волгоградского филиала
Российского государственного торгово-экономического университета,
г. Волгоград,
e-mail: olgfins@mail.ru

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ПРОЕКТНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

RISK MANAGEMENT OF DESIGN CREDIT AT COMMERCIAL BANK

Кредитно-инвестиционная деятельность коммерческого банка при организации проектного кредитования сопровождается кредитно-инвестиционным риском, представляющим собой риск непогашения основного долга и процентов по проектному кредиту. Факторы кредитно-инвестиционного риска формируются деятельностью проектной компании-заемщика, банком, а также внешней бизнес-средой. Являясь составным, кредитно-инвестиционный риск проектного кредитования включает в себя внешние, проектные и внутренние риски. Система управления кредитно-инвестиционным риском в коммерческом банке представляет собой совокупность форм и методов воздействия на структуру кредитно-инвестиционных операций в целях ограничения риска сделки проектного кредитования. При этом объектом управления являются кредитно-инвестиционный риск, движение ссуженной стоимости, кредитные отношения между банком и проектной компанией-заемщиком.

The credit-investment activity of a commercial bank at arrangement of the project crediting is accompanied by the credit-investment risk that is the risk of non-payment of the major debt and interests of the project credit. The factors of the credit-investment risk are formed by the activity of the design company-loaner, bank, as well as by external business environment. Being the composite, the credit-investment risk of design crediting includes external, design and internal risks. The system of management of the credit-investment risk at the commercial bank is a totality of the forms and methods of impact on the structure of the credit investment operations in order to limit the risk of the transaction of the

design crediting. Whereas, the object of management is the credit-investment risk, the flow of loaned amount, the credit relations between the bank and the design company-loaner.

Ключевые слова: риск проектного кредитования, кредитно-инвестиционный риск банка, факторы кредитно-инвестиционного риска, внешний кредитно-инвестиционный риск, проектные риски, внутренний кредитно-инвестиционный риск, управление кредитно-инвестиционным риском, принципы управления риском, задачи управления риском, этапы управления риском.

Keywords: risk of design credit, credit-investment risk of a bank, factors of credit-investment risk, external credit-investment risk, project risk, internal credit-investment risk, management of credit-investment risk, principles of risk management, objectives of risk management, stages of risk management.

Реализация инвестиционного проекта предполагает достижение результата в отдаленной перспективе и проходит на фоне действия событий и фактов, которые не поддаются абсолютному регулированию и точному предвидению. Более того, данные обстоятельства относятся к каждому виду проектной деятельности и осуществляются в каждый момент времени ее реализации. Это позволяет говорить о недетерминированности конечных результатов реализации инвестиционного проекта. Следовательно, кредитно-инвестиционная деятельность коммерческого банка, осуществляемая в процессе проектного кредитования, характеризуется

как рисковая. Возникающие при осуществлении данной деятельности риски выступают как единая совокупность рисков, которую, по нашему мнению, необходимо определить как кредитно-инвестиционный риск коммерческого банка, представляющий собой риск непогашения основного долга и процентов по проектному кредиту.

В настоящее время вопрос о сущности банковского риска не нашел должного разрешения. В экономической литературе риск определяется как действие, деятельность, сумма денег, которую банк может потерять в результате своей деятельности, событие, ситуация, неопределенность, вероятность, опасность (угроза), возможность и др. Такое многообразие направлений исследования риска объясняется многоаспектностью этого явления. Всем аспектам кредитно-инвестиционной деятельности коммерческого банка присущ риск. Он проявляет, таким образом, свойство альтернативности, предполагающее необходимость выбора из двух или нескольких возможных вариантов решений, направлений, действий. По нашему мнению, наиболее оправданным и перспективным в плане более детального анализа является понимание кредитно-инвестиционного риска коммерческого банка как ситуации [1, с. 86].

Ситуация кредитно-инвестиционного риска включает в себя сочетание, совокупность различных обстоятельств и условий, создающих определенную обстановку для кредитно-инвестиционной деятельности банка. Обнаружив ситуацию кредитно-инвестиционного риска, кредитный работник «осознает риск», то есть осуществляет выбор из нескольких альтернатив предполагаемых управленческих решений. Таким образом, кредитно-инвестиционный риск коммерческого банка при организации проектного кредитования представляет собой ситуацию, связанную с наличием и осуществлением выбора из предполагаемых альтернатив управленческих решений путем оценки вероятности наступления рисковосодержащего события, влекущего отклонения результирующих показателей кредитно-инвестиционной деятельности банка при организации проектного кредитования.

Двойственная природа проектного кредита обуславливает двойственность рисков, возникающих в процессе его организации: с одной стороны, это кредитные риски, с другой – инвестиционные. Кредитно-инвестиционный риск является сложным (составным) риском и включает в себя ряд простых рисков, специфически присущих кредитно-инвестиционной деятельности коммерческого банка, и характеризуется следующими особенностями:

- имеет интегрированный характер, поскольку включает в себя многочисленные виды конкретных инвестиционных и кредитных рисков;
- является объективным явлением при осуществлении кредитно-инвестиционной деятельности банка, хотя ряд его параметров зависят от субъективных управленческих решений кредитного менеджмента банка в ходе реализации конкретной сделки проектного кредитования;
- оценка совокупного уровня кредитно-инвестиционного риска осуществляется обычно по отдельным стадиям реализации проекта;
- высокая зависимость проектного и, следовательно, кредитно-инвестиционного риска от продолжительности жизненного цикла проекта;

- высокий уровень варибельности уровня риска по однотипным проектам, что обуславливает необходимость индивидуальной оценки уровня кредитно-инвестиционного риска конкретного проекта;

- высокая степень зависимости кредитно-инвестиционного риска от коммерческого риска проектной компании-заемщика;

- при расчете уровня кредитно-инвестиционного риска предполагается поиск необходимой специфической информации ввиду уникальности, индивидуальности каждого инвестиционного проекта и условий его реализации;

- отсутствие надежных индикаторов рынка реального инвестирования, что снижает достоверность оценки кредитно-инвестиционного риска.

Кредитно-инвестиционный риск обуславливается факторами, лежащими как на стороне проектной компании-заемщика, реализующей инвестиционный проект, так и на стороне банка, а также факторами, формирующими бизнес-среду (рис. 1).

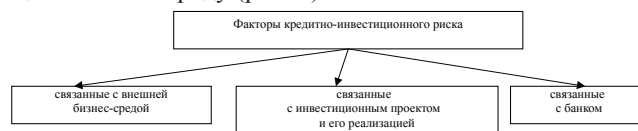


Рис. 1. Факторы кредитно-инвестиционного риска [2, с. 23]

Предлагаемая нами классификация факторов кредитно-инвестиционного риска, являясь достаточно условной, в то же время позволяет системно рассмотреть все многообразие факторов, оказывающих влияние на банковское реальное инвестирование.

К группе факторов, формирующих внешнюю бизнес-среду, относятся макроэкономические, оказывающие влияние на всех участников экономической деятельности, и отраслевые, оказывающие влияние на банковскую отрасль. Данные факторы носят объективный характер, и под их влиянием формируется инвестиционный климат в регионе реализации проекта.

К группе факторов, лежащих на стороне заемщика, относятся факторы, обуславливающие возможность реализации инвестиционного проекта, то есть его эффективность и осуществимость. Данные факторы являются объективно-субъективными, поскольку динамика развития и степень их влияния определяются экономикой представленного проекта в условиях технико-экономической среды его реализации и обуславливают наличие системы рисков реализации инвестиционного проекта – проектных рисков.

Факторами, лежащими на стороне банка, являются факторы внутренней среды, определяющие стратегию и тактику кредитно-инвестиционной деятельности банка при организации проектного кредитования. Данные факторы являются субъективными, поскольку целиком и полностью определяются внутренней бизнес-средой банка, характеризующейся индивидуальными особенностями ведения своей хозяйственной деятельности.

Поскольку кредитно-инвестиционный риск является составным риском, то возможна классификация входящих в него рисков. В экономической литературе представлены многочисленные подходы к классификации инвестиционных рисков и кредитных рисков [1, с. 91]. В то же время на настоящий момент кредитно-инвести-

ционные риски коммерческого банка при организации проектного кредитования не стали предметом самостоятельного рассмотрения и не выработано общепринятого подхода к их классификации. По нашему мнению, критерием классификации должна выступать степень управляемости кредитно-инвестиционным риском при организации проектного кредитования со стороны коммерческого банка (рис. 2).

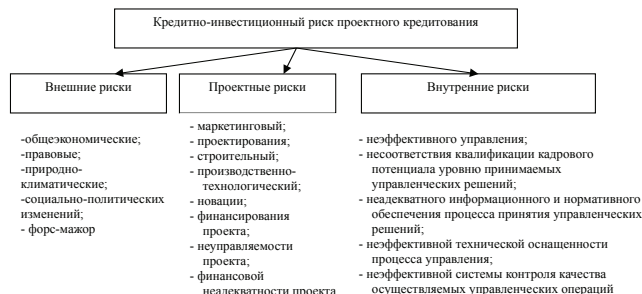


Рис. 2. Классификация кредитно-инвестиционного риска коммерческого банка при организации проектного кредитования [1, с. 19]

Таким образом, кредитно-инвестиционным риском коммерческого банка при организации проектного кредитования выступает система элементов, каждый из которой также представляет собой совокупность рисков, обладающих специфическими особенностями. Рассмотрим их.

Внешние риски, непосредственно не связанные с деятельностью банка или реализацией конкретного инвестиционного проекта. Данные риски находятся вне контроля со стороны банка, и, следовательно, возможности управления ими ограничены, хотя своевременными действиями банк может в некоторой степени смягчить их влияние.

Проектные риски представляют собой совокупность рисков реализации инвестиционного проекта, возникающих вследствие действия объективных и субъективных факторов. Данные риски индивидуальны для реализации конкретного инвестиционного проекта. Ввиду многообразия проектных рисков возможны различные подходы к их классификации [1, с. 95]. Предлагаемая автором классификация имеет целью не столько перечисление всех видов проектных рисков, сколько демонстрацию наличия определенной системы, позволяющей банкам не упускать отдельные его разновидности при определении совокупного размера проектного риска при организации проектного кредитования. Проектные риски существуют в зависимости от конкретной деятельности, осуществляемой на различных фазах реализации проекта. Другими словами, проектный риск или совокупность проектных рисков возникает при принятии управленческого решения по вопросам инвестиционного проекта, сопровождает его реализацию и определяет возможность успешного осуществления. Особо необходимо подчеркнуть, что основные рычаги управления кредитно-инвестиционным риском лежат в сфере реализации проекта.

По нашему мнению, внутренние риски – риски, непосредственно связанные с деятельностью банка-кредитора. Данные риски полностью подконтрольны банку, и, следовательно, возможности управления ими со стороны банка не ограничены. Внутренние риски индивидуальны для каждого банка вне зависимости от вступления или

невступления банка в сделку проектного кредитования реализуемого инвестиционного проекта. Представленная автором классификация демонстрирует наиболее значимые риски в плане непосредственного влияния на ход реализации сделки проектного кредитования, хотя и не указывает всех рисков, относящихся к кредитно-инвестиционной деятельности банка. При этом внутренние банковские риски проектного кредитования выступают подсистемой системы внутрибанковских рисков в целом. Риски коммерческого банка при инвестиционном кредитовании предприятий явились предметом научного рассмотрения В. А. Москвина [3, с. 5–9; 4, с. 22–27]. При этом необходимо отметить, что в качестве внутренних рисков банка В. А. Москвин выделяет внешние и внутренние риски предприятия – заемщика инвестиционного кредита. Однако указанные риски выступают внешними для банка-кредитора. Следовательно, факт наличия внутренних рисков банка игнорируется, что не является оправданным.

Виды и подвиды кредитно-инвестиционных рисков в своем большинстве тесно взаимосвязаны и зачастую взаимообуславливают друг друга, что в результате приводит к невозможности проведения четкой границы между ними. Тем не менее проведение классификации кредитно-инвестиционных рисков, принимаемых банком в процессе осуществления сделки проектного кредитования, является решающим фактором построения эффективной системы управления ими.

Кредитно-инвестиционный риск, являясь экономической категорией, представляет собой отношения между участниками сделки проектного кредитования по поводу невыполнения или ненадлежащего выполнения проектной компанией-заемщиком принятых на себя обязательств согласно договору проектного кредитования в связи с экономически неэффективной реализацией инвестиционного проекта. В этой связи функционирование кредитно-инвестиционного риска представляет собой систему взаимодействия двух подсистем: управляющей подсистемы (субъекта управления) и управляемой подсистемы (объекта управления). При этом необходимо отметить, что система управления кредитно-инвестиционным риском в коммерческом банке представляет собой функциональную подсистему внутрибанковской системы риск-менеджмента.

В системе управления кредитно-инвестиционным риском объектом управления являются кредитно-инвестиционный риск, движение суженной стоимости, кредитные отношения между банком и проектной компанией-заемщиком на основе договора проектного кредитования в процессе управления риском. Субъект управления в системе управления кредитно-инвестиционным риском осуществляет целенаправленное воздействие на объект управления посредством различных методов управления, и в качестве него выступают специалисты кредитного и инвестиционно-аналитического подразделений, риск-менеджеры банка.

Управление кредитно-инвестиционным риском в коммерческом банке – это совокупность форм и методов воздействия на структуру кредитно-инвестиционных операций в целях ограничения кредитно-инвестиционного риска в ходе реализации сделки проектного кредитования. В процессе данного воздействия осуществляется в определенной степени прогнозирование наступления

рискового события исхода сделки проектного кредитования. По своей сути кредитно-инвестиционный риск является качественной характеристикой, зависящей от политической, социальной, экономической, криминальной ситуаций, и измеримой величиной, количественная мера которой формируется исходя из двух критериев: среднего ожидаемого значения и разброса возможных результатов. Наиболее вероятными вариантами завершения сделки проектного кредитования для коммерческого банка могут быть следующие:

- сумма проектного кредита и проценты погашаются полностью;
- погашается только сумма основного долга;
- средства проектного кредита не возвращаются.

При этом возможны и другие «промежуточные» варианты, например частичное погашение основного долга и процентов в их разных сочетаниях.

Целью управления кредитно-инвестиционным риском в коммерческом банке является определение и поддержание запланированного уровня кредитно-инвестиционного риска, обеспечивающего сохранение приемлемого соотношения прибыльности с показателями безопасности и ликвидности кредитно-инвестиционной деятельности банка в ходе реализации сделки проектного кредитования.

По нашему мнению, система управления кредитно-инвестиционным риском при организации проектного кредитования в коммерческом банке должна основываться на следующих принципах:

- четкость политики и механизма управления кредитно-инвестиционным риском при организации проектного кредитования;
 - субъекты управления кредитно-инвестиционным риском являются составными элементами общей внутрибанковской системы риск-менеджмента;
 - признается существование широкого ряда типов риска;
 - ответственность субъекта управления риском за «качество» осуществления процедур риск-менеджмента, при этом конечная ответственность – на руководстве банка;
 - наличие достаточно надежной информационной системы, обеспечивающей формирование прогностической базы принятия решения;
 - постоянный мониторинг, оценка и контроль кредитно-инвестиционного риска по всем выданным проектным кредитам и наблюдение за эффективностью процедур управления риском;
 - своевременное информирование руководства банка об изменениях уровня кредитно-инвестиционного риска по всем выданным проектным кредитам.
- Задачами управления кредитно-инвестиционным риском в коммерческом банке являются:
- установление системы внутрибанковских лимитов рисков, составляющих кредитно-инвестиционный риск, и их последующая корректировка;
 - контроль за соблюдением установленных лимитов;
 - формирование системы мер устранения выявленных отклонений;

- определение периодичности информирования руководства банка об изменениях уровня риска;
- осуществление контроля всех элементов системы управления рисками на регулярной основе;
- совершенствование и разработка новых более гибких моделей и методов управления кредитно-инвестиционным риском.

В процессе управления кредитно-инвестиционным риском коммерческого банка при организации проектного кредитования можно выделить несколько общих характерных этапов:

1 этап. Постановка целей управления кредитно-инвестиционным риском в соответствии с целями и задачами кредитно-инвестиционной политики банка в области проектного кредитования.

2 этап. Оценка риска. Является базовым этапом, позволяющим сформировать дальнейшую стратегию управления кредитно-инвестиционным риском реализации конкретной сделки проектного кредитования. На данном этапе предполагается осуществление качественного и количественного анализа кредитно-инвестиционного риска.

3 этап. Разработка стратегии управления кредитно-инвестиционным риском. На данном этапе производится сопоставление полученных значений кредитно-инвестиционного риска с предельно допустимыми и вырабатывается стратегия управления риском, определяются эффективные методы воздействия на риск и принимается решение о степени достаточности выбранных мер управления и, если их недостаточно, осуществляется избежание кредитно-инвестиционного риска, то есть отказ в выдаче проектного кредита.

4 этап. Управление кредитно-инвестиционным риском в соответствии с принятой стратегией. На данном этапе посредством выбранных методов осуществляется управление кредитно-инвестиционным риском конкретного проектного кредита, а также производится мониторинг рискованных позиций в процессе реализации кредитной сделки.

Таким образом, на каждом этапе управления кредитно-инвестиционным риском используются соответствующие методы риск-менеджмента. Представленная автором система управления кредитно-инвестиционным риском обеспечивает максимально эффективное достижение целей, поскольку знания, получаемые на каждом из этапов, являются исходными данными для принятия управленческих решений на последующих этапах, образуя систему принятия решений с обратной связью, что позволяет корректировать не только методы воздействия на риск, но и сами цели управления кредитно-инвестиционным риском. Эффективная организация системы управления кредитно-инвестиционным риском в коммерческом банке выступает ключевым фактором благоприятного исхода сделки проектного кредитования, а следовательно, важнейшей задачей банковского менеджмента при организации кредитной сделки, являющейся актуальной на всех этапах жизненного цикла кредитруемого инвестиционного проекта.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Дроботова О. О. Проектный кредит в коммерческом банке : дис. ... канд. экон. наук. Волгоград, 2005. 186 с.

2. Дроботова О. О. Проектный кредит: теория и практика : препринт. Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2005. 36 с. ; Дроботова О. О. Теоретические аспекты проектного кредита // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 2 (15). С. 165–170.

3. Москвин В. А. Система рисков при инвестиционном кредитовании предприятий // Банковское дело. 1998. № 2. С. 5–9.

4. Москвин В. А. Проблема оценки риска на различных этапах разработки и реализации инвестиционного проекта // Инвестиции в России. 2002. № 2. С. 22–27.

REFERENCES

1. Drobotova O. O. Design credit in commercial bank: dissertation of the candidate of economics. Volgograd, 2005. 186 p.
2. Drobotova O. O. Design credit: theory and practice: pre-print Volgograd: Volgograd scientific publishing house, 2005. 36 p.; Drobotova O. O. Theoretical aspects of design credit // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 2 (15). P. 165–170.

3. Moskvina V. A. The system of risks at investment crediting of companies // Bank business. 1998. # 2. P. 5–9.

4. Moskvina V. A. The issue of evaluation of risk at different stages of development and implementation of investment project // Investments in Russia. 2002. #2. P. 22–27.

УДК 336.76
ББК 65.264

Прилуцкий Владимир Владимирович,
аспирант каф. корпоративных финансов и банковской деятельности
Института мировой экономики и финансов
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: floodland@mail.ru

ПРОТИВОРЕЧИВАЯ ПРИРОДА СПЕКУЛЯЦИЙ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

CONFLICT NATURE OF SPECULATION AT THE SECURITIES MARKET

Рассматриваются особенности спекулятивной активности на фондовых рынках, противоречия, появляющиеся во время использования производных инструментов, а также вызванные движением спекулятивного капитала, параметры ликвидности фондового рынка, которые особенно сильно зависят от наличия спекулянтов на рынке. Рассмотрены участники рынка в аспекте ожиданий относительно прибыли или ликвидности на рынке, оценка доли чистых спекулятивных операций на различных сегментах фондового рынка, риски, возникающие при чрезмерном увеличении количества спекулянтов в различных сегментах фондового рынка.

The article reviews the features of speculative activity at the stock markets, the conflicts arising during the use of derivatives, as well as caused by the movement of speculative capital, the liquidity parameters of the stock market, which are particularly strongly dependent on the presence of speculators at the market. The following has been reviewed: the market participants in terms of expectations for the profits or liquidity at the market, evaluation of the proportion of pure speculations at various segments of the stock market, the risks associated with excessive increase of the number of speculators at the various segments of the stock market.

Ключевые слова: ценообразование, спекуляция, рынок ценных бумаг, функции фондового рынка, деривативы,

финансовые риски, ликвидность, хеджирование, спекулятивный капитал, эффективность рынка.

Keywords: pricing, speculation, stock market, the function of the stock market, derivatives, financial risks, liquidity, hedging, speculative capital, market efficiency.

Спекуляция на современных рынках – это осознание неэффективности рыночного ценообразования, неравномерного распределения информации между участниками рынков. Как следствие, участник рынка надеется получить некоторую информацию, которая поможет ему предугадать поведение других участников рынка и получить прибыль.

Спекуляция на современном этапе развития рынков ценных бумаг обусловлена необходимостью в контрагентах хеджеров. Но особенность спекулянтов, в отличие от хеджеров, заключается в том, что они могут существовать сами по себе и выступать друг другу контрагентами. Для спекулянта не имеет значения, чей риск принимать на себя, будь это хеджер или другой спекулянт. Некоторые деривативы созданы для страхования рисков, связанных с международным движением капитала, однако этими инструментами может пользоваться не только тот, у кого есть в этом непосредственная необходимость, но и любой другой, в том числе и спекулянт.

Главнейшей функцией фондового рынка является эффективное перераспределение капитала по разным

сферам его применения [1, с. 9]. Одним из инструментов перераспределения является цена как важнейший индикатор состояния какой-либо экономической сферы. Поэтому важнейшей проблемой фондовых рынков является ценообразование. Именно от колебаний цен ценных бумаг, товаров, валют стараются застраховаться хеджеры. Можно выделить две основные функции спекулянтов – это принятие хеджируемых рисков и содействие перераспределению капитала.

Однако в этих функциях заключаются внутренние противоречия спекуляций. Так, как с одной стороны, спекулянты выступают как аккумуляторы хеджируемых рисков, с другой – как генераторы новых рисков.

Можно выделить несколько типов рисков, связанных со спекуляцией:

- 1) ценовой риск;
- 2) риск ложной ликвидности;
- 3) риск рециркуляции капитала.

Ценовой риск заключается в том, что большое количество спекулянтов на рынке может существенно влиять на ценообразование за счет большего отклонения от справедливых цен вплоть до образования спекулятивного пузыря. Так как фондовые рынки развитых стран, а тем более развивающихся, не имеют высокую степень эффективности, то, соответственно, ценообразование также не является эффективным. Неэффективные рынки – это первое необходимое условие возникновения спекулятивных пузырей [2, с. 56]. Негативное влияние спекулятивного роста демонстрируют лопнувшие спекулятивные пузыри в марте 2000 и летом 2008 гг.

Так как цена – очень важный экономический индикатор, служащий сигналом для перераспределения капитала по разным отраслям, то неэффективное ценообразование может затруднить перераспределительную функцию.

Еще одна группа рисков связана с диспропорциями, которые появляются с излишним количеством спекулянтов на каком-либо сегменте рынка. Ложный, спекулятивный объем торгов приводит к ошибкам в оценках рисков на данном сегменте рынка. Подобный сценарий произошел во время кризиса 2008 г., когда ошибки в оценке рисков кредитных деривативов, наличие множества недобросовестных продавцов защиты создали опасную ситуацию на рынке. Иллюзия надежного хеджирования кредитных рисков, наличие ликвидного внебиржевого рынка кредитных деривативов привели к большому объему капитала на этом рынке, лопнувший ипотечный пузырь в США привел к реализации недооцененных рисков кредитных деривативов. Количество игроков на рынке является одной из составляющих ликвидного рынка, однако кризис 2008 г. показал неоднозначность этого фактора. Из-за кризиса обанкротилось несколько крупных банков – участников рынка кредитных деривативов. Контрагентами хеджеров активно выступали узкоспециализированные страховщики, эти компании активно предоставляли кредитную защиту, однако их собственный капитал был более чем в 200 раз меньше, чем объем обязательств [3, с. 123]. Спекулирование инструментами рынка кредитных деривативов крупнейшими его участниками, недобросовестные продавцы защиты привели к ложной ликвидности рынка.

Целью спекулятивного движения капитала со стороны продавца и покупателя является не купля и продажа,

реализация товара и обеспечение определенных потребностей, а их движение само по себе для получения выгоды. Эта выгода образуется за счет изменения цен во времени, а ее реализация зависит от скорости оборота капитала, объема рынка и его ликвидности. Из этого следует, что эффективность спекулятивной деятельности непосредственно зависит от таких факторов, как ликвидность рынка, его эффективность, особенно информационная, так как скорость и максимально низкие издержки доступа к информации играют важную роль для спекулянтов, желающих обыграть рынок.

Ликвидность рынка – это одна из самых главных его характеристик. Ликвидность имеет несколько составляющих:

- 1) скорость оборота на рынке зависит от того, как много времени занимает проведение операции с заданными издержками и заданным объемом;
- 2) операционные издержки;
- 3) объем рынка, который отражается в возможности проводить крупные сделки по заданной цене;
- 4) количество участников. Общая ликвидность рынка сильно зависит от наличия участников с разными торговыми стратегиями и мотивами;
- 5) эластичность – скорость, с которой цена возвращается к первоначальному значению, после того как торговля приводит к изменению цены;
- 6) уровень развития институтов;
- 7) качество информации. Прозрачность, скорость и цена доступа к информации.

На некоторых рынках, таких как валютный рынок и срочный рынок, некоторые составляющие ликвидности приходится создавать искусственно и платить за них. Оптимальная сегментация валютных рынков разделяет участников рынка на две части – тех, кому важна выгода, и тех, кому важна ликвидность. Для первых единственной целью вступления в валютные отношения является извлечение прибыли из операций с валютой, а вторым необходимо быть уверенными в возможности получить доступ к валютному рынку в любое необходимое время для проведения международных транзакций. Примерами тех, кто играет на прибыль, являются хедж-фонды и менеджеры валютного покрытия. Теми, кто заинтересован в ликвидности, являются: компании, которым нужно войти на рынок, чтобы организовать производство за границей; международные инвесторы, которым нужна иностранная валюта для инвестиций в акции иностранных предприятий; держатели облигаций, которые всегда страхуют иностранной валютой иностранные долги; центральные банки, которые покупают и продают валюту для реализации стратегии обменного курса.

В таких условиях те, кому нужна ликвидность, готовы платить премию, чтобы привлечь на валютный рынок тех, кому нужен доход. В результате сегментация приводит к возможности получения прибыли в течение длительного времени теми, кто играет на прибыль, в то время как те, кому нужна ликвидность, ее не получают. Одним очевидным вопросом являются относительные размеры этих групп.

Исходя из потребностей рынка, спекулянтов не может быть меньше, чем хеджеров, для эффективного выполнения своих функций их должно быть даже больше.

Ведь наличие большого количества участников, в данном случае ищущих доход, определяет потенциальный объем рынка, свободу входа на этот рынок новых хеджеров. Количество участников, нуждающихся в ликвидности, всегда ограничено, а спекулянтов нет. И в этом заключаются как достоинства, так и недостатки, противоречия спекулятивной деятельности.

Несмотря на то, что спекулянты являются контрагентами хеджеров, они могут вступать в сделки друг с другом. То есть на рынке существуют не только сделки типа спекулянт – хеджер, но и спекулянт – спекулянт. Анализ валютного рынка показал, что наличие чистых спекулянтов составляет порядка 5–25 % [4], что в некоторой мере справедливо и для остальных рынков, точно определить крайне сложно, так как большинство сделок внебиржевые и сложно получить точные данные [5]. Наличие недобросовестных участников, последующий кризис на рынке кредитных дефолтных свопов и падение объема торговли на 37 % являются сигналом наличия спекуляций на этом рынке.

Когда на рынке образуется большое количество спекулянтов и они начинают значительно превышать фундаментальную необходимость в них, то появляется ситуация, при которой капитал извлекается из процесса воспроизводства и начинает вращаться в спекулятивных сделках [6, с. 225]. Этот капитал можно назвать спекулятивным. Спекулятивный капитал в форме инструментов хеджирования рисков торгового, банковского, производственного капитала, вступает в противоречие с этими видами капитала, извлекая капитал из этих отраслей и накапливая его в обороте спекулятивных сделок, что генерирует новые риски. Изымая большие объемы капитала из сферы перепроизводства, спекулятивный капитал тем самым искажает перераспределительную функцию фондового рынка, приводит к недостатку инвестиций в реальную экономику. Искусственный объем рынка, созданный спекулянтами, особенно нерезидентами, во время кризиса приводит к оттоку капитала, лопаются пузыри кажущейся ликвидности, что приводит к кризису настоящей ликвидности [7].

Спекулянты способствуют повышению эффективности рынка, помогая приблизить цены к реальной стоимости. В сущности концепции эффективности рынков заключается теория о некоторой справедливой цене актива. В соответствии с фундаментальной теорией инвестирования под справедливой, или истинной, ценой

фондового актива понимают приведенные к настоящему моменту времени будущие потоки денежных средств, которые инвестор ожидает получить в результате обладания активом. Теория предполагает, что изменчивость цен на акции должна подвергаться влиянию лишь фундаментальных факторов. Наиболее простое определение эффективного рынка следующее: эффективным называется такой рынок, на котором цены полностью отражают всю доступную информацию.

Спекулянты, играющие на понижение, к примеру, проводят меры против завышения цен, в то время как другие спекулянты противостоят неоправданным ценовым спадам. То есть наличие участников рынка с разнонаправленными стратегиями затрудняет однонаправленное движение цен, в том числе и развитие ценового пузыря [8, с. 207–239].

На валютном рынке, к примеру, наблюдается снижение количества чистых спекуляций [4]. Наличие широкого инструментария, средств прогнозирования, возможность одновременно открывать разнонаправленные позиции значительно затрудняют постоянное получение прибыли в сделках типа спекулянт – спекулянт, так как кто-то должен постоянно проигрывать, и таких участников все меньше. Тем самым рынок стремится к более высокой степени эффективности, то есть к невозможности постоянно получать доход.

В этом проявляется еще одна противоречивая особенность спекуляций. Спекулянты в современных условиях необходимы для функционирования фондового рынка, однако чрезмерное количество спекулянтов на рынке приводит к кризисным явлениям, это, в свою очередь, активизирует защитные механизмы рынка и деятельность регулирующих органов. Тем самым спекуляции стимулируют рынок двигаться к более высоким степеням эффективности.

Хотя спекуляции зачастую обвиняют в создании проблем на рынках, экономические данные свидетельствуют о том, что в действительности они необходимы для функционирования сложившегося типа международных финансовых отношений. Однако спекулятивные операции с некоторыми финансовыми инструментами, особенно деривативами, носят противоречивый характер, необходимые для страхования одних рисков, они порождают новые риски, реализация которых может негативно повлиять на базовые активы и отрасли.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Батяева Т. А., Столяров И. И. Рынок ценных бумаг : учеб. пособ. М.: Инфра-М, 2006. 304 с.
2. Brunnermeier M. K. Asset Pricing under Asymmetric Information. New York: Oxford, 2001. 244 с.
3. Дубовик В. В. Оценка кредитного риска операций на рынке производных финансовых инструментов : дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2010. 194 с.
4. The Deutsche Bank Guide to Currency Indices [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://globalmarkets.db.com/fx/pdf/DBGuideToFXIndices.pdf> (дата обращения: 31.08.2011).
5. ISDA Research Notes [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www2.isda.org/functional-areas/research/research-notes> (дата обращения: 31.08.2011).
6. Галанов В. А. Производные инструменты срочного рынка: фьючерсы, опционы, свопы : учебник. М.: Финансы и статистика, 2002. 464 с.
7. Миркин Я. М. Манифест после кризиса // Российская газета. 2008. № 4762.
8. Jones Ch., Lamont O. Short-Sale Constraints and Stock Returns // Journal of Financial Economics. 2002. № 66.

REFERENCES

1. Batyaeva T. A., Stolyarov I. I. Securities market : text book. M.: Infra-M, 2006. 304 p.
2. Brunnermeier M. K. Asset Pricing under Asymmetric Information. New York: Oxford, 2001. 244 p.
3. Dubovik V. V. Evaluation of the credit risk of transactions at the market of production financial tools: dissertation of the candidate of economics. SPb., 2010. 194 p.
4. The Deutsche Bank Guide to Currency Indices [Electronic resource]. Access mode: <http://globalmarkets.db.com/fx/pdf/DBGuideToFXIndices.pdf> (date of viewing: 31.08.2011)
5. ISDA Research Notes [Electronic resource]. Access mode: <http://www2.isda.org/functional-areas/research/research-notes> (date of viewing: 31.08.2011)
6. Galanov V. A. Derivative tools of emergency market: futures, options, swaps: text book. M.: Finances and statistics, 2002. 464 p.
7. Mirkin Ya. M. Manifest after crisis // Russian newspaper. 2008. # 4762.
8. Jone Ch., Lamon O. Short-Sale Constraints and Stock Returns // Journal of Financial Economics. 2002. № 66.

УДК 336.1

ББК 65.261.3-28

Сатаев Муса Умарович,

аспирант каф. теории финансов, кредита и налогообложения
Волгоградского государственного университета,
г. Грозный, Чеченская Республика,
e-mail: musik12@mail.ru

БЮДЖЕТНЫЙ КОНТРОЛЬ КАК ГАРАНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЮДЖЕТНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СУБЪЕКТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ)

BUDGETARY CONTROL AS THE GUARANTOR OF PROVIDING THE BUDGETARY SAFETY OF THE ENTITY (MUNICIPAL FORMATION) OF THE RUSSIAN FEDERATION

Бюджетной безопасности субъекта Российской Федерации (муниципального образования) невозможно достичь без осуществления действенного бюджетного контроля за полнотой формирования и своевременностью поступления доходов в бюджет субъекта (муниципального образования), а также за законностью, результативностью и эффективностью использования бюджетных средств и распоряжения государственной (муниципальной) собственностью. В статье предлагается к рассмотрению определение понятия «бюджетный контроль», освещаются серьезные проблемы, существующие в сфере организации бюджетного контроля на региональном уровне. Автор считает, что основным фактором, способствующим повышению контроля за бюджетными средствами, является создание эффективной системы регионального (муниципального) бюджетного контроля, который основывается на единых принципах и процедурах его осуществления, предусматривает разграничение контрольных полномочий органов, его осуществляющих.

It is impossible to achieve the budgetary safety of the entity of the Russian Federation (municipal formation) without implementation of effective budgetary control over the completeness of creation and timely revenue receipt by the budget of the entity (municipal formation), as well as over the legitimacy, efficiency and effectiveness of the use of budget funds and disposal of the state (municipal) property. The article has proposed for review the definition of the concept «budgetary control», has highlighted the serious problems existing in the sphere of organization of the budgetary control at the region-

al level. The author believes that the major factor promoting the increase of control over budgetary funds is a creation of the effective system of the regional (municipal) budgetary control that is based on the uniform principles and procedures of its implementation, and provides for distribution of supervisory powers of the authorities performing control.

Ключевые слова: финансово-бюджетная политика, региональный (местный) бюджет, бюджетный процесс, бюджетная безопасность, бюджетные средства, финансовый контроль, бюджетный контроль, эффективный бюджетный контроль, контрольные органы, бюджетные нарушения.

Keywords: financial and budgetary policy, regional (local) budget, budgetary process, budgetary safety, budgetary funds, financial control, budgetary control, effective budgetary control, control authorities, budgetary infringements.

В условиях экономического кризиса обеспечение бюджетной безопасности субъекта Российской Федерации (муниципального образования) – одна из важнейших функций органов законодательной и исполнительной власти. Интерес к ней продиктован, прежде всего, тем, что она гарантирует развитие и устойчивость региональной бюджетной системы, а также способствует повышению эффективности и ответственности в использовании бюджетных средств. Достижение этой цели невозможно без осуществления действенного бюджетного контроля за полнотой формирования и своевременностью поступления доходов в бюджет субъекта Российской Федерации (муниципального образования), а также

за законностью, результативностью и эффективностью использования бюджетных средств и распоряжения государственной (муниципальной) собственностью.

Бюджетный кодекс Российской Федерации – основной документ, регулирующий бюджетные отношения, – не содержит определения понятия «бюджетный контроль». По мнению автора, это понятие следует рассматривать как совокупность мероприятий, проводимых контрольно-финансовыми органами по проверке за образованием и расходованием денежных средств федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации, местных бюджетов и бюджетов государственных внебюджетных фондов.

Финансовый контроль осуществляется с помощью различных форм, видов и методов. Приходится констатировать, что относительно форм контроля единого мнения в специальной литературе не выработано. Так, крупнейший отечественный экономист Э. А. Вознесенский отрицает понятие текущего финансового контроля, признавая формами контроля предварительный и последующий контроль. По мнению некоторых специалистов, предварительный, текущий и последующий контроль – это не формы контроля, а его виды. Ученый-экономист М. В. Карасева считает, что государственный и муниципальный финансовый контроль подразделяется по форме проведения на обязательный и инициативный, а по времени проведения – предварительный, текущий и последующий. Однако большинство авторов выделяют предварительный, текущий и последующий финансовый контроль в качестве форм контроля [1, с. 7]. В соответствии со ст. 265 Бюджетного кодекса Российской Федерации на всех этапах реализации бюджетного процесса контрольные и финансовые органы субъекта Российской Федерации (муниципального образования) осуществляют все три вышеназванные формы финансового (бюджетного) контроля. В основе классификации видов и методов бюджетного контроля лежат признаки, характеризующие определенные связи между объектами классификации. Для определения видов контроля, как правило, исходят из таких наиболее существенных признаков классификации, как субъект и объект контроля. На рис. 1 выделяют следующие виды и методы бюджетного контроля.



Рис. 1. Классификация видов и методов бюджетного контроля (составлено автором)

Субъектами бюджетного контроля на региональном (муниципальном) уровне являются: Контрольно-счетная палата, Министерство финансов субъекта Россий-

ской Федерации, территориальный фонд обязательного медицинского страхования, территориальный орган Федерального казначейства, территориальный орган Федеральной службы финансово-бюджетного надзора, контрольный орган законодательных органов субъекта и представительных органов местного самоуправления, контрольный и финансовый орган исполнительной власти и (или) уполномоченный им орган, главный распорядитель (распорядитель) бюджетных средств.

Счетная палата Российской Федерации является постоянно действующим органом государственного финансового (бюджетного) контроля [2]. Оперативный контроль бюджета субъекта Российской Федерации и местного бюджета – получателей межбюджетных трансфертов из федерального бюджета – проводится контрольно-счетной палатой субъекта Российской Федерации в течение всего финансового года. В процессе реализации задач, установленных законами субъекта Российской Федерации, контрольно-счетная палата осуществляет контрольно-ревизионную, экспертно-аналитическую, информационную и иные виды деятельности, обеспечивает единую систему контроля за исполнением регионального (местного) бюджета и расходованием внебюджетных фондов, что предусматривает:

– организацию и проведение оперативного контроля за своевременным исполнением доходных и расходных статей регионального (местного) бюджета и бюджетов территориальных государственных внебюджетных фондов;

– проведение комплексных ревизий и тематических проверок по отдельным разделам и статьям регионального (местного) бюджета, расходования внебюджетных фондов;

– экспертизу проектов регионального (местного) бюджета, законов и иных нормативных правовых актов, региональных программ и иных документов, затрагивающих вопросы регионального (местного) бюджета;

– анализ и исследование нарушений и отклонений в бюджетном процессе, подготовку и внесение в законодательный (представительный) орган предложений по их устранению, а также совершенствованию бюджетного законодательства в целом;

– подготовку и представление заключений в законодательный (представительный) орган по исполнению регионального (местного) бюджета и расходованием внебюджетных фондов в отчетном году.

Контроль за региональным (местным) бюджетом осуществляет Министерство финансов субъекта Российской Федерации. Эта функция возложена на различные его подразделения, среди которых ведущая роль принадлежит самостоятельному контрольно-ревизионному управлению. Основной задачей этой структурной единицы является осуществление в пределах своей компетенции последующего контроля на территории субъекта Российской Федерации (муниципального образования) и экономического анализа эффективности исполнения средств регионального (местного) бюджета их распорядителями и получателями. Среди органов, осуществляющих бюджетный контроль на территории субъектов Российской Федерации (муниципального образования), необходимо отметить органы управления Территориальным фондом обязательного медицинского страхования. На них возложена обязанность составлять

проект закона о бюджете фонда на очередной финансовый год и плановый период, организовывать исполнение и исполнять бюджет фонда, составлять отчетность об исполнении бюджета фонда и осуществлять предварительный и последующий контроль за целевым и эффективным расходованием средств фонда [3, с. 76].

Основным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по предварительному и текущему контролю за использованием средств федерального бюджета, а также исполнению бюджета субъекта Российской Федерации и муниципального бюджета, является территориальный орган Федерального казначейства [4]. Суть предварительного и текущего контроля, осуществляемого территориальным органом Федерального казначейства, заключается в контроле:

- за непревышением лимитов бюджетных обязательств, распределенных главными распорядителями (распорядителями) средств регионального (местного) бюджета между нижестоящими распорядителями и получателями средств регионального (местного) бюджета, над утвержденными им лимитами бюджетных обязательств;
- непревышением бюджетных ассигнований, распределенных главными администраторами источников финансирования дефицита регионального (местного) бюджета между администраторами источников финансирования дефицита регионального (местного) бюджета, над утвержденными им бюджетными ассигнованиями;
- непревышением кассовых расходов, осуществляемых получателями средств регионального (местного) бюджета, над доведенными до них лимитами бюджетных обязательств и (или) бюджетными ассигнованиями;
- непревышением кассовых выплат, осуществляемых администраторами источников финансирования дефицита регионального (местного) бюджета, над доведенными до них бюджетными ассигнованиями;
- соответствием содержания проводимой операции коду бюджетной классификации Российской Федерации, указанному в платежном документе, представленном в территориальный орган Федерального казначейства получателем средств регионального (местного) бюджета;
- наличием у получателя средств регионального (местного) бюджета документов, подтверждающих, в соответствии с порядком санкционирования расходов, установленным Министерством финансов субъекта Российской Федерации, возникновение у него денежных обязательств [5].

В проведении последующего контроля бюджета активно участвует территориальный орган Федеральной службы финансово-бюджетного надзора [6]. Эта структура осуществляет надзор:

- за использованием средств федерального бюджета, средств государственных внебюджетных фондов, а также материальных ценностей, находящихся в федеральной собственности;
- соблюдением требований бюджетного законодательства России получателями финансовой помощи из федерального бюджета, гарантий Правительства Российской Федерации, бюджетных кредитов, бюджетных ссуд и бюджетных инвестиций;
- представляет в Федеральную службу финансово-бюджетного надзора аналитическую информацию по

результатам контрольных мероприятий, а также предложения по совершенствованию законодательства Российской Федерации в финансово-бюджетной сфере;

– оказывает методическую помощь контрольным и финансовым органам исполнительной власти субъекта Федерации (муниципального образования).

Контрольные и финансовые органы субъекта Российской Федерации (муниципального образования) осуществляют бюджетный контроль над операциями с бюджетными средствами главных распорядителей, распорядителей и получателей бюджетных средств соответствующих бюджетов. Они же отслеживают соблюдение условий выделения, получения, целевого использования и возврата бюджетных средств получателями бюджетных кредитов, бюджетных инвестиций, государственных и муниципальных гарантий. Главные распорядители, распорядители бюджетных средств проводят предварительный, текущий и последующий бюджетный контроль за использованием бюджетных средств подведомственными получателями этих средств. Их прерогатива – целевое использование и своевременный возврат бюджетных средств, представление отчетности и внесение платы за их пользование получателями. Для осуществления бюджетного контроля в этой области главные распорядители, распорядители бюджетных средств проводят проверки подведомственных государственных и муниципальных предприятий, бюджетных учреждений, автономных учреждений. Как видим, органов, наделенных теми или иными контрольными полномочиями в различных сферах, достаточно много, но системы, в которой был бы один главный контрольный орган, а рамки деятельности других были бы разграничены и не пересекались, не существует.

Особое значение имеет бюджетный контроль на стадии исполнения бюджета, в рамках которого происходят два важнейших для функционирования бюджета процесса – непосредственная мобилизация денежных средств в бюджет (формирование доходов), а также выделение из бюджета средств получателям бюджетных средств (использование средств в порядке расходования) [7]. Одним из главных недостатков действующей бюджетной системы является неэффективный контроль за расходованием средств бюджетов всех уровней, следствием чего становятся серьезные бюджетные нарушения. Структура бюджетных нарушений, сформированная на основе данных последующего бюджетного контроля на 01.01.2011 г., осуществленного Минфином Чеченской Республики, отображена на рис. 2.



Рис. 2. Структура бюджетных нарушений, выявленных Министерством финансов Чеченской Республики на 01.01.2011 г. (составлено автором)

В результате контрольно-ревизионных мероприятий, проведенных в республике, было выявлено нарушений

действующего бюджетного законодательства Российской Федерации на общую сумму 289 млн 216 тыс. руб. [8]. Основной удельный вес в общем объеме бюджетных нарушений занимают:

- незаконное расходование бюджетных средств – 36 млн 327 тыс. руб., или 13 %;
- задолженность по заработной плате – 35 млн 990 тыс. руб., или 12 %;
- неэффективное использование бюджетных средств – 24 млн 286 тыс. руб., или 8 %;
- завышение объемов строительных работ – 21 млн 437 тыс. руб., или 7 %.

Таким образом, структура бюджетных нарушений, допущенных в республике, говорит о необходимости осуществления особого контроля за расходованием бюджетных средств по вышеуказанным направлениям.

Проблемы, наличествующие в сфере организации бюджетного контроля на региональном (муниципальном) уровне, обусловлены следующими факторами:

- отсутствием единой политики, определяющей деятельность организаций, контролирующей исполнение бюджета, четкого разграничения их полномочий, координации их работы;
- наличием множества различных контрольно-финансовых организаций, выполняющих сходные задачи;
- неэффективным контролем за расходованием средств бюджета;
- отсутствием единой информационной базы (как следствие, разобщенности контрольных органов), что не позволяет в ряде случаев получить объективную картину деятельности региональных органов государственной власти в части оценки ими реальной эффективности системы регионального (муниципального) бюджетного контроля;
- слабым взаимодействием контрольных органов на межведомственном уровне, отсутствием связи с правоохранительными органами;
- замедленным процессом совершенствования форм и методов бюджетного контроля, направленного на своевременное пресечение возможных нарушений.

Наращение конфликтности и несогласованности в отношениях центра и регионов, регионов и местного самоуправления при разработке и реализации финансовой и налоговой политики, налогового законодательства, в процессе исполнения бюджетов и собираемости налогов приводит к риску бюджетной безопасности. В Чеченской Республике благодаря профессионализму вице-премьера Правительства ЧР министра финансов Э. А. Исаева были созданы благоприятные условия для реализации и дальнейшего совершенствования финансово-бюджетной политики, бюджетно-налогового законодательства, внедрения новых методов финансово-бюджетного планирования, организации финансового контроля. В современных условиях экономического развития и децентрализации межбюджетных отношений лишь четко организованная система бюджетного контроля способна обеспечить эффективность управления многоуровневой системой государственных финансов и исключить разобщенность в финансовой деятельности органов государственной власти субъектов Российской Федерации (муниципального образования). Для решения ряда существенных проблем, стоящих перед органами управления региональными

(муниципальными) финансами, необходима эффективно работающая, правильно выстроенная система регионального (муниципального) бюджетного контроля, которая предполагает выполнение следующих задач.

1. Законодательное формирование организационных вопросов бюджетного контроля, четкое определение прав и обязанностей объектов и субъектов контроля, основных форм и методов контроля, четкое формулирование мер принуждения за нарушения бюджетного законодательства (ст. 283 Бюджетного кодекса Российской Федерации) всех участников процесса контроля. Финансовым управлениям административных округов необходимо повысить требования к руководителям управлений здравоохранения, образования, социальной защиты, культуры и досуга по обеспечению контроля в вопросах целевого и экономного расходования бюджетных средств, рационального использования имущества и финансовых ресурсов.

2. Введение обязательной практики организации на стадии составления проекта бюджета массовых проверок правильности установления численности штата работников, смет расходов и расчетов к ним для определения необходимой потребности в средствах с учетом фактической развернутой сети, контингентов и действующих нормативов.

3. Ежегодное проведение независимой внешней проверки (аудита) бюджетной отчетности с рассмотрением ее результатов законодательными органами власти.

4. Наличие и применение соответствующей координационной системы финансовой информации в целях контроля и управления финансами. Для усиления бюджетного контроля и определения реальной картины сохранности и использования региональных (муниципальных) средств необходимо создание региональной системы учета результатов деятельности контрольно-финансовых органов. Создание общей информационной базы учета правонарушений и преступлений в сфере экономической деятельности для всех региональных (муниципальных) органов бюджетного контроля будет являться большим шагом в улучшении оперативности и координации их деятельности. Информационная база органов бюджетного контроля должна содержать полный реестр подвергшихся проверке бюджетополучателей субъекта Российской Федерации (муниципального образования) с указанием тематики проверок, с информацией об их результатах и дальнейших планах проведения соответствующих контрольных мероприятий. Все это позволит исключить проводимые различными органами многократные проверки одних и тех же бюджетополучателей и эффективно осуществлять взаимодействие между контрольно-финансовыми органами. Информация, полученная контрольно-финансовыми органами, подлежит официальному опубликованию и размещению на сайте субъекта Российской Федерации (муниципального образования) в сети Интернет, что делает процесс расходования бюджетных средств максимально прозрачным (открытым), обеспечив тем самым качественный прорыв во взаимоотношениях власти и общества.

5. Наличие и соблюдение формализованных, прозрачных и устойчивых к коррупции процедур принятия решений по использованию бюджетных средств, в том числе при осуществлении бюджетных закупок.

6. Совершенствование форм и методов бюджетного контроля.

Основным критерием эффективности бюджетного контроля должно служить соотношение между достигнутым контролирующим органом результатом и постав-

ленной целью. Результат возможен только в случае четкого выполнения органами регионального (муниципального) бюджетного контроля задач, поставленных перед ними в соответствующих законах.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Тютин Ю. В. Актуальные вопросы правового регулирования и проведения бюджетного контроля в Российской Федерации // Финансовое право. 2010. № 1. С. 3–8.
2. Осипова И. Н. О Счетной палате Российской Федерации : комментарий к федер. закону от 11.01.1995 № 4-ФЗ [Электронный ресурс]. Режим доступа: Информационно-правовое обеспечение Гарант. Версия 7.06.0.180 (дата обращения: 21.02.2011).
3. Дударова З. З. Органы, осуществляющие бюджетный контроль в Республике Северная Осетия – Алания // Право и государство: теория и практика. 2009. № 8. С. 76–79.
4. О Федеральном казначействе: постановление Правительства Российской Федерации от 01.12.2004 № 703 (ред. от 24.03.2011) // Собрание законодательства Российской Федерации от 06.12.2004 г. № 49. Ст. 4908.
5. Бюджетный кодекс Российской Федерации : федер. закон от 31.07.1998 № 145-ФЗ (принят ГД ФС РФ 17.07.1998) (ред. от 06.04.2011) // Собрание законодательства РФ от 03.08.1998. № 31. Ст. 3823.
6. Об утверждении Положения о территориальных органах Федеральной службы финансово-бюджетного надзора: приказ Минфина РФ от 11.07.2005 № 89н (ред. от 17.11.2010) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 2005. № 33.
7. Пешкова Х. В. Принципы бюджетного процесса [Электронный ресурс] // Финансовое право. 2008. № 10. Режим доступа: Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». Версия 4000.00.40 (дата обращения: 25.02.2011).
8. Материалы Коллегии Министерства финансов Чеченской Республики за 2010 г.

REFERENCES

1. Tjutina J. V. The actual issues of legal regulation and budgetary control implementation in the Russian Federation. // The Financial Law. 2010. #1. P. 3–8.
2. Osipova I. N. On the Chamber of Accounts of the Russian Federation: the comments to the Federal Law dated 11.01.1995 # 4-FZ [Electronic resource]. Access mode: «Garant» informational legal support. Version 7.06.0.180. (date of viewing: 21.02.2011).
3. Dudarova Z. Z. The authorities implementing the budgetary control in the Republic of the North Ossetia – Alania // The Law and the State: theory and practice. 2009. # 8. P. 76–79.
4. On the Federal Treasury: The decree of the Government of the Russian Federation #703 dated 01.12. 2004 (revision as of 24.03. 2011) // Collection of legislation of the Russian Federation dated 06.12.2004. # 49. Article 4908.
5. The Budgetary Code of the Russian Federation: #145 Federal Law dated 31.07. 1998 (accepted by the State Duma of the Federal Assembly of the Russian Federation on 17.07.1998) (revision as of 06.04. 2011) // Collection of legislation of the Russian Federation dated 03.08.1998. # 31. Article 3823.
6. On approval of the regulations of the territorial authorities of the Federal Service of Fiscal Control: The order of the Ministry of Finances of the Russian Federation # 89 dated 11.07. 2005 (revision as of 17.11. 2010) // The bulletin of the regulatory documents the of Federal Executive Authorities. 2005. # 33.
7. Peshkova H. V. The principles of budgetary process [Electronic resource] // The Financial Law. 2008. #10. Access mode: Informational legal support «ConsultantPlus». Version 4000.00.40 (date of viewing: 25.02.2011).
8. The materials provided by the Board of the Chechen Republic Ministry of Finances for 2010.

УДК 336.722.13

ББК 65.271.355

Тарадаева Анна Викторовна,

соискатель каф. финансов и кредита

Мордовского государственного университета им. Н. П. Огарева,

г. Саранск,

e-mail: fishann7@mail.ru

ДИФФЕРЕНЦИРОВАННЫЕ ВЗНОСЫ В ФОНД СТРАХОВАНИЯ ВКЛАДОВ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ БАНКОВСКИХ ВКЛАДОВ

THE DIFFERENTIATED PAYMENTS TO THE FUND OF DEPOSITS INSURANCE: PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE NATIONAL SYSTEM OF INSURANCE OF BANK DEPOSITS

Для реального функционирования системы страхования вкладов ей необходима собственная финансовая основа, т. е. финансовые ресурсы, посредством использования которых и будет осуществляться возмещение

по вкладам физических лиц. В качестве финансовой основы системы страхования вкладов создан специальный фонд обязательного страхования вкладов. Страховые взносы банков – участников страхования вкладов яв-

ляются основным источником формирования фонда. В связи с этим в статье рассмотрен механизм дифференцированных взносов в качестве одного из перспективных направлений развития национальной системы страхования банковских вкладов.

The actual functioning of the deposits insurance system requires its own financial basis, i.e. financial resources by means of which the compensation individuals' deposits will be carried out. The special fund of obligatory insurance of deposits has been established as a financial basis of the system of deposits insurance. Insurance payments of banks-participants of deposits insurance are the basic source of the fund formation. In this connection, the article has reviewed the mechanism of differentiated payments as one of the perspective directions of development of the national system of insurance of the bank deposits.

Ключевые слова: доверие населения, защита, сбережения, гарантия, банковский вклад, система страхования вкладов, страховые взносы, страховое покрытие, механизм дифференцированных взносов, фонд возмещения, моральный риск.

Keywords: trust of population, protection, savings, guarantee, bank deposit, system of deposits insurance, insurance payments, insurance coverage, mechanism of differentiated payments, compensation fund, moral risk.

Характеризуя созданную в нашей стране систему страхования банковских вкладов с точки зрения мирового опыта, выражением которого стали ключевые принципы IADI, следует отметить, что российская система страхования вкладов в целом развивается в русле современных мировых тенденций.

В то же время документ Международной ассоциации страховщиков депозитов (International Association of Deposit Insurers – IADI) позволяет видеть перспективы развития национальной системы. В качестве таких перспективных направлений развития российской системы страхования вкладов можно назвать следующие:

1) укрепление механизмов координации усилий и обмена информацией между ведомствами, отвечающими за поддержание финансовой стабильности, в отношении ситуаций, связанных с возникновением проблем у отдельных банков и системных угроз (принцип 6);

2) расширение перечня методов урегулирования несостоятельности банков (принцип 17), включая финансовое оздоровление банков и перевод их активов и обязательств в том числе в «бридж-банки» (принцип 18);

3) заблаговременное информирование Агентства о предполагаемых страховых случаях и предоставление ему доступа к базам данных по вкладам проблемных банков (принцип 19);

4) совершенствование (точнее, создание) системы правовой защиты работников, занимающихся урегулированием несостоятельности банков (принцип 14);

5) разработка и внедрение системы дифференцированных взносов банков с учетом рисков, накладываемых на систему каждым банком-участником (принцип 12) [1, с. 15–21].

Как видно, это меры разного уровня сложности. Значительная часть их потребует принятия новых законодательных актов, другие могут быть реализованы в рамках уже существующих правовых механизмов.

На наш взгляд, важное направление развития российской системы страхования банковских вкладов – введение дифференцированной системы взносов, уплачиваемых банками в фонд страхования вкладов. Существующая у нас единая шкала, хотя и оправдана на начальном этапе становления системы страхования вкладов, имеет определенный элемент несправедливости: и наиболее надежные банки, не подвергающие систему страхования вкладов значительному риску понесения потерь, и слабые банки, ведущие неоправданно рискованную политику, платят одинаково, что провоцирует банки к менее ответственному поведению на рынке.

Чтобы понять сущность данного процесса в российской действительности, рассмотрим упрощенную модель банковской системы, представленную тремя банками ($i = 1, \dots, 3$), каждому банку будет присуща своя вероятность банкротства (P_1, P_2, P_3). Также для наглядности предположим, что страховой взнос одинаков для всех банков (что соответствует российской действительности) и равен среднему значению индивидуальных вероятностей банкротства (рис.).

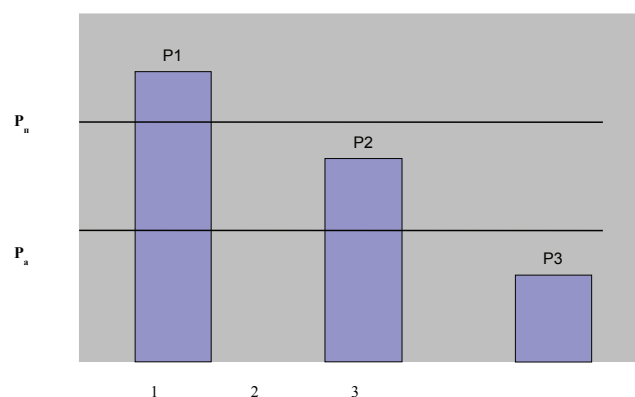


Рис. Зависимость величины страховых взносов от степени рискованности политики банка

Данная диаграмма показывает, что в случае равенства страхового взноса P_a система представляется более привлекательной для более слабых финансовых институтов 1, 2 и значительно менее привлекательной и даже невыгодной для сильных участников системы 3. Как следствие, интересы сильнейших участников системы ущемлены в силу пассивного отбора. Выбытие из системы сильнейших банков приведет к необходимости повышения страхового взноса для остальных участников с уровня P_a до уровня P_1 . В результате данный процесс примет рекурсивный характер.

Таким образом, преимуществом дифференцированной шкалы выступает то, что она строится на зависимости размера взносов от риска банковской деятельности, при этом банки, проводящие рискованные операции, уплачивают и большую сумму взноса [2, с. 154–158].

Впервые система дифференцированных страховых взносов была введена Федеральной корпорацией страхования депозитов (США) в 1993 г. В настоящее время аналогичные системы функционируют более чем

в 30 странах: США, Канаде, Франции, Италии, Португалии, Норвегии, Финляндии, Венгрии, Румынии, Турции, Аргентине, Перу, Сальвадоре, Филиппинах. В числе последних примеров можно назвать Казахстан и Малайзию, внедривших системы дифференцированных взносов в 2007–2008 гг., а также США и Турцию, кардинально изменившие действовавшие ранее методы оценки рисков для целей взимания взносов с банков.

При разработке системы дифференцированных страховых взносов основным моментом является определение способа дифференцирования рисков банковской деятельности. Существует целый ряд подходов к решению данной проблемы, среди которых наибольшую известность получили следующие [3, с. 52–55]. Во-первых, это *подход, базирующийся на использовании количественных критериев*, в основе которого – разработка индикаторов по данным банковской отчетности (Турция, Перу). Исходная информация поступает в ходе проверки банков надзорными органами. Во-вторых, *подход, основанный на качественных критериях*, который строится на оценках надзорного суждения или рейтинговой системе (Колумбия, Гонконг). Указанные оценки предназначены для получения мнения о текущем финансовом состоянии банка, его ключевых бизнес-параметрах, а также некотором прогнозе будущего финансового состояния организации. Критерии оценок в разных странах различны, но наиболее распространенной в мире считается методика CAMEL. Достоинства этих подходов привели к формированию концепции банковского ранжирования,

строящейся на сочетании и количественных, и качественных критериев. Именно она и получила наибольшее распространение (США, Канада, Франция, Финляндия, Аргентина, Тайвань и др.).

При создании системы дифференцированных взносов коммерческих банков в фонд обязательного страхования вкладов в Российской Федерации необходимо решить следующие вопросы:

1) какие критерии для дифференциации рисков банков должны использоваться: или только количественные критерии, или как количественные, так и качественные?

2) какие именно количественные критерии для дифференциации рисков банков можно было бы использовать?

3) какие качественные критерии для дифференциации рисков банков можно было бы использовать в дополнение к количественным критериям (если решение об использовании качественных критериев будет принято)?

4) какие методологические подходы следует использовать при установлении уровней ставок дифференцированных взносов коммерческих банков? [3, с. 52–53].

На наш взгляд, в качестве основы российской системы дифференцированных взносов возможно использование канадского опыта с адаптацией его к особенностям национальной банковской системы. В Канаде используется скорринговая система определения ставки взноса для каждого банка. Максимальная общая сумма баллов, которые может набрать банк, составляет 100, из которых 60 – сумма количественных показателей и 40 – сумма качественных показателей (табл. 1).

Таблица 1

Система расчета ставки взноса в Канаде

Система дифференцированных премий CDIC в суммированном виде	
Критерии или параметры оценок	Максимальный рейтинг
Количественные критерии – капитал	
Достаточность: отношение активы/капитал; уровень 1 – коэффициент капитала на основе анализа рисков; суммарный капитал	20
Прочие количественные критерии	
Рентабельность:	
доходность активов, взвешенных по уровню риска;	5
средняя волатильность, скорректированная на чистый доход;	5
волатильность, скорректированная на чистый доход	5
Эффективность:	
коэффициент эффективности	5
Качество активов:	
чистые неработающие активы (включая чистые нереализованные потери по операциям с ценными бумагами) к суммарному коэффициенту надзорного капитала	5
Концентрация активов:	
суммарный коэффициент концентрации партнерских активов;	5
концентрация активов недвижимости;	5
суммарный коэффициент концентрации активов в секторе отрасли	5
Промежуточный итог: количественный балл	60
Качественный критерий	
Рейтинг экзаменатора	25
Уровень соблюдения стандартов CDIC	10
Прочая информация	5
Промежуточный итог: качественный балл	40
Суммарный балл	100

Количественные показатели включают три показателя достаточности капитала, а также 8 показателей, характеризующих доходность, качество активов и динамику роста банка. Качественные показатели – это рейтинг надзорного органа и прочая информация о банке.

В зависимости от числа набранных банком баллов он относится к одной из четырех категорий ставки взносов (табл. 2). Следует отметить, что в Канаде разрыв в уровне ставок взносов между категориями риска намеренно сделан существенным: переход банка из одной катего-

рии риска в другую приводит к двукратному увеличению (уменьшению) ставки взноса.

Таблица 2

Категории и ставки взносов в Канаде

Сумма баллов	Категория	Ставка взноса (базисных пунктов)
80	1	1,4
6,5, но < 80	2	2,8
50, и < 65	3	5,6
< 50	4	11,1

Пока переход к такой системе в России, возможно, преждевременен – необходимо сначала добиться представления банками достоверной информации, позволяющей оценивать реальные риски их деятельности, разработать критерии, с помощью которых будет осуществляться оценка рисков системы страхования вкладов, ассоциирующихся с каждым конкретным банком, а также согласовать их с Банком России как надзорным органом и с банковским сообществом, которое должно подтвердить обоснованность применяемой методологии ранжирования банков по уровням рисков.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Турбанов А. В. Ключевые принципы для эффективных систем страхования депозитов и российская система страхования вкладов // Деньги и кредит. 2008. № 10.
2. Митрохин В. В., Тарадаева А. В. Система страхования банковских вкладов: особенности формирования и направления совершенствования в современных условиях // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 1 (14). С. 154–159.
3. Мельников А. Г. Дифференцированные взносы в фонд страхования вкладов // Деньги и кредит. 2007. № 12.

REFERENCES

1. Turbanov A. V. Key principles for effective systems of insurance of deposits and the Russian system of insurance of deposits // Money and the credit. 2008. # 10.
2. Mitrokhin V. V., Taradaeva A. V. System of insurance of bank deposits: features of formation and directions of improvement in modern conditions // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 1 (14). P. 154–159.
3. Melnikov A. G. Differentiated payments to the fund of deposits insurance // Money and the credit. 2007. # 12.

УДК 336.717
ББК 65.271.355

Тонян Анжела Валерьевна,
соискатель каф. корпоративных финансов и банковской деятельности
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: tonyan_86@mail.ru

**СТРАХОВАНИЕ КАК ПРИОРИТЕТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ
ОПЕРАЦИЙ БАНКОВ С КРЕДИТНЫМИ КАРТАМИ**

**INSURANCE AS THE PRIORITY OF PROVIDING SAFETY
OF THE BANKS OPERATIONS WITH THE CREDIT CARDS**

По данным Банка России, количество банковских карт, эмитированных российскими кредитными организациями, неуклонно растет. В их числе и кредитные банковские карты. Операциям с использованием кредитных банковских карт присущи определенные финансовые риски, связанные с их утратой или несанкционированным использованием. Также для данного вида карт характерен традиционный кредитный риск. И здесь на помощь банкам и их клиентам должно прийти страхование. Страхование рисков, характерных для пластиковых карт, представляет собой отношения между страховщиком и страхователем по защите имущественных интересов, связанных с владением, использованием и распоряжением банковскими картами.

According to the data of the Bank of Russia the number of the bank cards emitted by Russian credit organizations is steadily growing, including bank credit cards. The specific financial risks connected with their loss or unauthorized use are inherent in the operations with the use of bank credit cards. Additionally, the traditional credit risk is characteristic for this type of cards. Insurance must provide assistance to the banks and their clients. The insurance of the risks characteristic to the plastic cards is the relations between the insurer and the insurant for protection of the property interests connected with the possession, the use and arrangements of the bank cards.

Ключевые слова: банк, кредитная организация, банковская карта, кредитная карта, страховщик, страхователь, финансовый риск, кредитный риск, эмитент, кредит.

Keywords: bank, credit organization, bank card, credit card, insurer, insurant, financial risk, credit risk, emitent, credit.

На российском рынке банковских услуг в настоящее время отмечается увеличение спроса на банковские кар-

точки, являющиеся инструментом как безналичных расчетов, так и кредитования. С распространением данного банковского продукта учащаются случаи несанкционированного использования пластиковых карт. И здесь на помощь банкам и их клиентам должно прийти страхование.

Динамика количества банковских карт, эмитированных российскими кредитными организациями, представлена в табл.

Таблица

Количество выпущенных банковских карт по типам карт, тыс. ед. [1]

	Всего банковских карт	Расчетные карты	в том числе:		
			из них: расчетные карты с овердрафтом	Кредитные карты	Предоплаченные карты
2008 г.					
на 1.01.08	103 497	94 097	–	8 944	455
на 1.04.08	107 180	98 033	27 913	8 854	293
на 1.07.08	111 699	102 769	28 513	8 584	347
на 1.10.08	118 542	108 616	29 573	9 485	442
2009 г.					
на 1.01.09	119 242	109 335	26 826	9 296	612
на 1.04.09	121 971	111 005	24 352	9 209	1 757
на 1.07.09	121 624	110 933	22 652	8 501	2 190
на 1.10.09	121 605	112 155	22 117	7 634	1 816
2010 г.					
на 1.01.10	126 033	115 390	21 268	8 601	2 042
на 1.04.10	128 873	117 743	21 703	8 088	3 043
на 1.07.10	133 592	117 625	19 483	8 655	7 312
на 1.10.10	137 732	122 786	20 362	9 134	5 811
2011 г.					
на 1.01.11	144 419	127 787	22 452	10 047	6 585
на 1.04.11	146 559	128 273	22 556	10 792	7 494

Страхование рисков, сопряженных с использованием пластиковых карт, представляет собой отношения между страховщиком и страхователем по защите имущественных интересов, связанных с владением, пользованием и распоряжением банковскими картами. Страхование банковских карт имеет свою специфику и может быть отнесено, согласно классификации, приведенной в действующей редакции закона «Об организации страхового дела в Российской Федерации» [2], к страхованию имущества юридических лиц и к страхованию финансовых рисков. Соотнесение страхования пластиковых карт со страхованием имущества граждан представляется некорректным, поскольку пластиковые карты являются собственностью банковского учреждения.

Страхование банковского кредита, в том числе выданного посредством банковской карты, принято делить на два вида: страхование риска невозврата кредита и страхование ответственности заемщика за непогашение кредита. В первом случае страхователем выступает банк, а объектом, подлежащим страхованию, является ответственность заемщиков (физических и юридических лиц) перед ним за своевременное или неполное погашение кредитов и процентов за пользование ими в течение срока, установленного в договоре. Во втором случае договор заключается между страховой компанией и кредитополучателями. Объектом страхования выступает ответственность заемщика перед банком, выдавшим кредит, за своевременное и полное погашение кредита (либо кредита и процентов по нему).

Договоры страхования жизни и здоровья заемщика заключаются при кредитовании физических лиц, где

в роли страхователей выступают сами клиенты банка. К подвиду такого страхования относят страхование жизни и здоровья владельцев банковских карт, чаще кредитных либо овердрафтных.

Страховые риски, связанные с банковскими картами, можно разделить не только по направлению их действия – на банки и на их клиентов, но и по источникам их возникновения. Выделяются риски, исходящие от посторонних лиц и клиентов банка (держателей карт). Риски противоправных действий третьих лиц (кража, несанкционированное использование, подделка) как наиболее распространенные и имеющие наибольшие негативные финансовые последствия, подлежат страхованию в рамках всех вышеуказанных правил страхования. Риски, обусловленные действиями держателей пластиковых карт и имеющие в своей основе «человеческий фактор», включают риски потери, случайных повреждений, покрываемые по условиям Правил страхования банковских карт.

Кроме убытков, связанных с наступлением страхового случая при реализации риска, страховщик компенсирует судебные и другие юридические расходы страхователя, связанные с реализацией процедуры страхового возмещения.

С учетом высокой частоты случаев мошенничества при страховании банковских карт перечень исключений из объема ответственности страховщика довольно обширный.

Кредитные карты часто становятся источником различных махинаций. Именно поэтому сегодня многие банки предлагают услуги по страхованию кредитных карт. Эта услуга заключается в том, что все держате-

ли кредитных карт застрахованы на случай потери или кражи кредитной карты. Потерянные средства можно будет вернуть благодаря страховке. Однако не все банки предлагают такую услугу. В случае отказа держателя кредитной карты от страхования банк не имеет права настаивать. То есть страхование рисков, связанных с кредитными картами, на сегодняшний день добровольное. Однако следует отметить, что страхование кредитных карт сегодня становится все более популярным, поскольку эта услуга полностью окупается при утрате кредитной карты. Даже потеряв карту, заемщик не теряет средства, они защищены страховкой.

Основной проблемой развития страхования рисков, связанных с банковскими картами, является то, что банковская система России на сегодняшний день более развита, нежели страховая. Тем не менее данные услуги страховых компаний имеют высокий потенциал роста, так как кредитование является для банка основным и наиболее доходным видом активных операций. При этом качество активов тесно связано с множеством рисков

предпринимательской деятельности, и передача части этих рисков страховщику обеспечивает более высокий уровень надежности заемщика, создавая предпосылки к снижению кредитного риска для банка и улучшению качества его активов.

Страхование карт в рамках комплексного банковского страхования имеет узкое применение и осуществляется страховщиками преимущественно в рамках финансовой группы для аффилированных банковских структур. Это связано со сложностью андеррайтинга такого рода рисков в отношении рыночных клиентов и необходимостью проведения тщательной процедуры предстраховой экспертизы бизнес-процессов банка и его внутренней документации. С точки зрения страховщиков основными препятствиями для расширения страхования пластиковых карт является высокий уровень мошенничества со стороны держателей карт, факты совершения которого очень сложно доказать, а также отсутствие статистики по страховым случаям и слабое развитие рынка перестрахования подобных рисков.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Количество банковских карт, эмитированных кредитными организациями, по типам карт (тыс. ед.) // Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/p_sys/print.aspx?file=sheet007.htm&pid=psRF&sid=ITM_12859 (дата обращения: 1.08.2011).
2. Об организации страхового дела в Российской Федерации : закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 (ред. от 18.07.2011) // Ведомости СНД и ВС РФ. 1993. № 2. Ст. 56.

REFERENCES

1. Number of bank cards emitted by credit agencies, by the types of the cards (thousand of units) // Official site of the Central bank of the Russian Federation [Electronic resource]. Access mode: http://www.cbr.ru/statistics/p_sys/print.aspx?file=sheet007.htm&pid=psRF&sid=ITM_12859 (date of viewing: 1.08.2011).
2. On the arrangement of the insurance business in the Russian Federation : The RF Law dated 27.11.1992 # 4015-1 (revision as of 18.07.2011) // Bulletin of SND and VS of the RF. 1993. # 2. P. 56.

УДК 336.02
ББК 65.261.41-18

Новиков Дмитрий Вячеславович,
аспирант каф. финансов и кредита
Волгоградского филиала Российского государственного
торгово-экономического университета,
г. Волгоград,
e-mail: _diman_@bk.ru

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИЙ, ВЫПУСКАЮЩИХ НАНОПРОДУКЦИЮ

FUNCTIONAL ASPECTS OF TAXATION THE ORGANIZATIONS' PROFIT PRODUCING NANO-PRODUCTS

Обосновывается, что совершенствование налогообложения прибыли производителей нанопродукции должно основываться на усилении регулирующей функции налога при одновременном повышении качества мероприятий налогового контроля. Предлагается модель реализации регулирующей и контрольной функций налога на прибыль организаций наноиндустрии в их сочетании.

Аргументируются преимущества данной модели, позволяющей усилить стимулирующее воздействие на хозяйствующие субъекты инновационной отрасли, включая дополнительное косвенное финансирование за счет понижения ставки налога на прибыль этих организаций и создание для них специального налогового режима.

The article has stated that the improvement of taxation of the profit of producers of nano-production must be based on strengthening of the tax regulatory function with simultaneous increase of the quality of the tax control measures. The model of implementation of combined regulatory and control functions of the profit tax of the organizations of nano-industry have been proposed. The advantages of this model, which allows strengthening of stimulating effect on the economic entities of innovation industry, have been justified, including additional indirect financing by means of reduction of the profit tax rate of these organizations and establishing the special taxation mode for them.

Ключевые слова: налог, ставка налога, инновационная отрасль, финансовое обеспечение, нанопродукция, производство нанопродукции, государственное регулирование, налогообложение, хозяйствующий субъект, специальный налоговый режим.

Keywords: tax, tax rate, innovation industry, financial guarantee, nano-production, production of nano-products, government control, taxation, economic entity, special taxation mode.

На каждой стадии развития общества содержание налогов все более уточняется, дополняется новыми характеристиками. Например, из классификации периодов становления налогов и налогообложения профессора С. В. Барулина отчетливо прослеживается, что каждому из исторических периодов присущи свои характерные признаки и особенности, обусловленные достигнутым уровнем развития государственности и товарно-денежных отношений. Это, в свою очередь, непосредственно предопределило взгляды ученых-экономистов разного времени на сущность и содержание налога как экономико-правовой категории [1, с. 16]. В этом ракурсе требует пристального внимания реализация функций налога на прибыль организаций, выпускающих нанопродукцию, которые с полным основанием следует относить к инновационному сектору отечественной экономики.

Сущность налога проявляется в выполняемых им функциях. Независимо от отнесения налога к группе прямых или косвенных налогов ему присущи три основные функции: фискальная, регулирующая и контрольная. Как правило, прочие функции, выделяемые различными авторами, являются производными от вышеназванных функций. Однако следует заметить, что «в экономической литературе до сих пор не установилось единого мнения о числе, содержании и реализации налоговых функций. Разные авторы приводят различные комбинации налоговых функций, в числе которых указывается фискальная, экономическая, перераспределительная, контрольная, регулирующая, социальная, политико-экономическая, стимулирующая и другие, часть из которых не имеет под собой научного и теоретического обоснования, чтобы отнести их к объективным функциям налогов» [2, с. 68]. В. Н. Едророва и Н. Н. Мамыкина отмечают, что основными налоговыми функциями, «которые обуславливают и предопределяют цели налоговой политики», являются: фискальная, регулирующая, социальная и контрольная [3, с. 38]. Некоторыми авторами подчеркивается, что фискальная функция

налогов является основной, а регулирующая, социальная и контрольная, в свою очередь, – дополнительными (косвенными) функциями [4, с. 16]. По мнению В. Ф. Тарасовой, Л. Н. Семькиной и Т. В. Сапрыкиной, сущность налогов проявляется через такие их функции, как фискальная, экономическая и контрольная [5, с. 11]. М. В. Романовский, О. В. Врублевская и Б. М. Сабанти отмечают, что «налог выполняет одну функцию – фискальную, т. е. образование денежных фондов государства. Других функций у налога нет» [6, с. 17].

Следует отметить, что так как налоги представляют собой частную финансовую категорию, то формы проявления ее сущности (частные функции) могут быть реализованы лишь в рамках общих функций экономической категории финансов (государственных финансов). В свою очередь, государственные финансы выполняют три функции, связанные с движением централизованных финансовых ресурсов в публично-правовой форме:

- 1) функцию образования государственных (централизованных) доходов;
- 2) функцию использования государственных (централизованных) доходов;
- 3) контрольную функцию [1, с. 133].

Поэтому многие ученые, исходя из того, что налоги представляют собой также и финансовую категорию, выделяют функцию совокупного эквивалента стоимости государственных услуг [1, с. 135].

Как видим, вопрос о количестве, соотношении и преваляции одних функций налога над другими в экономической литературе был и остается дискуссионным.

Усиление функциональной роли прямых налогов в регулировании экономических процессов, инновационного сектора требует переосмысления их сущности и выполняемых функций. Сущность прямых налогов можно рассматривать как законодательно регламентированные денежные отношения между государством и налогоплательщиками по поводу формирования и использования централизованных фондов денежных средств, предназначенных для реализации функций органов государственной власти и местного самоуправления, и в сфере регулирования социально-экономического развития всей страны, и отдельных административно-территориальных единиц.

Одним из приоритетных направлений развития экономики России в настоящее время является создание благоприятных условий для становления и развития nanoиндустрии, поэтому проблема налогообложения организаций отрасли, выпускающих нанопродукцию, является весьма актуальной и значимой. Особая налоговая нагрузка на субъекты инновационной деятельности проявляется в уплате ими прямых налогов, в частности налога на прибыль организаций. Этому налогу справедливо отводят роль регулятора экономики, которая на практике обычно проявляется не в полной мере. Рассмотрим далее функциональные аспекты налога на прибыль как одного из существенных отягощений в налоговой нагрузке предприятий отрасли nanoиндустрии.

Функции налога на прибыль организаций в России и за рубежом

Следует уточнить, что в целом уровень налоговой нагрузки в российской экономике, определяемый как от-

ношение уплаченных налогов к ВВП, в 2010–2012 гг. остается на уровне 35–37 %. Однако необходимо заметить, что такая нагрузка сформировалась в условиях постоянно растущих цен на нефть. Если рассчитать налоговую нагрузку при неизменных ценах на нефть, то она имеет явную тенденцию к снижению. К аналогичному выводу приводит анализ динамики налоговой нагрузки на нефтегазовый сектор. Она снизилась с 32–33 % добавленной стоимости в начале налоговой реформы до 28–29 % в последние годы. Динамика налоговой нагрузки на экономику в целом и на нефтегазовый сектор (% ВВП) за 2000–2007 гг. представлена на рис. 1.



Рис. 1. Динамика налоговой нагрузки на экономику в целом и на нефтегазовый сектор, % ВВП [7]

Распределение налогов по отраслям позволяет сделать вывод, что сравнительно велика лишь налоговая нагрузка в нефтяном секторе, где она превышает 60 % от полной добавленной стоимости. В других отраслях налоговая нагрузка не выходит за границы 30 % добавленной стоимости [8].

Итак, из вышеназванных трех основных функций налога, как нам представляется, в настоящее время *фискальная функция налога на прибыль* реализуется в наибольшей мере. Он является одним из важных источников доходов федерального бюджета, уступая НДС и налогу на добычу полезных ископаемых. Так, в основных направлениях бюджетной политики на 2012 г. и плановый период 2013 и 2014 годов приводятся данные, что основная часть прогнозируемых доходов на указанный период (около 90 %) будет обеспечена поступлениями по таможенным пошлинам (34–37 %), налогу на добавленную стоимость (32–35 %), налогу на добычу полезных ископаемых (17 %) и налогу на прибыль организаций (3 %). Кроме того, в этом документе приведены данные о поступлениях налога на прибыль за 2011 г. Прогноз доходов федерального бюджета по основным источникам за 2012–2014 гг., а также данные за 2011 г. представлены в табл. 1.

Таблица 1

Прогноз доходов федерального бюджета РФ [7], млрд руб.

Показатель	2011 г.		2012 г.		2013 г.		2014 г.	
	Закон	% к ВВП	Прогноз	% к ВВП	Прогноз	% к ВВП	Прогноз	% к ВВП
Доходы, всего, в том числе:	10 303,4	19,3	10 627,8	18,5	11 687,6	18,4	12 645,5	18,0
нефтегазовые доходы	5 228,2	9,8	4 942,2	8,6	5 228,6	8,2	5 444,3	7,7
доля нефтегазовых доходов в общем объеме доходов, %	50,7	–	46,5	–	44,7	–	43,1	–
НДПИ	1 862,4	3,5	1 804,4	3,1	1 962,4	3,1	2 076,9	2,9
таможенные пошлины	3 365,8	6,3	3 137,8	5,5	3 266,2	5,1	3 367,4	4,8
ненефтегазовые доходы	5 075,2	9,5	5 685,6	9,9	6 459,0	10,2	7 201,2	10,3
доля ненефтегазовых доходов в общем объеме доходов, %	49,3	–	53,5	–	55,3	–	56,9	–
НДС	2 988,9	5,6	3 447,6	6,0	3 901,6	6,2	4 445,1	6,3
налог на прибыль организаций	316,2	0,6	352,2	0,6	369,2	0,6	385,8	0,5
акцизы	272,7	0,5	396,2	0,7	567,3	0,9	718,1	1,0
НДПИ (без нефтегазовых доходов)	15,9	0,0	19,6	0,0	26,7	0,0	31,2	0,0
Таможенные пошлины (без нефтегазовых доходов)	716,0	1,3	752,5	1,3	836,0	1,3	942,2	1,3

Можно оценить реализацию фискальной функции налога на прибыль путем проведения комплексного анализа налоговых поступлений по данному налогу на протяжении всего времени его функционирования.

Данные о доходах консолидированного бюджета Российской Федерации за период с 1993 г. по I кв. 2006 г. свидетельствуют о том, что на протяжении данных лет динамика налога на прибыль была неоднозначной (рис. 2).

Как отражено на рис. 2, пик поступлений налога на прибыль за исследуемый период приходится на 1993 г., в котором доля поступлений в консолидированный бюджет РФ по налогу на прибыль составила 33,75 %. В 2002–2003 гг. доля налога на прибыль в общей сумме доходов консолидированного бюджета РФ снизилась. В 2002 г. – в первый год действия главы 25 НК РФ – поступления

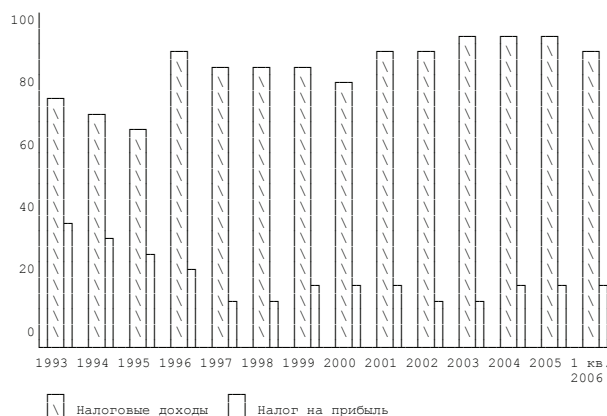


Рис. 2. Доля налоговых доходов и налога на прибыль в общей сумме доходов консолидированного бюджета в 1993 – I кв. 2006 г. [9]

налога на прибыль снизились в составе налоговых доходов консолидированного бюджета и составили 13,16 %.

В 2003 г. рост поступлений по налогу на прибыль составил 13,6 %, в 2004 г. – 65 %, в 2005 г. – 53,7 %, в I кв. 2006 г. – 52,6 %.

В 2002 г. отношение налога на прибыль к ВВП составило 4,2 %, что на 1,5 пункта меньше уровня 2001 г. (табл. 2).

Таблица 2

Удельный вес налоговых поступлений и налога на прибыль в ВВП и валовой прибыли экономики в 1999 – I кв. 2006 г., млрд руб. [9]

Показатели	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	I кв. 2006
Валовой внутренний продукт	4 757,2	7 063,4	9 039,4	10 863,4	13 304,7	16 778,8	21 598,0	6 095,2
Налоговые доходы консолидированного бюджета,	1 007,5	1 707,6	2 345,0	3 136,8	3 357,7	4 942,1	5 703,48	1 247,28
в том числе налог на прибыль (доход) предприятий и организаций	221,0	398,8	513,80	463,3	526,50	867,6	1334	332,14
Удельный вес в ВВП, %: налоговых доходов консолидированного бюджета	21,18	24,18	25,94	28,87	25,24	29,45	26,41	20,46
Валовая прибыль экономики и валовые смешанные доходы	2 050,3	3 033,2	3 782,9	4 371,2	5 362	6 765,5	8 592,19	2 274
Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток)	723,2	1 190,6	1 141,3	923,3	1 342,8	2 083,9	3 004,4	903,5
Отношение налога на прибыль, % к:								
валовой прибыли экономики и валовым смешанным доходам	10,78	13,15	13,58	10,60	9,82	12,82	15,52	14,6
сальдированному финансовому результату (прибыль минус убыток)	30,56	33,50	45,02	50,18	39,21	41,63	44,40	36,76
валовому внутреннему продукту	4,6	5,6	5,7	4,2	4,0	5,2	6,2	5,5

Данное уменьшение объясняется снижением финансового результата деятельности организаций в этот период. В 2003 г. данный показатель составил 3,96 %, в 2004 г. отношение налога на прибыль к ВВП выросло и составило 5,2 %, что свидетельствует об увеличении доли налога на прибыль в налоговой нагрузке на организации. В 2005 г. тенденция сохранилась и данный показатель составил 6,2 %, в I кв. 2006 г. – 5,5 %.

Что касается отношения налога на прибыль к валовой прибыли экономики, то в 2001 г. этот показатель составил 13,58 %, в 2002 г. – 10,60 %, в 2003 г. – 9,82 %.

Однако в 2004 г. этот показатель вырос до 12,8 %. Кроме того, наблюдалось снижение показателя отношения налога на прибыль к сальдированному финансовому результату. До вступления в силу главы НК РФ этот показатель был равен в 2001 г. 45,02 %. В 2002 г. этот показатель увеличился до уровня 50,18 %, что является, как нам представляется, результатом отмены льгот и перехода определения выручки методом начислений. В 2003 г. он уменьшился до уровня 39,21 %, в 2004 г. этот показатель вырос до уровня 41,63 %, в 2005 г. он составил 44,40 %, в I кв. 2006 г. – 36,76 %.

Таблица 3

Налоговые доходы бюджетной системы РФ, % к ВВП [7]

Показатели	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Налоговые доходы всего	35,7	35,7	35,6	34,6	35,3	36,6	36,4	36,7
Налог на прибыль	5,4	5,7	4,3	4,0	5,1	6,2	6,2	6,6
НДФЛ	2,4	2,9	3,3	3,4	3,4	3,3	3,5	3,8
НДС	6,2	7,2	7,0	6,7	6,3	6,8	5,6	6,9
Акцизы	2,3	2,7	2,4	2,6	1,4	1,2	1,0	1,0
Таможенные пошлины	3,1	3,7	3,0	3,4	5,0	7,5	8,3	7,0
НДПИ и налоги на природные ресурсы	1,1	1,4	3,1	3,0	3,4	4,2	4,3	3,6
ЕСН	7,3	7,2	6,9	6,6	6,3	5,4	5,4	5,6
Прочие налоги	8,0	4,8	5,6	4,9	4,4	2,0	2,0	2,2

Согласно табл. 3 налог на прибыль организаций, % от ВВП, в 2007 г. по сравнению с 2000 г. возрос на 1,2 п.п. до 6,6 %.

Данные табл. 4 свидетельствуют о растущей динамике в структуре налоговых поступлений налога на прибыль за 2000–2007 гг.

Таблица 4

Структура налоговых доходов бюджетной системы РФ, % к итогу [7]

Показатели	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Налоговые доходы всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Налог на прибыль	15,1	16,1	12,0	11,5	14,4	16,8	17,1	17,9
НДФЛ	6,6	8,0	9,3	10,0	9,5	8,9	9,5	10,5
НДС	17,4	20,1	19,6	19,3	17,8	18,6	15,5	18,7
Акцизы	6,4	7,6	6,9	7,5	4,1	3,3	2,8	2,6
Таможенные пошлины	8,8	10,4	8,4	9,9	14,3	20,5	22,9	19,2
НДПИ и налоги на природные ресурсы	3,0	4,1	8,6	8,6	9,6	11,5	11,9	9,9
ЕСН	20,4	20,1	19,4	19,1	17,8	14,9	14,7	15,3
Прочие налоги	22,4	13,6	15,9	14,2	12,5	5,6	5,6	5,9

В соответствии с Бюджетной стратегией РФ на период до 2023 г. доходы бюджетной системы постепенно снижаются – с 40,2 % ВВП в 2007 г. до 31,7 % ВВП

в 2023 г., федерального бюджета – с 23,6 % ВВП в 2007 г. до 12,9 % ВВП в 2023 г. Прогноз доходов бюджетной системы с 2007 до 2023 гг. отражен в табл. 5.

Таблица 5

Прогноз доходов бюджетной системы РФ [7]

Показатели	Факт	Прогноз	Прогноз	Прогноз	Прогноз	Прогноз
	2007	2010	2012	2015	2020	2023
<i>% ВВП</i>						
Доходы федерального бюджета	23,6	18,2	17,3	16,2	14,0	12,9
Доходы консолидированного бюджета	35,7	29,0	28,0	26,7	23,9	22,8
Доходы бюджетной системы	40,2	35,7	35,2	34,3	32,5	31,7
Нефтегазовые доходы	8,8	6,6	5,7	4,9	3,6	3,1
Ненефтегазовые доходы консолидированного бюджета	26,9	22,4	22,3	21,8	20,4	19,7
<i>Структура доходов консолидированного бюджета, % ВВП</i>						
НДПИ на нефть	3,2	2,0	1,6	1,4	1,0	0,9
НДПИ на газ	0,3	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1
Экспортная пошлина на нефть	3,5	2,8	2,3	2,0	1,4	1,2
Экспортная пошлина на нефтепродукты	1,0	0,9	0,7	0,6	0,4	0,4
Экспортная пошлина на газ	0,9	0,8	0,9	0,9	0,7	0,6
Налог на прибыль	6,6	4,7	4,5	4,5	4,5	4,5
НДФЛ	3,8	3,9	4,0	4,2	4,1	4,1
НДС	6,9	6,6	6,74	6,66	6,4	6,2
Акцизы	1,0	0,9	0,9	0,8	0,7	0,64
Налоги на имущество	1,2	1,2	1,2	1,1	1,1	1,1
ЕСН	1,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Импортные пошлины	1,5	1,6	1,49	1,4	1,2	1,1
Прочие	4,5	3,5	3,4	3,1	2,4	2,0
в т. ч. инвестиционный доход нефтегазовых фондов	0,5	0,6	0,7	0,7	0,5	0,3
Доходы внебюджетных фондов	4,5	6,7	7,2	7,6	8,6	8,9
в т. ч. инвестиционный доход накопительной части пенсии	0,0	0,2	0,3	0,5	0,8	1,0

Прогнозируемое до 2023 г. сокращение доходов бюджетной системы по сравнению с фактическим исполнением в 2007 г. включает в себя снижение как нефтегазовых, так и ненефтегазовых доходов. Однако следует

учесть, что в 2007 г. в бюджетную систему поступили дополнительные разовые средства от погашения налоговой задолженности в размере 1,8 % ВВП (табл. 6).

Таблица 6

Изменение доходов бюджетной системы за период 2008–2023 гг, п.п. от ВВП, базовый сценарий [8]

Показатели	Изменение доходов, всего	Изменение доходов, за вычетом дополнительных разовых поступлений
	Доходы федерального бюджета	-10,7
Доходы консолидированного бюджета	-12,9	-11,1
Доходы бюджетной системы	-8,5	-6,7
Нефтегазовые доходы	-5,7	-5,7
Ненефтегазовые доходы консолидированного бюджета	-7,2	-5,4
<i>Структура доходов консолидированного бюджета</i>		
НДПИ на нефть	-2,4	-2,4
НДПИ на газ	-0,2	-0,2
Экспортная пошлина на нефть	-2,3	-2,3
Экспортная пошлина на нефтепродукты	-0,6	-0,6
Экспортная пошлина на газ	-0,3	-0,3
Налог на прибыль	-2,1	-1,2
НДФЛ	0,3	0,3
НДС	-0,7	0,1
Акцизы	-0,3	-0,3
Налоги на имущество	-0,2	-0,2
ЕСН	-1,2	-1,2
Импортные пошлины	-0,4	-0,4
Прочие	-2,5	-2,4
Доходы внебюджетных фондов	4,4	4,4

Как видно из табл. 6, снижение доходов бюджетной системы к 2023 г. по сравнению с 2007 г. составит 6,7 п.п. ВВП для бюджетной системы в целом и 8,9 п.п. ВВП

для федерального бюджета. Главным образом падение доходов бюджетной системы происходит за счет нефтегазовых доходов: для федерального бюджета они

объясняют снижение на 64 %, а для бюджетной системы в целом – на 85 %.

Регулирующая функция налога на прибыль организаций реализуется через систему налоговых ставок, которые могут отличаться для различных категорий налогоплательщиков, а также через систему льгот, направленных на поддержку отдельных сфер социальной деятельности общества (благотворительность, образование и фундаментальная наука) и стимулирование инвестиционной политики организаций-товаропроизводителей.

Мы поддерживаем определение регулирующей функции и выявление ее двойственной природы, предложенное С. В. Барулиным: во-первых, данная функция берет свое начало от общих функций государственных финансов – образования централизованных доходов и контрольной функции; во-вторых, в ее основе лежат эти две рассмотренные функции налогов: как совокупного эквивалента стоимости государственных услуг и фискальная функция [1, с. 138]. По вопросу соотношения исследуемых функций данным автором отмечается, что «вряд ли возможно провести четкие границы, где начинает действовать одна функция налогов и прекращает действовать другая», «...регулирующая функция не может существовать за рамками других функций налогов. Ее обособление как самостоятельной произошло в силу потери экономикой автоматизма действия объективных рыночных законов» [1, с. 139].

Заслуживает поддержки мнение ученых о значении регулирующей функции налога на прибыль. «Учитывая значительный рост налогов на труд и прибыль, предлагается смещение фискальной функции налогов на регулируемую функцию (налоговая политика экономического роста, социальная политика), что позволит органам ФНС России адекватно оценить налоговые поступления от разных категорий налогоплательщиков и более справедливо перераспределить налоговое бремя» [10].

«У налога на прибыль не только фискальная, но еще и регулирующая функция. Регулирование через налог на прибыль наиболее эффективно хотя бы в силу того, что главная цель любого хозяйствующего субъекта – это получение прибыли» [11].

Оценим взаимодействие регулирующей и фискальной функций налога на прибыль на следующем примере. Одним из факторов, влияющих на поступления по налогу на прибыль, являются льготы. Отмена значительной части льгот, особенно льготы по капитальным вложениям, позволила избежать резкого сокращения налоговой базы по налогу на прибыль. Так, в 2002 г. замедлились темпы инвестиций по сравнению с 2001 г., о чем свидетельствует показатель отношения инвестиций в основной капитал к ВВП: в 2002 г. он составил 16,2 % по сравнению с 16,6 % в 2001 г.

Другим примером является внесение изменений в законодательство по налогу на прибыль в части амортизационной политики. Данная мера повлияла на изменения в структуре инвестиций в основной капитал по источникам финансирования. Так, в 2002–2005 гг. наблюдалось заметное снижение доли прибыли в составе источников финансирования по сравнению с 2001 г. (24 %), %: 19,1 – в 2002 г., 17,8 – в 2003 г., 19,2 – в 2004 г. и 19,3 – в 2005 г. В то же время за счет получения возможности

списывать на затраты амортизацию в более значительных размерах доля амортизации в составе источников финансирования увеличилась за этот период до 21,9; 24,2; 22,8 и 23,1 % соответственно. Сложившаяся ситуация привела к уменьшению доли собственных средств в составе источников финансирования инвестиций, что может свидетельствовать об усилении инвестиционной нагрузки на экономику.

Анализ практики взимания налога на прибыль позволяет сделать вывод, что частичная утрата регулирующих свойств данного налога произошла с принятием главы 25 НК РФ, поскольку с этого момента была сильно ослаблена система льгот по данному налогу. Проблема предоставления льгот по налогу на прибыль была и остается весьма сложной и неоднозначной. На наш взгляд, неэффективность регулирующей функции налога на прибыль объясняется отдачей приоритета в проводимой на современном этапе налоговой политике фискальной функции налога.

Следует принять во внимание, что в зарубежной практике налогового регулирования налог на прибыль корпораций находится в центре внимания и изучения экономистов. Причинами этого является то, что, с одной стороны, налог на прибыль выступает в качестве одного из важнейших источников доходов консолидированного бюджета зарубежных стран, а с другой – этот налог является одним из основных инструментов налогового регулирования. С помощью данного налога зарубежные государства активно регулируют инвестиционную и всю производственную деятельность организаций.

В настоящее время, в период гармонизации и унификации налоговых систем, в экономически развитых странах прослеживается тенденция формирования единого подхода к налогообложению корпоративных доходов. Так, осуществляется сближение ставок налогов на доходы корпораций, применяются сходные формы льготного налогового кредитования инвесторов и развитие процессов унификации налогообложения компаний. Так же как и в российских правилах исчисления налога на прибыль, в зарубежной практике большинства государств данный налог рассчитывается исходя из разности между валовым доходом из всех источников и законодательно регламентированными издержками производства, т. е. фактически облагается прибыль.

Как правило, по корпорационному подоходному налогу устанавливаются пропорциональные ставки в диапазоне от 15 до 50 %. В США его основная ставка составляет 34 %. Корпорации рассчитывают налог следующим образом: для первых 50 тыс. долл. США ставка составляет 15 %, для следующих 25 тыс. долл. – 25 %, для оставшейся суммы – 34 %. Кроме того, на доходы от 100 тыс. долл. установлен дополнительный сбор в размере 5 % [12]. Прогрессивные ставки эффективно проявляют себя в странах с развитой экономикой. Ступенчатая система налогообложения имеет большое значение для малых и средних предприятий, составляющих основу развитой рыночной экономики.

В Канаде общая налоговая ставка составляет 38 %. При этом действуют скидки в размере 10 % для дохода, полученного в провинции, и 7 % для прибыли, полученной резидентами в Канаде от деятельности в производ-

стве и переработке. Заметим, что в ходе налоговых реформ 1980–1990-х гг. во многих странах средняя ставка налога на доходы корпораций снизилась:

- в США – с 46 до 34 %;
- в Англии – с 52 до 50 % (1983 г.), затем до 45 % (1984 г.), впоследствии до 35 % (1985 г.) и в конечном итоге до 33 % (1991 г.);

- во Франции ставка налога на прибыль, составляющая в 1986 г. 50 %, к 1994 г. была снижена до 34 % [12].

Следовательно, в указанный период снижение ставок корпорационного подоходного налога явилось одним из способов стимулирования инвестиционной активности субъектов хозяйствования.

Наметившаяся тенденция к снижению ставок налога на доходы корпораций в европейских странах с 1991 г. наблюдается и в России. Так, ставка налога на прибыль до 2002 г. находилась приблизительно на уровне средне-европейской и составляла 30–35 %, с 2002 г. ставка была снижена до уровня одной из самых низких в Европе – 24 % (ниже ставка установлена только на доход от реализации в Ирландии – 16 %). С 2009 г. ставка налога на прибыль организаций стала еще ниже и составила 20 %.

В Бельгии, Великобритании, Ирландии и США распространена практика установления пониженных ставок (на 8–11 %) для предприятий с малой массой прибыли. В России также для малых предприятий возможны упрощенная система учета доходов и расходов и пониженные ставки по отношению к валовому доходу (15 или 6 % в зависимости от объекта налогообложения) в виде применяемых специальных налоговых режимов.

Одним из способов проявления регулирующей функции налога на прибыль являются предусмотренные законодательством страны налоговые льготы. Значение и роль налоговых льгот как в России, так и в зарубежных странах весьма велико, несмотря на тенденцию к их ограничению. Как правило, льготы направлены на стимулирование инвестиционной и научно-технической деятельности организаций в национальном и региональном масштабах и по отдельным сферам деятельности (включая льготы по зарубежным инвестициям). В зарубежных странах применяются также льготы, нацеленные на сохранение экономической устойчивости компании, льготы социального характера (например, на отчисления в благотворительные фонды).

Одним из направлений льготирования является уменьшение налогооблагаемой прибыли на часть инвестиционных расходов, а также затрат на НИОКР. Размеры и сроки подобных льгот различаются в отдельных странах. Так, в Италии все виды предпринимательства получили право на снижение налогооблагаемой прибыли в размере 50 % инвестиций. В Бельгии разрешено уменьшать налогооблагаемую прибыль на 13,5 % инвестиционных расходов для мелких и средних компаний и на 100 % в объеме инвестиционных расходов, связанных с нововведениями, для всех компаний [12].

Важная форма налоговых льгот – уменьшение суммы изъятий в виде налога на прибыль. Наиболее распространен (особенно в прошлом) так называемый налоговый инвестиционный кредит, т. е. вычет из налога на прибыль части инвестиционных расходов компании. Однако в настоящее время эта налоговая льгота предо-

ставляется реже. В США она была отменена в 1986 г., нет ее в Германии и Норвегии. Но в ряде других развитых стран инвестиционный налоговый кредит сохраняется. Например, в Англии компаниям разрешено использовать около 10 % налога на прибыль для заранее оговоренных законом инвестиций [12].

Среди налоговых льгот, используемых во многих странах, – полное освобождение от налогов или отсрочка их уплаты. В Италии новые предприятия в некоторых отсталых регионах освобождаются от налога на прибыль в течение 10 лет. В Бельгии десятилетнее освобождение от налога применяется для стимулирования малых венчурных фирм. Кроме того, на шесть лет там освобождаются от налога те компании, которые добиваются роста производительности труда при одновременном увеличении занятости и улучшении использования производственных мощностей.

Среди распространенных налоговых льгот – уменьшение ставок налога на прибыль для среднего и мелкого предпринимательства. В США наряду с высшей ставкой корпорационного налога (35 %) для средних и мелких корпораций используются две более низкие ставки – 15 и 25 %. В Англии выделяется специальная пониженная ставка налога на малое предпринимательство в размере 25 % [12].

Льготирование по налогу на доходы корпораций в зарубежных странах характеризуется большими различиями в способах применения льгот. Но при этом разнообразии прослеживается одна закономерность: продолжает сохраняться система льгот, обеспечивающая эффективное функционирование механизмов налогового стимулирования научно-технического развития. Так, в США, отменив ряд льгот по корпоративному налогу, стимулирующих вложения в действующее производство (инвестиционный налоговый кредит, ускоренная амортизация оборудования и др.), правительство Р. Рейгана одновременно расширило перечень налоговых льгот для компаний, осуществляющих вложения в модернизацию производства и обеспечение развития научно-исследовательских проектов. Трансформация, а не отмена налоговых льгот – нормальный процесс стимулирования инвестиций в определенные регионы страны, на развитие высоких технологий, создание экологически чистых производств.

Значение льгот в налогообложении прибыли весомо для большинства стран и в количественном отношении. Об этом свидетельствуют оценки, полученные экспертами. По этим оценкам, льготы уменьшают общую ставку налога на прибыль в США на 8 %, в Англии – на 20 %, в Германии – на 16 %, в Италии льготы уменьшают ставку налога на прибыль примерно до 43 % [12]. Использование предусмотренных налоговым законодательством льгот и скидок может обеспечить не только сохранность полученных финансовых накоплений, но и возможность финансирования расширения деятельности, новых инвестиций за счет экономии на налогах или даже за счет возврата налоговых платежей из казны. Поэтому в зарубежных странах организации большое внимание уделяют вопросам налогового планирования. Несмотря на снижение налоговых ставок, средний уровень налога на корпорации остается довольно высоким и составляет

44–50 %. В таких условиях недостаточный учет налогового фактора в производственной деятельности может привести к неблагоприятным последствиям или даже вызвать банкротство предприятия. Организации с хорошо поставленным налоговым планированием платят налоги по реальной налоговой ставке, которая не превышает 20–25 %, поэтому уплата налога по стандартной ставке, установленной законом, в зарубежных странах является необычным и даже редким явлением [12].

Снижение высоких налоговых ставок в западных странах доступно для всех компаний, хотя и носит порой избирательный характер. Практически во всех развитых зарубежных странах существуют значительные налоговые льготы (или даже прямые субсидии и компенсации) для экспортной деятельности, для инвестиций в новые промышленные мощности, в создание новых рабочих мест для предприятий, создаваемых в относительно менее развитых районах, и т. д. США, Великобритания, Франция и другие страны предоставляют своим компаниям отсрочку от налогообложения доходов, полученных за рубежом, до тех пор, пока они не будут реально репатрированы в страну. Такая отсрочка может быть фактически бессрочной, а при современном уровне процентных ставок отсрочка в уплате налогов на 7–8 лет равносильна полному освобождению от налога.

Следует отметить, что стремление зарубежных стран эффективно сочетать фискальную и регулируемую функции налога на прибыль в настоящее время привело к достаточно умеренному его поступлению в бюджет по сравнению с индивидуальным подоходным налогом и косвенными налогами. В настоящее время доля налога на прибыль в общих налоговых поступлениях в развитых странах составляет 5–10 %. Заметим, что доля в налоговых поступлениях в консолидированном бюджете налога на прибыль в России в настоящее время достигает примерно 25 %, это еще раз доказывает фискальную направленность данного налога в нашей стране.

Контрольная функция налога на прибыль организаций выражается в слежении специальными органами со стороны государства за обоснованностью и размерами расходов (затрат) хозяйствующих субъектов, вычитаемых из дохода, а также за полнотой и своевременностью уплаты этого налога. Следует признать невысокую эффективность налогового администрирования и налогового контроля, существующих в нашей стране в настоящее время. В то же время следует подчеркнуть, что это очень большая, проблемная и отдельная тема для исследования.

Модель рационального сочетания функций налога на прибыль

По нашему мнению, в функционировании налогообложения прибыли организаций в наибольшей степени должны сочетаться его регулирующая и контрольная функции. Это обеспечивает рационализацию налогового механизма и противодействие субъективистскому перераспределению общественных финансовых ресурсов.

Реализация регулирующей функции налога на прибыль организаций выражается в своевременном и целенаправленном применении института дифференцированных льгот и ставок. Это способствует построению

прогрессивной структуры экономики, повышению конкурентоспособности товаропроизводителей на мировом рынке. Попытка России ориентироваться на зарубежные, в частности западные системы налогообложения в сфере поддержки субъектов различных отраслей экономики и, в частности, nanoиндустрии, по нашему мнению, трудновыполнима в силу следующих причин:

1) недостаточность крупных инвестиций в создание необходимой инфраструктуры, способствующей переходу России на более высокую стадию экономического развития;

2) неэффективность мер налогового контроля, проявляющаяся в существенных затратах на его проведение и разветвленности системы;

3) недостаточное развитие налоговой культуры налогоплательщиков, проявляющееся в нежелании стать активным участником в тандеме налоговых отношений государство – налогоплательщик.

В нашей стране копирование моделей налогообложения зарубежных стран невозможно в силу специфических черт их экономик, среди которых:

– избыточный уровень обложения, подавляющий активность в производительном секторе (в западных странах это оправдывается необходимостью периодически «притормаживать» перепроизводство товаров и услуг);

– высокие дополнительные затраты для налогоплательщиков (для выполнения требований налогового учета, подготовки налоговой отчетности и т. д.);

– значительный уровень вмешательства в частную жизнь граждан (что обычно оправдывается необходимостью контроля за правильностью распределения социальных выплат и льгот, которые в зарубежных странах достигают весьма высоких размеров) [12].

В рамках использования опыта зарубежных стран следует учитывать также масштаб экономики страны, меры налогового характера которой на законодательном уровне будут вводиться в данном государстве. Так, небольшим странам приходится специализироваться на одном или нескольких секторах из-за отсутствия ресурсов для развития всего спектра промышленности и услуг. Российская Федерация отличается достаточным количеством интеллектуальных, трудовых и природных ресурсов, имеет достаточно емкий внутренний рынок, все это может в полной мере способствовать развитию такой отрасли, как nanoиндустрия.

В экономически развитых зарубежных странах сочетание фискальной и регулирующей функции близко к оптимальному, что проявляется в необходимом поступлении денежных средств в бюджет, с одной стороны, и способствует развитию инновационного бизнеса, стимулированию инвестиций и наукоемкого производства, с другой стороны. Как правило, налогообложение рассчитано на привлечение частного капитала и стимулирование предпринимательской деятельности, также существует довольно развитая система поощрения инвестиций. Для этого наряду с государственными субсидиями эффективно используются налоговые льготы:

– практически все страны с развитой рыночной экономикой используют налоговые льготы для стимулирования модернизации производства, инвестиций в прикладные и фундаментальные исследования;

– в налоговом законодательстве Великобритании, Франции, ФРГ и других стран содержатся положения о полном включении в себестоимость продукции расходов частных фирм на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, существенно снижающие величину облагаемой прибыли;

– при относительно высоких ставках налога на прибыль корпораций объемы этого налога в государственном бюджете не очень значительны. Объясняется это большим числом льгот и несколько меньшей, чем в России, налогооблагаемой базой [12].

По нашему мнению, совершенствование прямого налогообложения организаций nanoиндустрии в России в ближайшие годы должно быть направлено на развитие регулирующей функции налога на прибыль организаций, способствующей усилению финансового обеспечения данной отрасли, тем самым и деятельности предприятий, производящих, внедряющих и потребляющих нанотехнологии. Более глубокое использование таких элементов налога на прибыль организаций, как ставка и льготы, способно существенно повлиять на темпы экономического роста и инвестиционную привлекательность отечественной nanoиндустрии.

Вторым приоритетным направлением на современном этапе видится рациональное сочетание фискальной и регулирующей функций налога на прибыль организаций, поскольку регулирующая функция данного налога реализуется в значительно меньшей степени, в отличие от фискальной.

Изучение развития функциональных аспектов прямого налогообложения организаций, выпускающих нанопродукцию, выявило отсутствие мониторинга показателей, характеризующих параметры налоговых поступлений в бюджет в данной отрасли; отсутствие количественных данных об эффективности качества применяемых и вводимых мер налогового стимулирования производителей нанотехнологий. Это затрудняет определение финансового положения nanoиндустрии, что, в свою очередь, создает трудности для оценки потенциала развития отрасли, платежеспособности участников nanoиндустрии. Поэтому для организаций-товаропроизводителей, входящих в отрасли, которые на данном этапе развития российской экономики определены приоритетными (в том числе в nanoиндустрию), необходима система индикативных показателей, предусматривающих непрерывный мониторинг состояния их финансовых ресурсов. Такой мониторинг следует совместить с отчетностью организаций по налогу на прибыль инновационных организаций.

В итоге, совершенствование налогообложения прибыли производителей продукции с использованием нанотехнологий должно основываться на усилении регулирующей функции налога при одновременном повышении качества мероприятий налогового контроля. В этой связи можно предложить модель налогообложения, сочетающую регулирующую и контрольную функции налога на прибыль, уплачиваемого организациями nanoиндустрии (рис. 3).



Рис. 3. Модель сочетания регулирующей и контрольной функции налога на прибыль организаций nanoиндустрии

В представленной модели нами предлагается три возможных сценария совершенствования налогообложения прибыли организаций nanoиндустрии. Во-первых, установление единой и сниженной ставки по налогу на прибыль для предприятий nanoиндустрии в размере 10% с 2012 до 2020 г. Выбранный период введения указанной ставки связан с приоритетами развития экономики России. Всесторонний мониторинг данных о налоговой нагрузке производителей нанотехнологий, эффективности предлагаемой меры считаем целесообразным проводить ежегодно. Введение столь низкой ставки предполагает полную отмену существующих льгот для данных субъектов хозяйствования.

Во-вторых, применение существующей шкалы обложения прибыли предприятий nanoиндустрии с одновременным введением и корректировкой уже применяемых мер льготного характера в рамках их налогового стимулирования. Меры прямого налогового стимулирования организаций инновационной инфраструктуры; организаций, внедряющих инновации; организаций – производителей инноваций и организаций – потребителей инновационной продукции.

В-третьих, возможным вариантом может стать разработка специального налогового режима для предприятий nanoиндустрии, учитывающего особенности становления и развития этой инновационной отрасли.

Согласно рис. 3 реализация контрольной функции налога на прибыль нами представляется в виде трех основных направлений, способствующих эффективному применению регулирующей функции данного налога. Это мероприятия налогового контроля за использованием налогоплательщиками – субъектами nanoиндустрии средств, высвободившихся в результате предоставления льгот, снижения ставок и т. д. по налогу на прибыль. Указанная мера является косвенной формой бюджетного финансирования, проявляющейся в оставлении в распоряжении субъектов nanoиндустрии денежных средств для достижения поставленных государством целей по развитию данной отрасли в нашей стране.

Необходим контроль целевого использования преференций по налогу на прибыль у предприятий nanoиндустрии. Для выявления нецелевого использования данных средств необходима система индикативных показателей, отражающих непрерывный мониторинг финансовых ресурсов компаний, а также контроля величины и динамики использования ресурсов, высвобождаемых из-под налогообложения, что предполагает в качестве обязательного условия систему периодической отчетности, на базе которой возможны анализ и принятие адекватных управленческих решений.

По нашему мнению, реализация указанных мероприятий, в основу которых заложен принцип сбалансированности регулирующей и контрольной функции налога на прибыль, уплачиваемого организациями nanoиндустрии, рецепция лучшей практики зарубежных стран в сфере применения инструментов налогового стимулирования позволят оптимизировать налоговую нагрузку на данную инновационную отрасль и обеспечить ее дальнейшее ускоренное развитие в России.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Барулин С. В. Теория и история налогообложения : учеб. пособие. М.: Экономистъ, 2006. 546 с.
2. Алиев Б. Х., Абдулгалимов А. Н. Теоретические основы налогообложения : учеб. пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. 368 с.
3. Едронова В. Н., Мамыкина Н. Н. Сущность и элементы налоговой политики // Финансы и кредит. 2005. № 5. С. 37–40.
4. Кваша Ю. Ф., Зрелов А. П., Харламов М. Ф. Налоги и налогообложение : конспект лекций. 3-е изд., испр. и доп. М.: Высшее образование, 2006. 316 с.
5. Тарасова В. Ф., Семькина Л. Н., Сапрыкина Т. В. Налоги и налогообложение : учеб. пособие. 3-е изд., перераб. М.: КНОРУС, 2007. 511 с.
6. Финансы : учебник для вузов / под ред. М. В. Романовского, О. В. Врублевской, Б. М. Сабанти. М.: Юрайт-М, 2002. 617 с.
7. Основные направления бюджетной политики на 2012 год и плановый период 2013 и 2014 гг. // Министерство финансов РФ [официальный сайт] [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.minfin.ru/ru/> (дата обращения: 17.10.2011).
8. Бюджетная стратегия на период до 2023 года // Министерство финансов РФ [официальный сайт] [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.minfin.ru/ru/> (дата обращения: 17.10.2011).
9. Министерство финансов РФ [официальный сайт] [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.minfin.ru/ru/> (дата обращения: 17.10.2011).
10. Тюпакова Н. Н. Методологические аспекты налогообложения факторов производства // Финансы. 2011. № 3. С. 37–42.
11. Черник Д. Г.: «Нельзя снижать налог на прибыль для всех подряд. У него не фискальная, а регулирующая функция» // Российский налоговый курьер. 2010. № 12. С. 10–13.
12. Зарипова Н. Д. Анализ практики налогового регулирования в зарубежных странах // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 19. С. 44–50.

REFERENCES

1. Barulin S. V. Theory and history of taxation : textbook. M.: Ekonomist, 2006. 546 p.
2. Aliev B. H., Abdulgaliyev A. N. Theoretical bases of taxation : text book for high schools (Institute of Higher Education). M.: YUNITI-DANA, 2004. 368 p.
3. Edronova V. N., Mamykina N. N. Essence and elements of tax policy // Finances and credit. 2005. # 5. P. 37–40.
4. Kvasha Yu. F., Zrelov A. P., Kharlamov M. F. Taxes and taxation: summary of lectures. 3-d edition., revised and amended. M.: Higher education, 2006. 316 p.
5. Tarasov V. F., Semykina L. N., Saprykina T. V. Taxes and taxation : text book. 3-d edition, revised. M.: KNORUS, 2007. 511 p.
6. Finances : textbook for high school / edited by M. V. Romanovsky, O. V. Vrublevskoy, B. M. Sabanti. M.: Yurayt-M, 2002. 617 p.
7. Basic directions of budgetary policy for 2012 and the planned period of 2013–2014 // RF Ministry of finances [official site] [Electronic resource]. Access mode: <http://www.minfin.ru/ru/> (date of viewing: 17.10.2011).
8. Budgetary strategy for the period through 2023 // RF Ministry of finances [official site] [Electronic resource]. Access mode: <http://www.minfin.ru/ru/> (date of viewing: 17.10.2011).
9. RF Ministry of finances [official site] [Electronic resource]. Access mode: <http://www.minfin.ru/ru/> (date of viewing: 17.10.2011).
10. Tyupakova N. N. Methodological aspects of taxation of the production factors // Finances. 2011. # 3. P. 37–42.
11. Chernik D. G.: 'It is not allowed to decrease the profit tax for everybody. It has not the fiscal, but regulatory function» // Russian tax bulletin. 2010. # 12.
12. Zaripova N. D. Analysis of the practice of tax regulation in the foreign countries // International bookkeeping. 2011. # 19. P. 44–50.

08.00.13. – МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ

УДК 658.5
ББК 65.053

Абелян Акоп Сарибетович

канд. экон. наук, доц.,

проректор по научной работе и инновациям

Северокавказского института бизнеса, инженерных и информационных технологий, г. Армавир,

e-mail: Abelyan26@mail.ru

ДИАГНОСТИКА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И СНИЖЕНИЕ СТОХАСТИЧНОСТИ ЕГО РАЗВИТИЯ

DIAGNOSTICS OF PRODUCTION POTENTIAL OF MACHINE-BUILDING COMPANY AND REDUCTION OF STOCHASTICITY OF ITS DEVELOPMENT

В статье рассматривается актуальность и необходимость диагностики производственного потенциала машиностроительного предприятия и снижения стохастичности его развития. Показано, что составной частью экономических методов управления производством является анализ эффективности предлагаемых к реализации инновационных проектов. Его методы должны помочь выделить и использовать резервы, выбрать оптимальные варианты достижения наибольших результатов при наименьших затратах. Осуществляя диагностику потенциала и оценивая существующий период развития предприятия с использованием комплексного критерия инновационности, создается аналитическая база для дальнейшего и самого важного момента – стратегического прогнозирования комплексного развития предприятия.

In article the urgency and necessity of diagnostics of industrial potential of the machine-building enterprise and decrease in stochasticity of its development is considered. It is shown that a component of economic management methods manufacture is the analysis of efficiency of innovative projects offered to realization. Its methods should help identify and use reserves, choose optimum variants of achievement of the greatest results at the least expenses. Carrying out diagnostics of potential and estimating existing period developments of the enterprise with use of complex criterion of innovation, the analytical base for the further and important point – strategic forecasting of complex development of the enterprise is created.

Ключевые слова: диагностика, экономическая информация, стохастичность, инновационность, инновационная способность предприятия, производственный потенциал предприятия, технико-экономическое состояние, стратегическое прогнозирование, коэффициенты обновления, способность к обновлению.

Key words: diagnosis, economic information, stochasticity, innovation, innovative ability of the enterprise, production capacity, enterprise, technical and economic conditions, strategic planning, the coefficients of updates, the ability to upgrade.

Диагностика технико-экономического состояния предприятия – важнейшая характеристика, отражающая производственные возможности хозяйствующего субъекта. Она позволяет идентифицировать ресурсные составляющие повышения эффективности производства, имеющиеся на каждом предприятии. Производственная функция является сегментом общественного производства и затратной частью организации. При значительном объеме производства потеря даже небольшой доли процента материалов или рабочего времени наносит предприятию чрезвычайно большой урон.

Опыт социально-экономического развития России последних десятилетий показывает, что система плановых показателей и материального стимулирования не может обеспечить конкурентоспособность хозяйствующих субъектов. Только хорошо организованная, научная система анализа достигнутых результатов, а также факторов и причин, определяющих их, позволяет давать объективную оценку работы предприятия в условиях рынка и в соответствии с ней формировать все структурные элементы предприятия, определять приоритетные направления его развития.

Анализ эффективности предлагаемых к реализации инновационных проектов – составная часть экономических методов управления производством. Его методы должны помочь выделить и использовать резервы, выбрать оптимальные варианты достижения наибольших результатов при наименьших затратах.

С точки зрения управления экономическая диагностика – этап, предшествующий принятию решения. Основа для выработки и принятия управленческих решений в области экономики – наличие необходимой экономической информации, а также технической, технологической информации, информации об организации производства и труда, а также социальных, психологических правовых данных об управляемом объекте и его связях. Осуществляя диагностику потенциала и оценивая существующий период развития предприятия с использованием комплексного критерия инновационности, создается аналитическая база для дальнейшего и самого важного момента – стратегического прогнозирования комплексного развития предприятия. Необходимость прогнозирования возникает у всех предприятий на

различных этапах их жизнедеятельности. Однако особая важность прогнозирования возрастает для предприятий:

- занятых в наукоемких областях, связанных с высокими технологиями, НИОКР, рынками сбыта в регионах, имеющих различные характеристики;

- при резких изменениях во внешней среде.

При нестабильном изменении числа осваиваемых в производстве изделий предприятие вынуждено в определенные краткосрочные временные лаги направлять огромные средства на разработку и освоение, увеличивать численность профильных подразделений, а затем его сокращать, т. е. значительно трансформировать внутреннюю структуру. При перепроизводстве устаревшей продукции происходит затоваривание складов и «замораживание» оборотных активов, если же планируемые изделия не осваиваются в срок, то возможна потеря рынка сбыта. Это особенно важно для предприятий, состояние которых характеризуется низкими экономическими показателями.

Отмеченные условия особенно характерны для значительной части российских предприятий, когда перед ними стоят задачи в области модернизации технологий, продуктов, предстоит выход на новые рынки сбыта при их финансово-экономической, организационной, в целом системной нестабильности.

В эти периоды увеличивается вероятность роста негативных последствий, поскольку:

- службы сбыта слабо владеют инструментарием исследования требований рынка;

- производство требует кратного увеличения капитальных вложений;

- нет должной оценки эффективности предлагаемых к реализации инвестиционных проектов;

Нивелировать возможные негативные последствия в деятельности предприятия предлагается путем:

1. Выработки нужного направления из многочисленных вариантов с помощью разработки методов оценки сегодняшнего состояния предприятия.

2. Определения подхода к разрешению проблем, исходя из которого можно увидеть вероятностные возможности предприятия в будущем.

Отсюда, будущее развитие предприятия должно исходить не из тенденций прошлого развития, а из проведения последовательных анализов и прогнозов по следующим двум основным направлениям:

1. Анализ перспектив выпускаемой продукции для выявления тенденции, опасностей, возможностей, ситуаций, сигналов, позиций в окружающей предприятие среде.

2. Анализ путей диверсификации видов деятельности для выявления недостатков существующей номенклатуры по видам деятельности и определение новых видов деятельности.

3. Соединение результатов новых видов деятельности (инновационная способность) с существующими возможностями предприятия (результат без инноваций) на конечную цель (рис. 1).

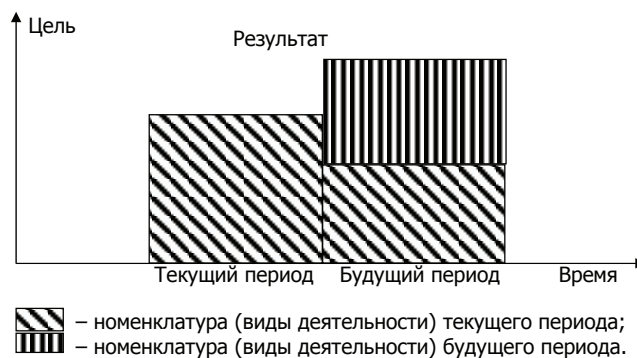


Рис. 1. Схема инновационной способности предприятия

Характеристика финансового состояния на основании рассчитанных выше показателей не является полной, так как дает оценку деятельности предприятия в настоящий момент. В условиях рынка важный показатель состояния предприятия – его потенциал с точки зрения готовности удовлетворить всякое изменение требований потребителя как к качеству, так и к количеству выпускаемых товаров, т. е. способность предприятия к обновлению.

В условиях инфляции для обеспечения воспроизводства в первоначальном объеме предприятие вынуждено направлять часть прибыли на прирост оборотных средств. Величина прироста оборотных средств Π_{oc} определяется по формуле

$$\Pi_{oc} = FV - PV, \quad (1)$$

где FV – будущая стоимость расходов к моменту поступления денежных средств на расчетный счет с учетом инфляции;

PV – себестоимость реализованной продукции.

Время на освоение производства t^0_3 , как и в первых двух случаях, определим с помощью регрессионного анализа статистических данных.

Этап освоения производства включает следующие работы:

- изготовление и сборка опытной партии изделий;
 - внесение предложений и изменений в конструкторскую документацию после испытаний и тестирования опытного образца;
 - сертификация нового изделия;
 - подготовка и обеспечение послепродажного обслуживания;
 - окончательный анализ затрат на производство нового изделия, себестоимости и цены, подтверждение цены реализации товара;
 - подготовка досье на потенциальных поставщиков и заказчиков;
 - разработка проекта создания филиалов по продаже товара в различных регионах;
 - изготовление и сборка первой коммерческой серии.
- Исходя из этого, время освоения производства можно рассматривать как сумму:

$$\overline{t^0_3} = \overline{t_{om}} + \overline{t_{on}}, \quad (2)$$

где $\overline{t_{om}}$ – среднее время изготовления технологического оборудования, оснастки, оргтехники и производства монтажных работ; t_{on} – период изготовления изделия.

Время t_{om} определяется возможностями инструментального производства, служб главного механика, главного энергетика и зависит от парка оборудования этих служб. Оно функция числа человек, участвующих в оснащении производства m_q , числа спецстанков n_{cno} и их срока службы t_{cl} :

$$\overline{t_{om}} = a_{om} - a_{omq}m_q - a_{omo}n_{cno} + a_{omcl}t_{cl}, \quad (3)$$

где $a_{om}, a_{omq}, a_{omo}, a_{omcl}$ – коэффициенты регрессии.

Время t_{on} определяется числом деталей в изделии n_d , точностью и шероховатостью, количеством спецоборудования n_{cno} и его сроком службы t_{cl}^0 :

$$\overline{t_{on}} = a_{on} + a_{onn}n_o - a_{oncn}n_{cno} + a_{onm}m + a_{onV}V, \quad (4)$$

где $a_{on}, a_{oncn}, a_{onm}, a_{onV}$ – коэффициенты регрессии, V – объем производства изделия.

Полученные регрессионные зависимости позволяют определять t^0_1, t^0_2, t^0_3 , а значит, и $T_{on} = t^0_1 + t^0_2 + t^0_3$, для различных изделий при анализе гибкости машиностроительных предприятий.

Среднее время производства и реализации изделия определяется двумя основными факторами – состоянием рынка и развитием технологий. Главными компонентами понятия «состояние рынка», влияющими на длительность периода производства, являются степень конкурентной борьбы предприятий-производителей и покупательная способность потребителей. При этом для удовлетворения запросов потребителей надо использовать все возможности технологии в качестве средства получения и сохранения преимуществ в конкурентной борьбе. Именно эти факторы внешней среды объясняют скачкообразные сдвиги в производстве, на смену быстро устаревающей продукции приходят новые технологии и более экономичные продукты.

Ускорение жизненного темпа отражается и на сокращении периода между нововведениями в науке и их применением в изделиях, что заставляет производителей, стремящихся выиграть в конкурентной борьбе и не отстать от жизни, все чаще видоизменять свою продукцию. Причем это касается всех видов изделий и не зависит от сферы использования продукта, его сложности и других свойств конкретного изделия. Следовательно, для определения средней продолжительности производства предприятию необходимо проведение маркетинговых исследований и отслеживание статистической информации о жизненных циклах товаров-конкурентов.

Переход на рыночные отношения увеличил стохастичность, поскольку появились дополнительные факторы, характеризующие его неопределенность. К числу таких факторов можно отнести следующие: колебания потребительского спроса, случайные действия конкурентов, перебои в снабжении материалами, нестабильность инфляции, банкротство смежников, неплатежи. Это в конечном счете приведет к более ранним срокам ухода изделия с рынка, прекращению про-

изводства и досрочному поиску других направлений работ и освоению нового изделия, увеличению числа изделий, находящихся в освоении, и, следовательно, прибыли на гибкость. В связи с этим для разработки методики определения K_0 необходима вероятностная модель освоения нового изделия. В этом случае мы имеем дело с открытой системой, подверженной внешним случайным воздействиям. Здесь наиболее подходит моделирование рассматриваемого цикла на основе марковского случайного процесса с дискретными состояниями и непрерывным временем. Для изучаемого случайного процесса можно сделать следующие допущения. Состояния системы будем считать дискретными, так как можно указать четкие границы начала и конца ее пребывания в каждом из них. Их совокупность образует последовательность (цепь) с непрерывным временем. Для каждого момента времени $t = \tau$ вероятность любого дискретного состояния S_{i+1} зависит только от ее состояния S_i в настоящем и не зависит от того, когда система в него пришла. Поэтому последовательность состояний системы отвечает условию ординарности потока событий.

Переходы системы из состояния в состояние происходят в случайные моменты времени, которые заранее указать невозможно, а вероятность перехода из одного состояния в другое за время Δt равна λ_{ij} . Таким образом, цикл освоения производства, выпуска и реализации новых изделий предприятием может быть сведен к марковскому случайному процессу с дискретными состояниями и непрерывным временем. Инновационный производственный цикл состоит из следующих основных составляющих (операций): предынвестиционный НИОКР, модернизация основного производства, выпуск и реализация продукта.

Цикл, описанный схемой марковского случайного процесса с дискретными состояниями и непрерывным временем, характеризуется вероятностью $P_k(t)$ и средним временем t_k пребывания модернизируемой системы в каждом из ее состояний. Вероятности $P_k(t)$ графа описываются системой уравнений Колмогорова:

$$\left. \begin{aligned} dP_1 / dt &= -\lambda_{12}^* P_1(t); \\ dP_2 / dt &= \lambda_{12} P_1(t) - \lambda_{23}^* P_2(t); \\ dP_3 / dt &= \lambda_{23} P_2(t) - \lambda_{34}^* P_3(t); \\ dP_4 / dt &= \lambda_{34} P_3(t) - \lambda_{45}^* P_4(t); \\ dP_5 / dt &= \lambda_{45} P_4(t) - \lambda_{5i}^* P_5(t); \\ dP_i / dt &= \sum_{i=1}^5 P_i(t) \lambda_{in} \end{aligned} \right\} \quad (5)$$

$$\text{где } \lambda_{i, i+1}^* = \lambda_{i, i+1} + \lambda_{in}.$$

При этом в любой момент времени t справедливо нормирующее условие $\sum_{i=1}^5 P_i(t) + P_n(t) = 1$, а начальные условия при $t = 0$:

$$P_1(0) = 1; P_2(0) = P_3(0) = P_4(0) = P_5(0) = P_n(0) = 0. \quad (6)$$

В результате получена математическая модель системы функционирования предприятия по освоению производства, выпуску и реализации новой продукции, где в основу оценки инновационности предприятия положено моделирование цикла освоения производства, выпуска и реализации продукции на основе марковского случайного процесса с дискретными состояниями и непрерывным временем.

Таким образом, коэффициенты обновления и способности к обновлению показывают только, имеет ли пред-

приятие технические возможности гибко развиваться, но не показывают полной возможности такого развития, так как не дают представления о располагаемых средствах, их соответствии средним значениям эффективности, использовании активов, собственных и заемных средств, достаточности объемов продаж и рентабельности, что в конечном счете может определить, имеет ли предприятие возможность ежегодно осваивать определенное число изделий N , необходимое для выживания и развития в условиях рынка.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Абдикеев Н. М. Проектирование интеллектуальных систем в экономике. М.: Экзамен, 2004. 528 с.
2. Шеер А. В. Моделирование бизнес-процессов. М.: Серебряные нити, 2000. 208 с.
3. Самочкин В. Н. Гибкое развитие предприятия: анализ и планирование. М.: Дело, 1999. 333 с.

REFERENCES

1. Abdikeyev N. M. Design of Intelligent Systems in the economics. M.: Examination, 2004. 528 p.
2. Sheer A. V. Business Process Modeling. M. Silver Threads, 2000. 208 p.
3. Samochkin V. N. Enterprise flexible development: analysis and planning. Moscow: Delo, 1999. 333 p.

УДК 330.15
ББК 65.28-18

Скитер Наталья Николаевна,
канд. экон. наук, доц. каф. экономического анализа и финансов
Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии,
г. Волгоград,
e-mail: ckumer@mail.ru

РЕАЛИЗАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ КВОТ НА ЗАГРЯЗНЕНИЕ

IMPLEMENTATION OF INTERNATIONAL ENVIRONMENTAL AND ECONOMIC POLICY USING POLLUTION QUOTAS

Рассматривается модель, описывающая формирование государственной политики, направленной на регулирование производственных загрязнений, оптимизирующая инструментарий продажи или выдачи квот на вредные выбросы. Доказано, что если количество разрешений на загрязнение невелико и в России существует обязательное ограничение вредных выбросов, то увеличение их удельного количества на единицу капитала может привести к переливу последнего из-за рубежа в Россию, а также к росту международной рентной стоимости капитала. В случае взаимной согласованности факторов производства производственные выбросы в стране за рубежом будут снижаться, и оптимальная цена разрешений на них будет увеличиваться.

The model describing the formation of the state policy aimed at the regulation of the production pollutions opti-

mizing the toolset of selling or issuing quotas for harmful emissions has been reviewed. It has been proven that if the number of the permits for pollutions is low, and the obligatory restrictions for harmful emissions exists in Russia, then the increasing of their specific amount per the capital unit can lead to return of the capital from abroad to Russia, as well as to the growth of international rent cost of capital. In case of consistency of the production factors the industrial emissions in the country and abroad will go down, and the optimal price for the permits will go up.

Ключевые слова: моделирование, регулирование, государственная политика, государственные доходы, производственные выбросы, окружающая среда, бесплатные разрешения, разрешения на выбросы, квоты на загрязнение, рентная цена, капитал, издержки.

Keywords: modeling, regulation, statepolicy, staterevenue, productionemissions, environment, freepermits, pollutionpermits, quotasforpollutions, rentprice, capital, expenses.

1. Экономико-математическая модель

Построим модель, описывающую государственную политику регулирования производственных выбросов, оптимизирующую использование разрешений на загрязнение. Пусть рассматриваются Россия *h* и еще одна зарубежная страна *f*, представленные своими производственными секторами, производящие сравнительно однородные виды продукции, вредно воздействующие на окружающую среду. В качестве переменных (эндогенных) рассмотрим капитал *k* и имеющийся ресурс *e*, производственное применение которого приводит к вредному воздействию на окружающую среду. Предположим, что предложение других производственных факторов постоянно, что характеризует убывающую результирующую отдачу по переменным факторам производства. Уровень технологии в моделируемой стране *i* определяется некоторой производственной функцией:

$$y^i = F^i(k^i, e^i), i = h, f \tag{1}$$

при следующих условиях $F_{k_i} > 0$ и $F_{e_i} > 0$, т. е. предельные продукты, учитываемые моделью, являются положительными, убывающими. Использование ресурсов в производственном процессе приводит к вредному воздействию на внешнюю среду. Для наглядности нормируем фактор загрязнения к единице. Тогда уровень загрязнения составит e^i .

Правительство России определяет верхний рубеж \bar{E} уровня выбросов в стране так, что

$$e^h \leq \bar{E} \tag{2}$$

При условии $e^h \leq \bar{E}$ разрешения на продаваемые загрязнения в России будут иметь положительную стоимость *p*. Правительство может принять решение, что определенная доля квот на загрязнение может распределяться бесплатно [1, с. 54–57]. Если применяются бесплатные квоты на загрязнение, то они распределяются среди отечественных предприятий пропорционально объему капитала, применяемого в России. Численность бесплатных санкций на выбросы в расчете на единицу капитала, используемого в стране, примем за *q*.

Обозначим через переменные (r^i, w^i) цены факторов производства в стране *i* (капитал и ресурс, применение которого приводит к производственным выбросам), через *W* – мировую рыночную стоимость ресурса, через *R* – международную рентную цену капитала. Мы имеем:

$$w^f = W, w^h = W + p, r^f = R, r^h = R - pq,$$

где *pq* – стоимость безвозмездно выдаваемых санкций на загрязнение, рассчитанная на единицу капитала. Максимизирующее прибыль поведение фирм означает, что максимальные продукты и цены факторов производства будут равны:

$$F_k^f = R = F_k^h + pq, \tag{3}$$

$$F_e^f = W = F_e^h - q. \tag{4}$$

Пусть существует необходимый резерв капитала \bar{K} и капитал свободно перемещается на моделируемом интернациональном рынке. Рентная оценка капитала ус-танавливается так, что общий спрос на капитал и запас капитала равны, таким образом можно предположить равенство

$$k^h(R - pq) + k^f(R) = \bar{K}. \tag{5}$$

2. Бесплатные санкции на загрязнение и государственные доходы

Этот раздел посвящен исследованию того, как применение бесплатно распределяемых санкций на загрязнение может повлиять на доходы государства. Начнем с анализа воздействия бесплатно распределяемых санкций на загрязнение на равновесие в созданной модели. Продифференцировав уравнения (3)–(5) по *q*, получим следующие соотношения:

$$\frac{dk^h}{dq} = \frac{1}{H} pF_{ee}^f, \frac{de^f}{dq} = \frac{1}{H} pF_{ke}^f, \frac{dR}{dq} = -\frac{1}{H} p\theta^f, \tag{6}$$

$$\frac{dp}{dq} = \frac{1}{H} pF_{ke}^h F_{ee}^f,$$

где

$$\theta^i = F_{kk}^i F_{ee}^i - (F_{ke}^i)^2 > 0$$

и

$$H = -\theta^f - F_{kk}^h F_{ee}^f - qF_{ke}^h F_{ee}^f$$

Из соотношений (6) имеем следующее утверждение.

Утверждение 1. Если вначале количество бесплатных санкций на загрязнение невелико (т. е. *q* настолько мало, что $H < 0$) и в России существует обязательное ограничение вредных выбросов (*p* положительно), то увеличение числа бесплатных санкций на загрязнение в расчете на единицу капитала приведет к переливу капитал из-за границы в Россию ($\frac{dk^h}{dq} > 0$) и к росту международной рентной оценки капитала ($\frac{dR}{dq} > 0$). Если имеем комплементарность факторов производства (т. е. $F_{ke}^i > 0$), производственные выбросы за границей будут сокращаться ($\frac{de^f}{dq} < 0$) и цена санкций на загрязнение будет расти ($\frac{dp}{dq} > 0$).

При условии, что цена санкций на выбросы положительна, распределение бесплатных санкций на загрязнение пропорционально капиталу, употребляемому в нашей стране, эквивалентно субсидированию применения капитала. Спрос на капитал в нашей стране повышается, увеличивая процентную ставку и приводя к увеличению ввоза капитала в Россию [2, с. 499–508]. Если имеет место комплементарность факторов производства, меньшее значение капитала за границей сокращает предельный продукт, обретаемый при использовании ресурса (характеризующегося производственными выбросами), что приведет к снижению производственных выбросов в зарубежной стране. Допустим, что вредные выбросы

в России ограничены \bar{E} , совокупные выбросы также снижаются. Поскольку в России применяется значительно большее количество капитала, у нас и спрос на ресурс будет увеличиваться. Это приведет к увеличению цены санкций на загрязнение, порождая эффект замещения используемого ресурса капиталом.

Доход государства G от реализации санкций на загрязнение составляет:

$$G = p(\bar{E} - k^h q). \quad (7)$$

Рассмотрим, как незначительное увеличение количества безвозмездных санкций на загрязнение воздействует на доходы государства. Дифференцирование по q соотношения (10) дает следующее:

$$\frac{dG}{dq} = \frac{dp}{dq}(\bar{E} - k^h q) - pq \frac{dk^h}{dq} - pk^h \quad (8)$$

Увеличение бесплатных санкций в расчете на единицу капитала приведет к снижению доходов государства как за счет прямого сокращения числа реализуемых санкций на загрязнение, так и за счет увеличения основного капитала в России. Отсюда можно было бы заключить, что бесплатные санкции на загрязнение менее привлекательны, чем реализуемые санкции. Однако, значительное количество бесплатных санкций на загрязнение может увеличивать цену реализуемых санкций на загрязнение, поэтому суммарное воздействие бесплатных санкций на загрязнение на доходы государства неоднозначно.

Применив соотношения (6), можно представить уравнение (8) следующим образом:

$$\frac{dG}{dq} = \frac{pF_{ee}^f}{H} \left[F_{ke}^h \bar{E} + \left(F_{kk}^h + \frac{\theta^f}{F_{ee}^f} \right) k^h - pq \right] \quad (9)$$

Уравнение (9) показывает, что важным условием для роста доходов государства с ростом количества безвозмездных санкций на загрязнение является комплементарность производственных факторов – и капитала, и используемого ресурса (т. е. $F_{ke}^h > 0$). Это показывает, что, если капитал и загрязняющий ресурс являются взаимодополняющими факторами, большее количество основного капитала в России приведет к росту спроса на санкции на загрязнение, что вызовет увеличение цены реализуемых санкций на загрязнение. Следовательно, при ввозе большого количества капитала в нашу страну субсидирование капитала будет иметь значительное воздействие на доходы государства через цены санкций на загрязнение. Если этот эффект перекрывает прямые потери доходов государства за счет субсидирования капитала, совокупные доходы государства увеличиваются.

Полученный результат дает возможность предположить, что имеют место условия, в которых максимальные затраты увеличения средств государства будут вызывать большее количество бесплатно получаемых санкций на загрязнение. Однако в проведенном нами

анализе верхний предел производственных выбросов задавался экзогенно. Теперь необходимо выяснить, может ли оптимальное число безвозмездно выдаваемых санкций на загрязнение расти с увеличением предельных затрат государственных средств также и в случае, когда верхний предел вредных выбросов \bar{E} оптимизируется.

3. Оптимизация бесплатно выдаваемых санкций на загрязнение

В этом разделе представлено оптимальное число бесплатно выдаваемых санкций на загрязнение в случае, когда верхний предел вредных производственных выбросов \bar{E} подбирается при помощи моделирования. Предполагаем, что общее благосостояние и в России является функцией дохода I и уровня загрязнения P :

$$u = u(I, P), \quad u_I > 0, \quad u_P < 0. \quad (10)$$

Доход I представляет собой сумму дохода производителя (включая стоимость безвозмездно выдаваемых санкций на загрязнение), доходов государства и чистого дохода от активов за рубежом (дохода на капитал, вкладываемый за рубежом за вычетом ренты, выплаченной за иностранный капитал, вкладываемый в Россию). Потребительский избыток отсутствует, поскольку спрос предполагаем бесконечно эластичным. Пусть α – часть запаса капитала, являющегося собственностью России. Чистые зарубежные активы России составят тогда $\alpha \bar{K} - k^h$, и чистый финансовый доход России устанавливается следующим образом: $R(\alpha \bar{K} - k^h)$. Предположим, что государство имеет возможность финансировать бюджет заданной величины. Через λ обозначим предельные затраты государственных средств. Тогда один рубль доходов государства эквивалентен $1 + \lambda$ рублям доходов от частного сектора.

При обсуждении глобальной проблемы сохранения окружающей среды и зарубежные, и отечественные вредные выбросы являются совершенными субститутами, так как при анализе глобального влияния на окружающую среду не имеет особенного значения, в какой из стран произошли вредные выбросы. При анализе же локальных экологических проблем важно, где имели место вредные выбросы. Представим уровень вредных выбросов в нашей стране в виде $P = eh + \gamma ef$, где константа γ может принимать значение в интервале $[0, 1]$. Глобальной экологической проблеме будет соответствовать значение $\gamma = 1$, а строго локальной проблеме сохранения окружающей среды соответствует $\gamma = 0$. Тогда общественное благосостояние в России может быть представлено следующим образом:

$$u = u[I, P] = u[F^h(k^h, e^h) - (W + p)e^h + pqk^h + R(\alpha \bar{K} - k^h) + (1 + \lambda)p(\bar{E} - k^h q), \bar{E} + \gamma ef]. \quad (11)$$

Государство выбирает границу вредных производственных выбросов \bar{E} и количество безвозмездных санкций на загрязнение q из условия максимизации общественного благосостояния (11). Условия первого порядка существования максимума можно представить следующим образом:

$$u_I \left[-(1+\lambda)pq \frac{dk^h}{dq} - \lambda \left(pk^h - \frac{dp}{dq} (\bar{E} - k^h q) \right) + \frac{dR}{dq} (\alpha \bar{K} - k^h) \right] + u_P \left[\gamma \frac{de^f}{dq} \right] = 0, \tag{12}$$

$$u_I \left[-(1+\lambda)pq \frac{dk^h}{d\bar{E}} + (1+\lambda)p + \lambda \frac{dp}{d\bar{E}} (\bar{E} - k^h q) + \frac{dR}{d\bar{E}} (\alpha \bar{K} - k^h) \right] + u_P \left[1 + \gamma \frac{de^f}{d\bar{E}} \right] = 0. \tag{13}$$

В уравнении (12) чистые издержки, связанные с выдачей безвозмездных санкций на загрязнение в расчете на единицу капитала, подразделяются на три составляющие: издержки неэффективного применения капитала; издержки, связанные с потерями доходов государства; выгоды или потери при трансформировании условий реализации капитала на международном рынке. В лучшем случае эти издержки должны будут уравниваться чистыми выгодами от снижения трансграничных опасных производственных выбросов. Уравнение (13), показывающее максимальные затраты и предельные выгоды от изменения верхней границы опасных выбросов в нашей стране, интерпретируется аналогично.

Уравнение (13) целесообразно упростить, применяя уравнения сравнительной статики (6). Чтобы упростить уравнение (13), необходимо обусловить равновесные эффекты изменений верхней границы опасных производственных выбросов \bar{E} . Дифференцирование уравнений (3), (4), (5) по \bar{E} приводит к следующим полученным соотношениям:

$$\frac{dk^h}{d\bar{E}} = \frac{1}{H} F_{ee}^f (F_{ke}^h + F_{ee}^h q), \tag{14}$$

$$\frac{de^f}{d\bar{E}} = \frac{1}{H} F_{ke}^f (F_{ke}^h + F_{ee}^h q), \tag{15}$$

$$\frac{dR}{d\bar{E}} = -\frac{1}{H} \theta^f (F_{ke}^h + F_{ee}^h q), \tag{16}$$

$$\frac{dp}{d\bar{E}} = -\frac{1}{H} (F_{ee}^f \theta^h + F_{ee}^h \theta^f). \tag{17}$$

Разрешим теперь уравнения (12) и (13) относительно p и q с применением уравнений (6) и (14)–(17). Оптимальная политика в отношении санкций на загрязнение устанавливается следующим образом:

$$p^* = \frac{-u_P - u_I \lambda (F_{ee}^h \bar{E} + F_{ke}^h k^h)}{(1+\lambda)u_I}, \tag{18}$$

$$q^* = \frac{1}{\mu} \left[u_P \gamma \frac{F_{ke}^f}{F_{ee}^f} - u_I \frac{\theta^f}{F_{ee}^f} (\alpha \bar{K} - k^h) + u_I \lambda \left[F_{ke}^h \bar{E} + \left(\frac{\theta^f}{F_{ee}^f} + F_{kk}^h \right) k^h \right] \right] \tag{19}$$

где $\mu \equiv -u_P - u_I \lambda (F_{ee}^h \bar{E} + F_{ke}^h k^h)$.

Уравнение (18) показывает, что, если максимальные затраты средств государства равны нулю ($\lambda = 0$), оптимальный максимум вредных выбросов устанавливается стандартным образом: предельные издержки сокращения вредных выбросов p должны равняться максималь-

ным внешним ущербам от загрязнения ($-u_p / u_i$). Этот результат говорит о том, что даже при наличии возможности вывода капитала и трансграничного загрязнения государство не должно снижать экологические стандарты ниже уровня, соответствующего максимальным внешним ущербам от загрязнения [3, с. 201–208]. Если $\lambda > 0$, по налоговым соображениям (в соответствии с (18) цена санкций на загрязнение может быть выше или ниже максимальных внешних ущербов от загрязнения.

Уравнение (19) показывает, что выражение, устанавливающее оптимальное количество безвозмездно выдаваемых санкций на загрязнение в расчете на единицу капитала, может быть показано в виде суммы трех составляющих компонент. Первая компонента характеризует роль бесплатно выдаваемых санкций на загрязнение как средства снижения уровня трансграничного загрязнения. Для того чтобы это утверждение было более очевидным, продифференцируем условие первого порядка для оптимального использования e^f (см. уравнение (4)). После некоторого преобразования получаем:

$$\frac{de^f}{dk^f} = -\frac{F_{ke}^f}{F_{ee}^f} \tag{20}$$

Когда применяются бесплатно распределяемые санкции на загрязнение, в зарубежную страну ввозится меньшее количество капитала. Следующее выражение $\frac{F_{ke}^f}{F_{ee}^f}$ показывает, какое действие оказывает такое перераспределение капитала на уровень вредных производственных выбросов за рубежом. Уравнение (19) говорит о том, что, если загрязнение является трансграничным, эта компонента будет положительной, что приведет к положительному количеству безвозмездно выдаваемых санкций на загрязнение [4].

Вторая компонента характеризует воздействие безвозмездно выдаваемых санкций на загрязнение на условия торговли капиталом. Так как субсидии капиталу в России приводят к росту спроса на капитал и поэтому пытаются поднять международную ставку процента, безвозмездно выдаваемые санкции на загрязнение будут предполагать выгоды (потери) для экспортирующих (импортирующих) капитал стран. Тогда, если Россия экспортирует капитал, т. е. $\alpha \bar{K} - k^h > 0$, количество безвозмездно выдаваемых санкций на загрязнение должно быть положительным.

И последняя компонента в уравнении (19) отражает соображения фискальные и отлична от нуля только при условии $\lambda > 0$. Для открытой современной экономики не ясно, растут ли доходы государства наиболее эффективно посредством таких инструментов, как налоги и субсидии на капитал, в то время как субсидии оказывают непосредственное отрицательное воздействие на доходы страны, они еще могут оказывать неявное положительное воздействие, стимулируя приток капитала. Это увеличивает спрос и на другие, дополняющие вводимые ресурсы, и в том случае, когда исходные ресурсы облагаются налогами, суммарное увеличение доходов государства может превзойти исходные субсидии на капитал. В полученной нами модели субсидии на капитал увеличивают спрос на бесплатно распространяемые разрешения

на загрязнение в России, так как капитал и вводимый ресурс (использование которого приводит к производственным выбросам) взаимно дополняют друг друга. И последний член в уравнении (19) показывает, что, если степень комплементарности мала (F_{ke}^h мало), использование капитала должно быть подвержено фискальным налогам, что отвечает отрицательному количеству безвозмездных санкций на загрязнение. Однако если степень комплементарности велика, тогда по фискальным соображениям могут быть приемлемы субсидии на капитал, что соответствует положительному количеству безвозмездно выдаваемых санкций на загрязнение. Причина состоит в том, что при привлечении зарубежного капитала будет повышаться спрос на вводимый ресурс (применение которого приводит к опасным производственным выбросам) и на связанный с ним спрос на санкции на загрязнение. Поскольку

предложение санкций на загрязнение фиксировано, их цена растет, что приводит к росту доходов, получаемых от реализации санкций на загрязнение.

Утверждение 2. Оптимальное число бесплатно выдаваемых санкций на загрязнение в расчете на единицу капитала может быть как положительным, так и отрицательным. Если $\lambda > 0$, то значение показателя q^* положительно при условии, что загрязнение имеет трансграничный характер ($\gamma > 0$) и Россия не является значительным импортером капитала (k^h незначительно по сравнению с $\alpha\bar{k}$). Значение показателя q^* будет отрицательным, если трансграничное загрязнение незначительно (γ мало), Россия является импортером капитала ($\alpha\bar{k} < k^h$) и капитал и загрязняющий вводимый ресурс не являются значительно дополняющими друг друга факторами (степень комплементарности F_{ke}^h мала).

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бизякина Е. Н. Проблемы экологизации налогообложения в устойчивом социально-экономическом развитии // Экономика и математические методы. 2008. Т. 44. № 1.
2. Шаховская Л. С., Попкова Е. Г. Новое качество экономического роста в условиях современной глобализации // Экономическая теория в XXI веке : научн. сб. Т. 1: Глобальное и национальное в экономике. М.: МГУ, 2004. Вып. 2(9).
3. Скитер Н. Н. Моделирование оптимальных налоговых платежей за производственные выбросы // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 1 (14). С. 201–207.
4. Наталуха И. А., Иноземцева С. А. Оптимальная экологическая политика в условиях международной мобильности капитала [Электронный ресурс] // Управление экономическими системами. 2009. № 1 (17). № рег. статьи 0066. Режим доступа: <http://uecs.mcnp.ru> (дата обращения: 15.09.2011).

REFERENCES

1. Bizyakina E. N. Issues of ecologization of taxation at the stable social and economic development // Economics and mathematical methods. 2008. V. 44. # 1.
2. Shakhovskaya L. S., Popkova E. G. New quality of economic growth in the conditions of the modern globalization // Economic theory in XXI century: scientific collection. V. 1. Global and national in the economics. M.: MGU, 2004. Issue 2(9).
3. Skiter N. N. Modeling of optimal tax payments for production emissions // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 1 (14). P. 201–207.
4. Natalukha I. A., Inozemtseva S. A. Optimal environmental policy in the conditions of international mobility of capital [Electronic resource] // Management of economic systems. 2009. # 1 (17). Registration number of the article is 0066. Access mode: <http://uecs.mcnp.ru> (date of viewing: 15.09.2011).

УДК 332.3
ББК 65.32

Зяц Ольга Александровна,
соискатель каф. информатики и основ научных исследований,
старший преподаватель каф. информационных систем и технологий
Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии,
г. Волгоград,
e-mail: OlgaAZ15@Gmail.com

ИССЛЕДОВАНИЕ ЦИКЛИЧНОСТИ УРОЖАЙНОСТИ ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ МЕТОДОМ СПЕКТРАЛЬНОГО АНАЛИЗА

RESEARCH OF RECURRENCE OF PRODUCTIVITY OF THE GRAIN CROPS OF VOLGOGRAD REGION BY THE METHOD OF SPECTRAL ANALYSIS

Рассматривается характер хронологических колебаний урожайности основных зерновых культур Волгоградской области и возможности его учета для прогнозирования. Для выявления циклической компоненты

в динамике урожайности проведен спектральный анализ этих рядов за период 1950–2009 гг. Спектральный анализ применяется при исследованиях экономического цикла и основан на использовании функции, которая ха-

рактически характеризует распределение доли дисперсии временного ряда, вносимой циклической составляющей, по частотам ее гармоник. В результате применения спектрального анализа к первым разностям во временных рядах урожайности озимой пшеницы, яровой пшеницы и ржи были выявлены короткие циклы продолжительностью 2–4 года, а также средние по продолжительности циклы, учет которых позволяет построить более точные прогнозные модели.

In article the character of chronological fluctuations of productivity of the basic grain crops in Volgograd region and the possibility of its account for the forecasting has been reviewed. For revealing the cyclic component in the dynamics of productivity the spectral analysis of these rows for the period of 1950–2009 has been carried out. The spectral analysis is applied to researches of a business cycle and is based on the use of the function that characterizes distribution of a share of a dispersion of the time row that is brought by a cyclic component, on the frequencies of its harmonics. As a result of application of the spectral analysis to the first differences in the time rows of productivity of the winter wheat, spring wheat and a rye, the short cycles for 2–4 years, as well as the cycles average in duration, which account allows constructing more accurate look-ahead models, have been revealed.

Ключевые слова: спектральный анализ, урожайность, зерновые культуры, временные ряды, прогнозирование, экономические циклы, периодограмма, спектральная плотность, ряд Фурье, продолжительность цикла.

Keywords: the spectral analysis, productivity, grain crops, time rows, forecasting, business cycles, periodogram, spectral density, a number of Fure, duration of a cycle.

На протяжении нескольких столетий ученые отмечали повторяющийся характер некоторых явлений в жизни нашей планеты. Цикл развития – это закономерность, которая присутствует во всех сферах жизни человека и общества. Наблюдения за изменениями экономических условий позволили ученым утверждать, что промышленность, сельское хозяйство и торговля развиваются циклически, подвержены периодическим колебаниям активности.

Экономические циклы различаются по продолжительности, сфере действия, формам развертывания, специфике проявления, пространственному признаку [1]. В зависимости от продолжительности имеются три основных вида циклов:

- краткосрочные: 3–4 года (циклы Д. Китчина, У. Митчелла);
- среднесрочные: 8–12 лет (циклы, исследованные К. Марксом, Ф. Энгельсом, В. Лениным, циклы К. Жуглара, С. Кузнеца);
- долгосрочные, связанные с переходом от одного технологического способа производства к другому. Такие длительные циклы сроком в 40–60 лет получили название «длинные волны Кондратьева».

Теория циклически-волнового развития Н. Д. Кондратьева позволяет выявлять в долгосрочной ретроспек-

тиве взлеты и падения процесса экономического роста, обусловленные как факторами, действующими на общемировом пространстве (такими как войны, экономические кризисы, социальные революции, перевороты в технологическом способе производства и др.), так и факторами внутренней жизни. Эту теорию в XX в. развивали Й. А. Шумпетер, С. С. Кузнец, У. К. Митчелл и др., среди отечественных ученых С. М. Меншиков, Л. А. Клименко, Ю. В. Яковец.

Методика Н. Д. Кондратьева основана на изучении колебаний δ реального темпа роста вокруг трендовых его значений на данном отрезке времени. Приняв трендовую линию динамики исследуемых показателей за нулевую отметку, относительно которой и исследуются колебательные процессы, ученый исключил из анализа скорость экономического роста, оставив для изучения только изменяющуюся неравномерность его темпов.

Для выявления особенностей циклических изменений в экономике сельского хозяйства России мы, опираясь на анализ в работе [2, с. 19–29], исследовали урожайность зерновых культур за период 1910–2010 гг. На рис. 1 изображены «большие циклы» («кондратьевские волны») в динамике урожайности зерновых культур. По поведению кривой на временной оси можно выявлять границы циклов, значения амплитуд волн могут свидетельствовать только о степени неравномерности процесса экономического роста.

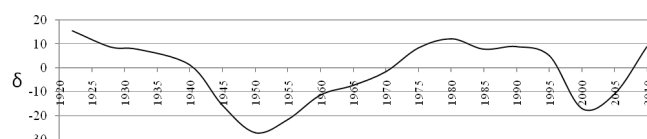


Рис. 1. «Большие циклы» изменений урожайности зерновых в России

В России на циклически-волновую динамику экономики сельского хозяйства огромное влияние оказали внеэкономические факторы. Практически весь период волны спада третьего большого цикла отмечен тяжелейшими для страны историческими событиями. Временные границы основных депрессоров этой волны – начало 1920-х гг. (эпоха военного коммунизма); конец 1920-х – середина 1930-х гг. (насильственная коллективизация); первая половина 1940-х гг. (Великая Отечественная война); середина 1940-х – начало 1950-х гг. – неэквивалентность обмена между сельским хозяйством и несельскохозяйственными секторами народного хозяйства.

Четвертый «большой цикл» в России ведет отсчет от первой половины 1950-х гг. Начало его фазы повышения совпало со временем появления в России первых признаков частичных изменений в политическом режиме (1953 г.), получивших название «оттепель»; активность экономической деятельности в этот период цикла была подкреплена достижениями научно-технического прогресса и стимулировалась начавшейся в 1960-х гг. «ускоренной» индустриализацией хозяйства агросферы. С середины 1960-х гг. начался новый этап развития экономико-математических исследований (Л. В. Канторович, В. С. Немчинов, В. В. Новожилов, А. Л. Лурье). С середины 1980-х отчетливо просматривается формирование фазы понижения четвертого цикла, интенсивность которой

катализировалась трудностями перехода бестоварной экономики к рыночному хозяйству и кризисом 1998 г.

Текущий пятый «большой цикл» в России берет начало примерно с 2002 г., когда страна постепенно выходила из экономического кризиса. При этом волна подъема носила более интенсивный характер, чем в предыдущем цикле.

Планированием урожая исходя из предполагаемой цикличности периодов занимались Г. Баскин, А. Л. Вайнштейн, А. И. Манелля и др.

Используя статистические данные, мы исследовали явления цикличности урожайности зерновых культур Волгоградской области за период 1950–2009 гг. Поскольку урожайность является результатом воздействия природно-экономических факторов, можно ожидать появления новых, свойственных для системы зернопроизводства циклов.

Инструментами выделения периодических колебаний являются фрактальный [3], автокорреляционный [4, с. 56–57] и спектральный [5] анализ.

Для выделения циклов во временных рядах урожайности зерновых культур мы использовали спектральный метод анализа, суть которого заключается в том, что исследуемый процесс может быть представлен в виде суммы гармонических колебаний различных частот. В результате успешного анализа можно обнаружить всего несколько повторяющихся циклов различной продолжительности во временных рядах, которые, на первый взгляд, выглядят как случайный шум.

Спектральный анализ широко применяется в экономике, технических дисциплинах, геофизике. Наиболее известный пример применения этого метода – периодическая природа солнечных пятен, активность которых имеет 11-летний цикл.

Первые сведения на русском языке относительно методов оценки спектра по данным наблюдений появились в книгах М. С. Бартлетта и Э. Хеннана (1958). В мировой литературе вопросу об оценке спектра специально посвящена книга Р. Блэкмана и Д. Тьюки (1958). Наиболее широко задача определения спектра процесса по одной его реализации раскрыта в книге Г. Дженкинса и Д. Ваттса [6].

Спектральный анализ основан на применении преобразования Фурье к автоковариациям. В результате получается спектральная функция, которая отражает зависимость дисперсии процесса от частот гармоник его составляющих. На практике получить непрерывную реализацию процесса невозможно, поэтому чаще оценивают не спектр, а спектральную плотность, то есть изменение спектральной функции на некоторой полосе частот. Чем больше значение спектральной плотности на некоторой малой полосе частот, тем эти частоты вносят в дисперсию больший вклад. Для оценки спектральных плотностей часто используют дискретное преобразование Фурье (ДПФ).

Спектральной плотностью (мощностью спектра) называется разложение в ряд Фурье автоковариационной или автокорреляционной функции:

$$p(f) = 2(\gamma_0 + 2\sum_{\tau=1}^{\infty} \gamma_{\tau} \cos 2\pi f\tau), \quad (1)$$

где $f = 1/P$ – частота; p – период длины предполагаемой периодической вариации; γ_{τ} – автоковариационная функция; τ – временной сдвиг.

Значение $p(f)$ можно интерпретировать как амплитуду периодической вариации при $0 \leq f \leq 1/2$. Нижний предел $f = 0$ означает бесконечно длинный период, например компоненту тренда, а максимальная частота $f = 0,5$ – кратковременные колебания.

Для одного временного ряда – одной реализации случайного процесса – оценкой спектральной плотности является выборочная спектральная плотность:

$$\hat{p}(f) = 2(c_0 + 2\sum_{\tau}^T g_{\tau} c_{\tau} \cos 2\pi f\tau), \quad (2)$$

где c_{τ} – автокорреляционная функция; g_{τ} – веса из подходящего «окна» сглаживания плотности.

В пакетах прикладных программ (STATISTICA 6.0, SPSS и др.) предлагается несколько спектральных окон – по Парзену, Ханнелю, Бартлету, Тьюки, Даниэллю. В некоторых программах вместо частоты f используется «круговая частота» $\omega = 2\pi f$.

Зависимость спектральной плотности от частот представляется графически в виде периодограммы. Понятие периодограммы временного ряда впервые было введено известным физиком А. Шустером в конце XIX в., однако математическое ее исследование началось в 50-х гг. прошлого века.

Периодограмма – графическое изображение оценки модуля преобразования Фурье автокорреляционной функции стационарного временного ряда или случайного процесса. Ее еще можно рассматривать как график зависимости мощности процесса (квадрата амплитуды) от частоты.

Если периодограмма всем рассматриваемым частотам выдает для какой-либо частоты f заметный пик, то процесс содержит периодическую компоненту с длиной периода $P = 1/f$, и часть дисперсии, покрываемая этой компонентой, равна части площади графика под данным пиком. Чем выше и резче выделен пик, тем большая часть мощности сосредоточена около этой частоты и тем большую роль она играет в описании соответствующего случайного процесса или временного ряда [7].

Для урожайности сельскохозяйственных культур характерна прежде всего нестабильность, наблюдаемая в динамике этих рядов. Чтобы привести временные ряды ВР к стационарному виду, для спектрального анализа мы брали их первые разности. Все необходимые для анализа расчеты и построение графиков проводились в системе STATISTICA 6.0.

Для выявления продолжительности циклических колебаний во ВР озимой пшеницы анализировалась периодограмма (рис. 2). На графике можно выделить пики при частотах f , равных 0,25, 0,33, 0,4, 0,43 и 0,5, что указывает на периодичность длиной в 4, 3, 2,5, 2,3 и 2 года соответственно.

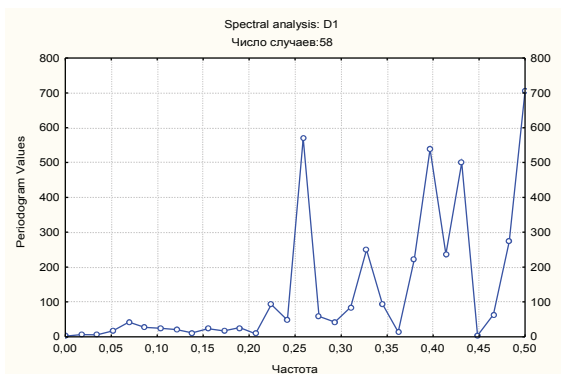


Рис. 2. Периодограмма первых разностей ВР урожайности озимой пшеницы (1950–2009 гг.)

Проявление большого количества циклов различной продолжительности может быть связано с тем, что ВР имеет неоднородную структуру. Чтобы точнее охарактеризовать цикличность урожайности всех рассматриваемых зерновых культур, мы выполнили спектральный анализ, изменяя продолжительность периода наблюдений от 20 до 60 лет. В результате временной ряд урожайности озимой пшеницы по продолжительности коротких циклов был разделен на два подпериода: 1950–1979 и 1980–2009 гг. Расчеты показали, что в первом подпериоде присутствует ярко выраженная цикличность с периодом в 2 года (рис. 3). Пик периодограммы на частоте, равной 0,321, свидетельствует о дополнительной трехлетней цикличности.

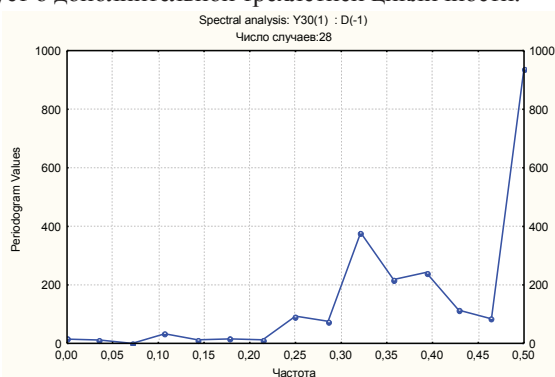


Рис. 3. Периодограмма первых разностей урожайности озимой пшеницы (1950–1979 гг.)

Продолжительность коротких циклов во втором подпериоде временного ряда составляет 2,3–2,5 и 4 года; пик на частоте 0,5 исчезает (рис. 4).

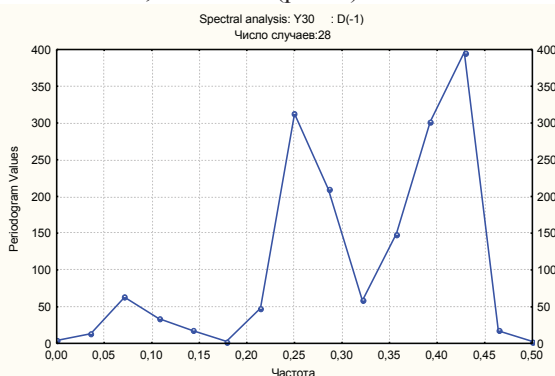


Рис. 4. Периодограмма первых разностей урожайности озимой пшеницы (1980–2009 гг.)

Исследование урожайности ржи позволило выделить короткие циклы продолжительностью 2,2–2,3 года на

всем протяжении ряда. Строгая периодичность в 2 года не выявлена. Спектральный анализ отдельных отрезков ВР показал присутствие трехлетних циклов на интервале 1950–1974 гг. (рис. 5) и циклов продолжительностью 4 года на интервале 1975–2009 гг. (рис. 6).

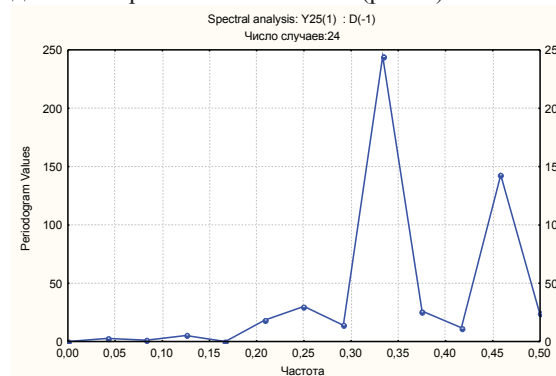


Рис. 5. Периодограмма первых разностей урожайности ржи (1950–1974 гг.)

У озимой пшеницы и ржи высокая степень синхронности колебаний: коэффициент корреляции ($r = 0,89$) показывает наличие тесной связи. Согласованность колебаний урожайности этих культур означает, что велика вероятность низких урожаев и озимой пшеницы, и ржи в неблагоприятные для этих культур по метеоусловиям года.

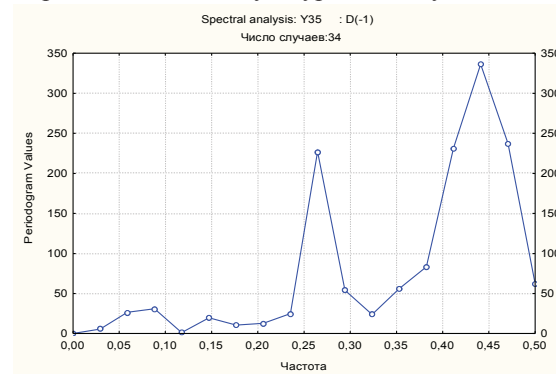


Рис. 6. Периодограмма первых разностей урожайности ржи (1975–2009 гг.)

В результате спектрального анализа урожайности яровой пшеницы по характеру цикличности ряд был разделен на два подпериода: 1950–1973 и 1974–2009 гг. Наивысший пик в первом подпериоде ВР обнаруживается при $f = 0,5$, т. е. при двухлетней периодичности (рис. 7). Меньший пик на частоте 0,333 отражает дополнительную трехлетнюю периодичность с меньшей долей в дисперсии.

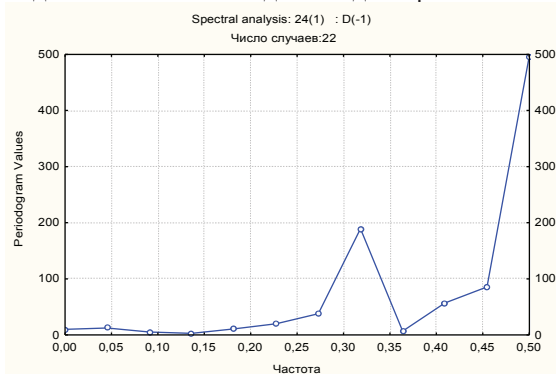


Рис. 7. Периодограмма первых разностей урожайности яровой пшеницы (1950–1973 гг.)

На периодограмме второго подпериода временного ряда видно, что наибольший пик приходится на частоту со значением 0,43, что соответствует периоду в 2,3 года (рис. 8).

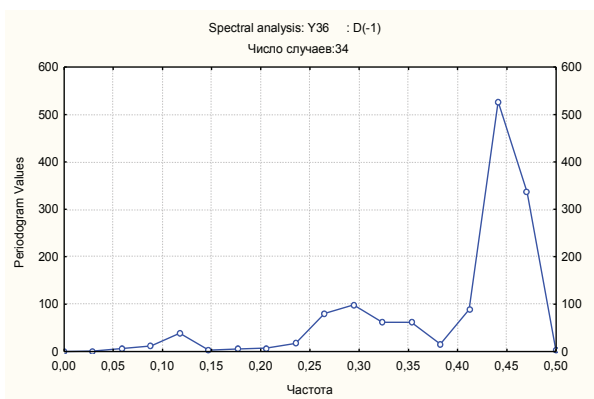


Рис. 8. Периодограмма первых разностей урожайности яровой пшеницы (1974–2009 гг.)

При взятии первых разностей из временных рядов был исключен не только возможный тренд, но и низкочастотные составляющие. При этом пики высокочастотных составляющих стали более выраженными.

Для выявления циклов средней продолжительности на втором этапе исследований спектральному анализу были подвергнуты исходные временные ряды. Чтобы избежать искажения периодограммы, вызванного сдвигом ноль-линии, предварительно мы вычли из каждого уровня ВР урожайностей среднее значение выборки.

В результате спектрального анализа исходных рядов мы установили наличие средних циклов для урожайности озимой пшеницы и ржи продолжительностью 15–17 лет. Во ВР урожайности яровой пшеницы средние циклы не выявлены.

Так как период длинного цикла может превосходить продолжительность периода наблюдений, недостаточная длина ВР не позволила нам установить значения длинных периодов. Пик периодограммы урожайности озимой пшеницы в окрестности нулевой частоты (рис. 9) – это реакция на незначительное изменение средней тенденции развития показателя в начале рассматриваемого периода.

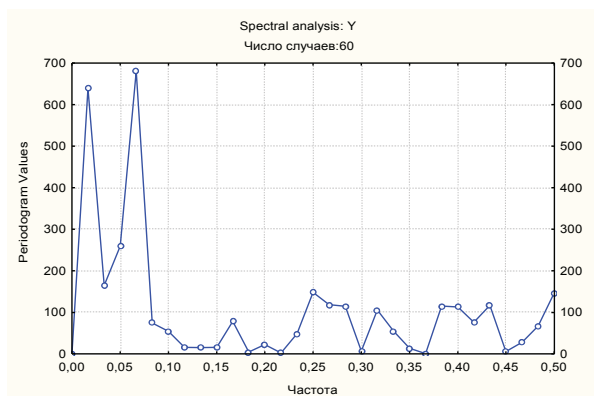


Рис. 9. Периодограмма урожайности озимой пшеницы (1950–2009 гг.)

Применение спектрального анализа к исходным ВР урожайности подтверждает предыдущие выводы о про-

должительности коротких циклов. Что касается циклов средней продолжительности, то период наблюдений недостаточно долог для того, чтобы считать эти циклы статистически достоверными. Тот факт, что эти циклы наблюдаются в рядах озимой пшеницы и ржи, позволяет условно считать их существование результатом наложения коротких циклов.

Вопрос о причинах возникновения циклов является трудно решаемым в силу сложной природы системы зернопроизводства. Четырехлетний цикл получен как период, кратный двулетнему циклу расщепления вносимых в почву удобрений. Большинство исследователей считают причиной цикличности урожайности цикличность природно-климатических условий.

Следует отметить, что не все периоды, которые удается выделить спектральным методом, являются реально существующими. Часть из них своим присутствием обязана случайным колебаниям и погрешностям при вычислениях оценок спектральной плотности. Некоторые дополнительные периоды могут появиться и в результате сглаживания временного ряда. Следствием подобных ошибок при спектральном анализе возможно и стало появление дробной цикличности во ВР урожайности зерновых культур.

В результате проведенного исследования за период 1950–2009 гг. во ВР урожайности зерновых культур Волгоградской области были выявлены циклические колебания различной продолжительности (табл.).

Таблица

Периоды коротких циклов урожайности зерновых культур

Культура	Продолжительность цикла, лет	Период временного ряда	Спектральная плотность
Озимая пшеница	2	1950–1979	940
	3	1950–1979	378
	4	1980–2009	313
Яровая пшеница	2	1950–1973	496
	3	1950–1973	189
Рожь	3	1950–1974	244
	4	1975–2009	227

Отсутствие четко выраженной двухлетней цикличности урожайности озимой и яровой пшеницы во втором подпериоде можно объяснить «сглаживающим» влиянием антропогенного фактора.

Полученные в статье результаты характеризуют эмпирическое исследование динамики урожайности зерновых культур Волгоградской области и могут стать отправной точкой при прогнозировании урожайности. Строить прогнозные модели на основе 60-летних временных рядов не рекомендуется в связи с выявленной их структурной неоднородностью. Для построения моделей следует использовать период ВР, характеризующийся однородной структурой колебаний. Для временных рядов урожайности озимой пшеницы таковым является период с 1980 по 2009 г., яровой пшеницы – 1974–2009, ржи – 1975–2009 гг.

Таким образом, спектральный анализ позволяет с определенной вероятностью ответить на вопрос, какие именно колебания преобладают в изучаемом процессе и какова его структура.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гукасян Г. М. Экономическая теория : учеб. пособие. СПб.: Питер, 2008. 480 с.
2. Растянников В. Г., Дерюгина И. В. «Кондратьевские волны» в исследовании процесса экономического роста в агросфере // Вопросы статистики. 1997. № 11. С. 19–29.
3. Перепелица В. А., Попова Е. В. Фрактальный анализ поведения природных временных рядов // Современные аспекты экономики. 2002. № 9(22). С. 185–200.
4. Рогачев А. Ф., Тюрякова Н. В., Ковзалов Н. И. Экономико-математическое моделирование урожайности зерновых в Нижнем Поволжье // АПК: экономика, управление. 2008. № 4. С. 56–57; Заяц О. А., Мелихова Е. В., Мелихов Д. А. Моделирование динамики урожайности зерновых культур в Нижнем Поволжье методом многократного выравнивания // Вестник Саратовского госагроуниверситета им. Н. И. Вавилова. 2009. № 11. С. 52–56.
5. Дементьев С. Н., Хоршева Т. Е., Яновский Л. П. Использование методов спектрального анализа для прогноза урожайности зерновых культур с годичной заблаговременностью. Воронеж: ВГАУ, 1996. 11 с.
6. Дженкинс Г., Ваттс Д. Спектральный анализ и его приложения: пер. с англ. М.: Мир, 1971. Вып. 1. 317 с.; 1972. Вып. 2. 286 с.
7. Эконометрика : учебник / И. И. Елисеева, С. В. Курышева, Т. В. Костеева и др.; под ред. И. И. Елисеевой. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2006. 576 с.

REFERENCES

1. Gukasjan G. M. The economic theory : textbook. SPb.: Piter, 2008. 480 p.
2. Rastjannikov V. G., Derjugina I. V. «Kondratevsky waves» in the research of the process of economic growth in agricultural sphere // Issues of statistics. 1997. # 11. P. 19–29.
3. Perepelitsa V. A., Popova E. V. The fractal analysis of behavior of natural time numbers // Modern aspects of economics. 2002. #9 (22), P. 185-200.
4. Rogatchyov A. F., Tjurjakova N. V., Kovzalov N. I. Economic-mathematical modeling of productivity of the grain crops in the Bottom Volga region // Agrarian and industrial complex: economics, management. 2008. # 4. P. 56 –57; Zajats O. A., Melikhov E. V., Melikhov D. A. Modeling of dynamics of productivity of the grain crops in the Bottom Volga region by the method of repeated alignment // The bulletin of the Saratov state agrarian university named after N. I. Vavilov. 2009. # 11. P. 52–56.
5. Demytyev S. N., Horsheva I. E., Yanovsky L. P. Use of the methods of spectral analysis for the forecasting of productivity of the grain crops for the year ahead. Voronezh: VGAU, 1996. 11 p.
6. Jenkins G., Watts D. The spectral analysis and its appendices: translation from English. M: Mir, 1971. Edition 1. 317 p.; 1972. Edition 2. 286 p.
7. Econometrica: textbook / I. I. Yeliseyev, S. V. Kuryshcheva, T.V. Kosteyeva et alia; edited by I. I. Eliseeva. 2 edition, revised and amended. M: Finances and statistics, 2006. 576 p.

УДК 65.011.56
ББК 65.291.573

Агарков Андрей Александрович,
аспирант каф. экономики и управления
Волгоградского государственного социально-педагогического университета,
г. Волгоград,
e-mail: meon_nauka@mail.ru

ПОНЯТИЕ И СТРУКТУРНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИЯХ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА, ПЕРЕДАВАЕМЫЕ НА АУТСОРСИНГ

THE CONCEPT AND STRUCTURAL COMPONENTS OF INFORMATION MANAGEMENT SYSTEM OUTSOURCED IN THE SMALL AND MID-SIZE COMPANIES

Предложено определение аутсорсинга информационной системы управления, отражающее специфику организаций малого и среднего бизнеса. Представлены авторская классификация структурных элементов информационной системы управления, их описание спозиции эффективности передачи на аутсорсинг. Отмечено, что наиболее эффективной для организаций малого и средне-

го бизнеса является передача на аутсорсинг следующих элементов информационной системы управления: блок финансовых, бухгалтерских, административных, кадровых функций, подсистемы управления материальными потоками, IT-инфраструктуры предприятия и ее обслуживания. Выделены критерии определения целесообразности передачи данных функций на аутсорсинг.

The definition of information management system's outsourcing reflecting specificity of small and medium size companies has been provided. The author has proposed the classification of structural components of information management system and their description in terms of efficiency of transferring for outsourcing. It has been underlined that the most effective for small and medium size businesses is to outsource the following components of information management system: financial, accounting, administrative, human resources management functions, subsystems of logistics, IT-infrastructure and its maintenance. The criteria of outsourcing feasibility have been defined.

Ключевые слова: аутсорсинг, структурные элементы аутсорсинга, информационная система управления, малый и средний бизнес, административные функции.

Keywords: outsourcing, structural components of outsourcing, information management system, small and medium size business, administrative functions.

Термин «информационная система управления» применительно к организации достаточно широко встречается в различной научной литературе: посвященной как проблемам менеджмента, так и информационным технологиям. Использование упомянутого понятия в разных, но, тем не менее, пересекающихся в исследуемой проблематике областях знаний породило наличие двух групп смысловых значений понятия «информационная система управления».

Первое – сугубо техническое – характеризует информационную систему управления организацией в ее узком смысле – как программно-компьютерный комплекс, поддерживающий процессы принятия решений на предприятии [1, с. 8]. В контексте настоящего исследования приведенное определение информационной системы управления в узком смысле неприменимо, поскольку не позволяет в полной мере охарактеризовать все происходящие в системе управления процессы с позиции менеджмента.

Гораздо больший интерес в контексте настоящего исследования представляет вторая, более широкая трактовка понятия «информационная система управления организацией», абстрагированная от технической составляющей обработки информации и включающая аспекты менеджмента предприятия.

Автором предложено следующее определение аутсорсинга информационной системы управления организацией. Аутсорсинг информационной системы управления организацией представляет собой передачу функций обслуживания информационной системы управления или ее отдельных элементов другой организации, специализирующейся в соответствующей области на постоянной или длительной основе. Информационную систему автор понимает как совокупность технического, программного и организационного обеспечения, а также персонала организации, предназначенных для своевременного и полного обеспечения надлежащей информацией системы управления организацией.

Как и сама система управления организацией, информационная система управления, являясь ее частью,

уникальна для каждой отдельно взятой организации. Поскольку организация (в значении самостоятельного хозяйствующего субъекта) является сложной системой, существует множество возможных ее структурных элементов, в том числе тех, выведение обеспечения функционала которых, то есть передача на аутсорсинг, является целесообразной.

В качестве составляющих информационной системы управления организацией малого и среднего бизнеса, чаще других передаваемых на аутсорсинг, можно выделить следующие основные структурные элементы:

- блок финансовых функций;
- блок бухгалтерских функций;
- административные функции;
- расчет заработной платы;
- кадровое делопроизводство и прочие часто повторяющиеся, рутинные бизнес-процессы в управлении персоналом;
- управление материальными потоками;
- IT-инфраструктура.

Средствами для реализации возможностей увеличения эффективности работы информационной системы управления являются информационная база, аналитические функции системы и комплекс поддержки принятия управленческих решений [2, с. 118].

Блок финансовых функций информационной системы управления организацией при его передаче на аутсорсинг позволяет автоматизировать ряд процессов, связанных с расчетами и управлением денежными средствами, что вместе с экономической выгодой позволяет достичь таких преимуществ, как ускорение оборачиваемости денежных средств за счет сокращения цикла прохождения документов, урегулирование взаиморасчетов, исключение нецелевого использования средств подразделениями организации.

Аутсорсинг блока бухгалтерских функций, особенно для предприятий малого бизнеса, позволяет, как правило, значительно экономить на затратах, поскольку, учитывая незначительный объем бухгалтерской документации, это дешевле, чем реализация данной функции собственными силами. Помимо этого, при передаче данных функций на аутсорсинг профессиональной компании-провайдеру снижаются риски штрафных санкций за неправильное ведение отчетности, появляется возможность использования высокопрофессиональных решений, оптимизации учета и налогообложения.

В практической реализации аутсорсинг бухгалтерских функций, по мнению автора, позволяет полностью упразднить бухгалтерию как подразделение или бухгалтера как штатную единицу, поскольку единственный функционал, который при реализации аутсорсинга бухгалтерской подсистемы остается в ведении организации-заказчика, – ведение первичной бухгалтерской документации – легко поддается автоматизации либо передаче непрофильным сотрудникам в качестве дополнительного функционала (например, кассиру или продавцу). Все остальные бухгалтерские функции: отражение хозяйственных операций в бухгалтерском и налоговом учете, составление и сдача отчетности – может успешно выполнять профессиональный аутсорсер. Исследователи отмечают, что на практике существуют определенные

критерии, свидетельствующие о возможности предприятия эффективного применения аутсорсинга бухгалтерских функций предприятия. В частности, выделяют следующие критерии:

- предприятие-заказчик имеет небольшой объем операций и численность работников;
- потребность в главном бухгалтере предприятия возникает не чаще 1–2 раз в неделю;
- предприятие имеет в штате учетного работника, который осуществляет функции по созданию первичных документов, их оформлению и, возможно, хранению;
- при работе на территории заказчика для специалиста – представителя исполнителя созданы необходимые условия работы [3, с. 151–152].

Положительные качества такой модели очевидны: это экономия затрат, возможность использования всего потенциала профессионализма специализированной компании, снижение юридических и экономических рисков от ошибок в бухгалтерском учете.

Административные функции информационной системы управления организацией при передаче их на аутсорсинг позволяют достичь экономии за счет оптимизации управления производственными процессами путем минимизации затрат, повышения производительности управленческого труда, фондоотдачи технологического оборудования путем предоставления средств и объективных данных для планирования, учета и контроля над этими процессами. Как правило, при аутсорсинге административных функций в силу необходимости ежедневного вмешательства в производственный процесс полной передачи на аутсорсинг данного блока функций не происходит, а ограничиваются передачей на обслуживание компании-провайдеру лишь наиболее часто повторяющихся, рутинных процессов. На практике это реализуется посредством внедрения в работу компании специализированного программно-аппаратного комплекса, его обслуживанием и приспособлением под конкретные требования компании-заказчика.

Аутсорсинг расчета заработной платы целесообразен для предприятий как малого, так и среднего бизнеса, несмотря на то, что для малочисленной компании возможности получения экономии на затратах существенно сокращаются. При этом следует иметь в виду, что при передаче данной функции на аутсорсинг возможна излишняя неповоротливость и непрозрачность системы оплаты труда. Однако в случае успешной реализации аутсорсинга данных информационно-управленческих функций помимо экономического эффекта от экономии на затратах по обслуживанию этого процесса можно получить дополнительные преимущества:

- снижение правовых и репутационных рисков, связанных с возможностью неверного начисления заработной платы, пособий, отпусков, больничных, пенсионных и социальных выплат (данное преимущество в наибольшей степени актуально для предприятий малого бизнеса, руководителю которых нет смысла разбираться в тонкостях трудового законодательства, а держать в штате квалифицированного специалиста для реализации таких функций дорого);
- беспристрастность, повышение объективности начисления заработной платы;

- возможность учета большого количества параметров при расчете заработной платы сотрудников, применения прогрессивных форм оплаты труда, связанных с результатами, и, как следствие, повышение производительности труда сотрудников предприятия-заказчика.

Передача на аутсорсинг кадрового делопроизводства и других повторяющихся рутинных бизнес-процессов в управлении персоналом, таких как рекрутинг, поиск, подбор, отбор, прием и увольнение персонала, позволяет сэкономить на соответствующих затратах (в случае передачи на аутсорсинг полного блока функций, связанных с кадровыми вопросами, возможно полное упразднение на предприятии-заказчике такой распространенной должности, как экономист по труду или инспектор отдела кадров, с получением соответствующей экономии фонда оплаты труда, а также социальных и налоговых выплат, экономии на содержании рабочего места).

Аутсорсинг управления материальными потоками может включать достаточно широкий диапазон информационных и управленческих функций в зависимости от специфики бизнеса организации-заказчика и наличия его ключевых компетенций в этой области. Так, минимальным набором функций, передаваемых на аутсорсинг, может являться система снабжения офиса организации. Как максимум, можно полностью передать на аутсорсинг всю транспортно-логистическую систему организации. Преимущества аутсорсинга системы управления материальными потоками скорее индивидуальны, варьируют в зависимости от специфики организации и масштаба ее бизнеса и могут быть следующими (либо их комбинацией):

- экономия издержек за счет упразднения собственных служб снабжения, закупок, складского, транспортного хозяйства;
- повышение прозрачности процесса снабжения, исключение нерыночных схем заключения контрактов на поставку (практики так называемых «откатов»);
- возможность расширения географических границ поставок материальных ресурсов;
- возможность использования нескольких провайдеров аутсорсинговых услуг.

Аутсорсинг IT-инфраструктуры предприятия и ее обслуживания является одним из наиболее часто применяемых видов аутсорсинга как во всем мире, так и в практике деятельности российских компаний. Связано это, в первую очередь, с тем, что сфера информационных технологий как одна из наиболее технологичных предоставляет возможность использования самых прогрессивных технологий. В то же время данная сфера является одновременно и одной из самых высокооплачиваемых, и далеко не каждая организация среднего или тем более малого бизнеса в состоянии себе позволить содержать в своем штате высококвалифицированного специалиста в области информационных технологий (за исключением случая, когда информационные технологии являются профилем деятельности организации-заказчика). Гораздо выгоднее, в большинстве случаев, оказывается отдать данный функционал на аутсорсинг профильной организации. Сама IT-инфраструктура и функционал ее обслуживания может быть различной в зависимости от размера организации, специфики ее работы и проникновения информационных

технологий в ее деятельность. В любой организации все оборудование и информационная инфраструктура могут быть условно разделены на специализированное и унифицированное. Унифицированное оборудование и программно-информационная инфраструктура могут достаточно легко быть переданы на обслуживание компании-провайдеру аутсорсинговых услуг, при этом экономия на издержках достаточно очевидна. В настоящее время рынок предлагает достаточное количество аутсорсинговых решений в данной области, и компании заказчику остается только выбрать наиболее надежного партнера, устраивающего по цене. Сложнее обстоит ситуация со специализированным оборудованием и программными комплексами, созданными для решения узкоспециализированных задач, аутсорсинг которых может стоить дорого и потому не давать конкурентных преимуществ. В любом случае, в большинстве организаций малого и среднего бизнеса аутсорсинг ИТ-состав-

ляющей информационной системы управления организацией или ее части представляется целесообразным и позволяет обеспечить следующие преимущества:

- снижение удельных затрат на обслуживание программных комплексов, оборудования, коммуникационной инфраструктуры;
- повышение производительности информационной системы управления за счет возможности использования внешних ресурсов;
- повышение оперативности и бесперебойности работы ИТ-инфраструктуры;
- возможность обеспечения развития программной составляющей и оборудования профессиональным аутсорсером без отвлечения от ключевых компетенций компании-заказчика;
- экономия затрат на обслуживании ИТ-инфраструктуры.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Максимов А. А. Интегрированная автоматизированная информационная система управления промышленным предприятием // Программные продукты и системы. 2005. № 4.
2. Чеглоков А. А., Истомина А. Д., Носков М. Д. Единая информационно-коммуникационная система управления предприятием // Технология и автоматизация атомной энергетики : материалы отраслевой научно-технической конференции 20–23 мая 2003 г. Северск: Изд-во СГТИ, 2003.
3. Севастьянова Е. В. Практические аспекты аутсорсинга бухгалтерского учета // Вестник Томского гос. ун-та. 2010. № 331 (фев.). С. 151–152.

REFERENCES

1. Maksimov A. A. Integrated automated information system for industrial enterprise management // Program products and systems. 2005. # 4.
2. Cheglokov A. A., Istomin A. D., Noskov M.D. Uniform information communication company management system // Technology and automation of the nuclear power engineering: materials of the scientific and technical conference dated May 20–23, 2003. Seversk: Publishing house of SGTI, 2003.
3. Sevastyanova E. V. Practical aspects of outsourcing of the bookkeeping // Bulletin of Tomsk state university. 2010. # 331 (February). P. 151–152.

УДК 658
ББК 65.291.21

Николаев Юрий Николаевич,
канд. экон. наук, консультант по финансовым и экономическим вопросам
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: meon_nauka@mail.ru

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ПРИМЕРЫ ПРАКТИЧЕСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ

ECONOMIC MODEL OF A COMPANY: BASES OF FORMATION AND EXAMPLES OF PRACTICAL USE

В статье представлен пример построения и использования экономической модели предприятия, предназначенной для оценки управленческих решений, направленных на обеспечение функционирования и развития предприятия и предпринимательской деятельности. В частности, в статье рассмотрено применение эконо-

мической модели предприятия для оценки и выбора предпочтительного режима упрощенной системы налогообложения в зависимости от объекта налогообложения. Данная задача имеет прикладной характер, так как при применении упрощенной системы налогообложения руководитель предприятия, предприниматель, гл. бухгал-

тер либо иной специалист, в чьей области компетенции находится вопрос, самостоятельно выполняют оценку и принимают решение о предпочтительности применения вида упрощенной системы налогообложения.

The article provides the example of construction and use of economic model of the enterprise intended for evaluation of administrative decisions directed to providing functioning and development of the enterprise and business activity. In particular the article provides for application of economic model of the enterprise for evaluation and selection of a preferable mode of the simplified system of the taxation depending on the object of taxation. The given problem has applied character, as at application of the simplified system of taxation the company manager, the businessman, the chief accountant or any other expert, in whose area of competence the issue is located, independently carry out the evaluation and make the decision about the preference of application of a kind of the simplified system of taxation.

Ключевые слова: предприятие, предпринимательская деятельность, моделирование, экономико-математическое моделирование, экономическая модель предприятия, моделирование деятельности предприятия и предпринимательской деятельности, экономическая оценка, экономический анализ, выбор управленческих решений, оценка и выбор предпочтительного вида УСН.

Keywords: company, entrepreneurship, modeling, economic and mathematical modeling, economic model of a company, modeling of a company activity and entrepreneurship, economic evaluation, economic analysis, selection of management solutions, evaluation and selection of preferable type of USN.

Для руководителей, специалистов планово-экономических, финансово-экономических служб предприятия одной из базовых компетенций является умение с достаточной степенью достоверности оценить экономические последствия принятия управленческих решений, которые могут или должны оказать существенное воздействие на экономический механизм, базовые экономические параметры функционирования предприятия. Очевидно, что для эффективного управления предприятием прежде чем внедрять решения, мероприятия по совершенствованию системы оплаты труда, экономическому стимулированию персонала, ценовой политике, реструктуризации предприятия, привлечению заемных ресурсов, осуществлению инвестиций и т. п. требуется выполнять оценку их экономических последствий. Иначе, как это достаточно часто бывает при отсутствии достаточной экономической проработки и обоснования решений, получается по известному принципу: «Хотели как лучше, получилось как всегда». В условиях финансово-экономического кризиса, ужесточения конкурентной борьбы на фоне сокращения спроса на товары и услуги ответственность руководителя при принятии решений многократно возрастает – они должны быть тщательно проработаны, экономически взвешены и обоснованы.

Для возможности оценки экономических последствий принятия управленческих решений, направленных

на обеспечение функционирования и развития предприятия, эффективным является использование экономических моделей. Применяемые экономические модели предприятия должны с допустимым упрощением отражать все многообразие деятельности предприятия в форме соотношения базовых экономических параметров, определяющих конечный финансово-экономический результат деятельности предприятия. Как правило, в качестве такого результата выступает прибыль или рентабельность продаж. Превышение доходов над расходами является основной экономической целью деятельности предприятия, его базовым классификационным признаком, а уровень прибыльности или рентабельности – мерой экономической эффективности деятельности предприятия. Для возможности эффективного применения экономических моделей, т. е. решения задач в короткий срок с достаточной точностью и достоверностью, они должны иметь максимальную степень укрупнения (агрегирования), но при этом учитывать наиболее существенные экономические условия и факторы, влияющие на конечный результат.

Введя обозначения основных экономических параметров, характеризующих деятельность предприятия (дохода, основных элементов расходов и прибыли), получим экономическую модель предприятия:

$$C_p = C - C_M - C_R - C_A - C_L - \sum Nal, \quad (1)$$

где C – доход (выручка) предприятия (сумма денежных средств, полученная от реализации продукции, оказания услуг, выполнения работ, реализации имущественных прав и пр.); C_M – материальные расходы; C_R – расходы на оплату труда (начисленная заработная плата на предприятии); C_A – сумма начисленной амортизации за соответствующий период времени; $\sum Nal$ – сумма налогов, сборов, отчислений предприятия; C_L – прочие расходы предприятия, связанные с производством и реализацией продукции, оказанием услуг, выполнением работ; C_p – прибыль предприятия.

Основным экономическим подходом к оценке управленческих решений на предприятии является рассмотрение всего многообразия аспектов деятельности предприятия через призму того, как то или иное решение отразится, с одной стороны, на его доходах, с другой – расходах, а в конечном итоге – на прибыли или рентабельности продаж. Данный подход универсален и применим для решения большого круга экономических задач на предприятии в рамках управления ценообразованием, маркетинговой, инвестиционной, воспроизводственной деятельностью, оценки эффективности использования ресурсов предприятия (трудовых, основных и оборотных средств), выбора предпочтительного режима налогообложения, налоговой оптимизации и т. п.

В случае, если для выражения (1) $C_p \geq 0$, можно говорить о том, что деятельность предприятия, как минимум, безубыточна, т. е. доходы равны расходам при нулевой прибыли ($C_p = 0$). В случае если $C_p > 0$, то можно говорить о том, что деятельность предприятия прибыльна, т. е. доходы превышают расходы. Об экономически эффективной деятельности можно говорить в том случае, если доходы не просто превышают расходы предприятия,

а полученная прибыль обеспечивает рентабельность предприятия не ниже среднеотраслевого уровня. Если решение выражения (1) дает отрицательное значение, то можно говорить об убыточной деятельности предприятия в рассматриваемом периоде времени (т. е. превышение расходов над доходами), что является крайне опасной ситуацией, ставящей предприятие на грань выживания. Превышение расходов над доходами говорит о недостаточности денежных средств для выполнения обязательств: расчета с работниками по заработной плате, перечислению средств в бюджет, расчета с поставщиками материалов, сырья и т. п. Невыполнение каждого из перечисленных обязательств может привести к серьезным нежелательным для предприятия последствиям, рейдерским посягательствам, возможности инициации процессов признания его банкротом и т. п.

Одним из наиболее весомых факторов, определяющих экономические условия деятельности предприятий, являются налоговые условия. Налоги, сборы и отчисления предприятия занимают значительную долю в его расходах и в зависимости от вида деятельности и применяемого режима налогообложения могут составлять существенную долю в цене продукции. Это определяет необходимость вычисления величины налогов и сборов в рамках решения практически любой экономической задачи – прогноза прибыли и рентабельности, расчета цены, экономической оценки инвестиций и т. д. Более того, практически ни одну экономическую задачу невозможно решить без умения вычислить сумму налогов. В связи с этим рассмотрим пример применения экономической модели предприятия (1) для решения прикладной задачи, связанной с выбором предприятием (предпринимателем) предпочтительного режима налогообложения при применении упрощенной системы налогообложения.

Для упрощенной системы налогообложения, где объектом является доход, предприятие осуществляет следующие налоговые платежи и отчисления.

1. Единый налог, рассчитываемый следующим образом:

$$Nal_{у\text{ПР}} = C \times \eta_{у\text{ПР}} - Nal_{\text{ФОТ}} = C \times 0,06 - Nal_{\text{ФОТ}}, \quad (2)$$

где $\eta_{у\text{ПР}}$ – ставка единого налога для упрощенной системы налогообложения, где объектом обложения выступает доход предприятия, составляющая 6 % или как доля от налогооблагаемой базы 0,06; $Nal_{\text{ФОТ}}$ – страховые взносы.

Следует иметь в виду, что величина налога не может уменьшаться за счет страховых взносов более чем на 50 %, поэтому если страховые взносы составляют более 50 %, то величина единого налога принимается равной 50 % от доли дохода, соответствующей ставке единого налога:

$$\begin{aligned} \text{если } C_R \cdot 0,34 > 0,5 \cdot 0,06C, \\ \text{то } Nal_{у\text{ПР}} &= 0,5 \cdot C \cdot 0,06. \end{aligned} \quad (3)$$

2. Страховые взносы:

$$Nal_{\text{ФОТ}} = C_R \cdot \eta_{\text{ФОТ}} = C_R \cdot 0,34, \quad (4)$$

где $\eta_{\text{ФОТ}}$ – суммарный тариф страховых взносов, составляющий 34 %, или 0,34, как доля от налогооблагаемой базы (начисленной заработной платы на предприятии).

Прибыль предприятия для упрощенной системы налогообложения рассчитывается следующим образом (в выражении учтены основные налоги, относящиеся к данному налоговому режиму):

$$\begin{aligned} C_P &= C - C_M - C_R - C_A - C_L - Nal_{\text{ФОТ}} - Nal_{у\text{ПР}} = \\ &= C - C_M - C_R - C_A - C_L - 0,34C_R - (0,06C - 0,34C_R) = \quad (5) \\ &= C - C_M - C_R - C_A - C_L - 0,06C. \end{aligned}$$

Для упрощенной системы налогообложения, где объектом является разница между доходом и расходами, предприятие осуществляет следующие налоговые платежи и отчисления.

1. Единый налог, рассчитываемый следующим образом:

$$\begin{aligned} Nal_{у\text{ПР}} &= (C - C_M - C_R - C_A - C_L - Nal_{\text{ФОТ}}) \eta_{у\text{ПР}} = \\ &= (C - C_M - C_R - C_A - C_L - 0,34C_R) 0,15, \quad (6) \end{aligned}$$

где $\eta_{у\text{ПР}}$ – ставка единого налога для упрощенной системы налогообложения, где объектом обложения выступает разница между доходами и расходами предприятия, составляющая 15 %, или как доля от налогооблагаемой базы 0,15; $Nal_{\text{ФОТ}}$ – страховые взносы (4).

При этом, если сумма единого налога, рассчитанного по формуле (6), составляет менее чем 1 % от дохода, то сумма единого налога:

$$Nal_{у\text{ПР}} = 0,01C. \quad (7)$$

2. Страховые взносы (4).

Прибыль предприятия для упрощенной системы налогообложения, где объектом обложения выступает разница между доходами и расходами, рассчитывается следующим образом (в выражении учтены основные налоги, взносы, относящиеся к данному налоговому режиму):

$$\begin{aligned} C_P &= C - C_M - C_R - C_A - C_L - Nal_{\text{ФОТ}} - Nal_{у\text{ПР}} = \\ &= C - C_M - C_R - C_A - C_L - 0,34C_R - \\ &\quad - 0,15(C - C_M - C_R - C_A - C_L - 0,34C_R) = \\ &= (C - C_M - C_R - C_A - C_L - 0,34C_R)(1 - 0,15) = \quad (8) \\ &= (C - C_M - C_R - C_A - C_L - 0,34C_R) 0,85. \end{aligned}$$

Поскольку при применении упрощенной системы налогообложения предприятие самостоятельно решает, какой будет использоваться налоговый режим в зависимости от объекта налогообложения (доход или разница между доходами и расходами), то от соответствующего специалиста на предприятии или руководителя требуется умение выполнить экономическую оценку и выбор предпочтительного налогового режима. Если в качестве критерия оценки предпочтительности налогового режима использовать величину прибыли, то очевидно, что выбор объекта налогообложения будет определяться суммой единого налога для упрощенной системы налогообложения, в свою очередь зависящей от размера дохода, а также соотношения доходов и расходов. При одном соотношении доходов и расходов будет более предпочтительным использовать в качестве объекта налогообложения доход предприятия, при другом – разницу между доходом и расходом, а в третьем случае соотношение доходов и расходов будет обеспечивать равную величину прибыли для обоих налоговых режимов.

Соответственно, если найти все возможные сочетания доходов и расходов, при которых прибыль или рентабельность будет иметь одинаковое значение для обоих видов упрощенной системы налогообложения, станет возможным для любого соотношения доходов и расходов определить предпочтительный налоговый режим.

Возьмем экономическую модель предприятия для упрощенной системы налогообложения, где объектом налогообложения выступает доход (5) и разница между доходами и расходами (8):

$$C - C_M - C_R - C_A - C_L - 0,06C = C_P \text{ и}$$

$$0,85(C - C_M - C_R - C_A - C_L - 0,14C_R) = C_P.$$

Соотношение доходов и расходов, при котором прибыль будет одинакова для обоих налоговых режимов, будет иметь вид:

$$C - C_M - C_R - C_A - C_L - 0,06C =$$

$$= 0,85(C - C_M - C_R - C_A - C_L - 0,34C_R). \quad (9)$$

Преобразуем (7) в относительную форму, выразив все элементы модели через удельные веса в единичном доходе. Для этого раздели обе части выражения (7) на доход C и получим:

$$1 - C_M^0 - C_R^0 - C_A^0 - C_L^0 - 0,06 = 0,85 -$$

$$- 0,85C_M^0 - 0,85 \cdot 1,34C_R^0 - 0,85C_A^0 - 0,85C_L^0, \quad (10)$$

где C_M^0 – удельный вес или доля материальных расходов в доходе; C_R^0 – удельный вес или доля расходов на оплату труда в доходе; C_A^0 – удельный вес или доля начисленной амортизации в доходе; C_L^0 – удельный вес или доля прочих расходов в доходе.

При упрощении выражения (10) получим основное уравнение для определения соотношения дохода и расходов, обеспечивающих равную величину прибыли (рентабельности) для обоих режимов упрощенной системы налогообложения:

$$0,15C_M^0 - 0,139C_R^0 + 0,15C_A^0 + 0,15C_L^0 = 0,09. \quad (11)$$

Для решения уравнения объединим в одну переменную долю материальных, прочих расходов и начисленной амортизации, а в качестве другой возьмем долю расходов на оплату труда:

$$x_1 = C_M^0 + C_A^0 + C_L^0,$$

$$x_2 = C_R^0.$$

Получим:

$$0,15x_1 - 0,139x_2 = 0,09. \quad (12)$$

Выражение (12) представляет собой уравнение прямой линии. Найдем решение уравнения и представим его в виде прямой линии в системе декартовых координат (в качестве осей координат будут выступать x_1 – доля материальных, прочих расходов и амортизации; x_2 – доля расходов на оплату труда). Для этого примем значение одной переменной, равное нулю, и, подставив в (12), найдем значение другой и наоборот, т. е. получим координаты двух точек для построения линии.

$$x_1 = 0, x_2 = -0,649;$$

$$x_2 = 0, x_1 = 0,6.$$

Поскольку удельный вес расходов для обеспечения безубыточной деятельности не может превышать 1, то получим выражение, характеризующее предельную долю расходов предприятия при применении упрощенной системы налогообложения (в общем виде):

$$x_1 + x_2 = 1. \quad (13)$$

Формула (13) также представляет собой уравнение прямой линии. Определим две точки этой линии:

$$x_1 = 0, x_2 = 1,0;$$

$$x_2 = 0, x_1 = 1,0.$$

Найдем точку пересечения линий, описываемых выражениями (12) и (13). Для этого решим систему из двух уравнений:

$$\begin{cases} 0,15x_1 - 0,139x_2 = 0,09; \\ x_1 + x_2 = 1. \end{cases} \quad (14)$$

Получим $x_1 = 0,21, x_2 = 0,79$.

По полученным точкам в системе декартовых координат представим линию, для которой соотношение дохода и расходов обеспечивает равную рентабельность для обоих режимов упрощенной системы налогообложения (12) и линию предельных расходов предприятия (13). Область, полученная в результате пересечения данных линий с осями координат, и будет искомым моделью, характеризующей предпочтительность режимов налогообложения в зависимости от соотношения доходов и расходов предприятия (рис. 1).

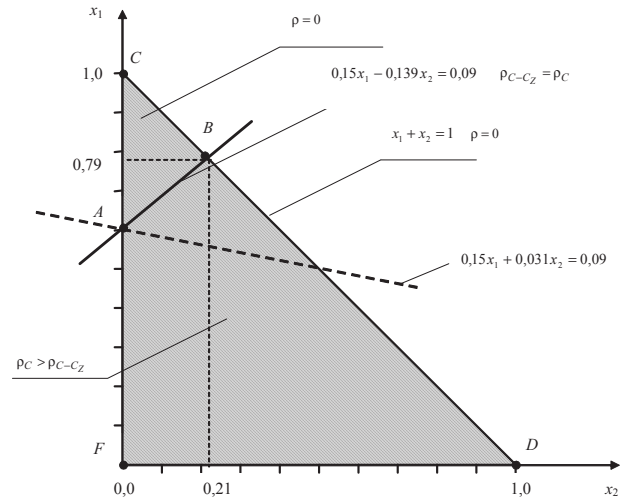


Рис. 1. Оценка предпочтительности вида упрощенной системы налогообложения (объект «доход» или «разница доходов и расходов»)

На рис. 1 представлено:

AB – линия, в каждой точке которой сочетание удельного веса расходов предприятия обеспечивает равную рентабельность при применении обоих видов упрощенной системы налогообложения;

ABC – область экономических решений, для которых более предпочтительным является применение вида упрощенной системы налогообложения, где объектом налогообложения выступает разница между доходами и расходами предприятия;

$ABDF$ – область экономических решений, для которых более предпочтительным является применение вида упрощенной системы налогообложения, где объектом налогообложения выступает доход предприятия;

CD – предельная доля расходов предприятия;

ρ_C – рентабельность, вычисленная для упрощенной системы налогообложения, где объектом выступает доход предприятия;

ρ_{C-C_z} – рентабельность, вычисленная для упрощенной системы налогообложения, где объектом выступает разница между доходами и расходами предприятия.

Пунктирной линией представлена линия, характеризующая соотношение доходов и расходов предприятия, при которых для обоих видов упрощенной системы налогообложения рентабельность продаж одинакова при суммарном тарифе страховых взносов, равном 14 % (для экономических условий, действовавших до 31.12.2010 г.).

Координаты точек для построения модели: $A(0,6; 0)$, $B(0,79; 0,21)$, $C(0,0; 1,0)$, $D(1,0; 0,0)$.

Следует отметить, что предельная доля расходов (13) в соответствии с (3) и (7) может быть уточнена.

Для упрощенной системы налогообложения, где объектом выступает доход, доля дохода, соответствующая процентной ставке единого налога, не может уменьшаться за счет отчислений на обязательное пенсионное страхование работников более, чем на 50 % (если уменьшается более, чем на 50 %, то величина единого налога принимается равной 50 % от соответствующей ставки единого налога доле дохода), что описывается следующим выражением (в относительной форме):

$$0,06 - 0,34x_2 = 0,5 \cdot 0,06.$$

Из данного выражения следует, что доля единого налога при доле расходов на оплату труда менее 0,09 равна от 0,03 до 0,06 от дохода, а при доле расходов на оплату труда, равной и более 0,09, составляет 0,03 от дохода предприятия.

Таким образом, предельная доля расходов при $x_2 < 0,09$ составляет: $x_1 + x_2 = 0,94$, при $x_2 \geq 0,09$: $x_1 + x_2 = 0,97$. Для упрощенной системы налогообложения, где объектом выступает разница между доходами и расходами предприятия, величина единого налога не может быть менее 1 % от дохода. Данное условие описывается следующим выражением:

$$(1 - (x_1 + x_2)) \cdot 0,15 = 0,01, \text{ откуда:}$$

$$x_1 + x_2 = 0,93.$$

Таким образом, для построения модели, характеризующей предпочтительность применения видов упрощенной системы налогообложения, может использоваться система выражений (с уточнением предельной доли расходов):

$$\begin{cases} 0,15x_1 + 0,031x_2 = 0,09; \\ x_1 + x_2 = 0,93, \text{ объект } C - C_z; \\ x_1 + x_2 = 0,94, \text{ объект } C, x_2 < 0,09; \\ x_1 + x_2 = 0,97, \text{ объект } C, x_2 \geq 0,09. \end{cases} \quad (15)$$

Проиллюстрированный пример использования экономической модели предприятия (1) показывает возможности данного подхода для быстрой и достаточно точной экономической оценки предпочтительности выбора налогового режима. Аналогичным образом данная модель может использоваться для решения большого комплекса прикладных задач в сфере экономической оценки, планирования и прогнозирования деятельности предприятия. Для этого модель (1) может трансформироваться в соответствии с заданным налоговым режимом, требуемой степенью детализации экономических параметров (например, с выделением постоянных и переменных, прямых и косвенных расходов и т. п.), представляется либо в стоимостной, либо относительной форме. Конечно же, решение отдельных финансово-экономических задач на предприятии требует более высокой степени детализации экономических параметров и построения сложных информационно-экономических систем взаимодействия плановых моделей, баз данных, расчетно-аналитических алгоритмов, инструментов оценки и прогноза (например, бюджетирование, разработка производственной программы), применения иных инструментов оценки и прогноза (экономико-математических, статистических методов и др.). Тем не менее применение укрупненных (агрегированных) экономических моделей в рамках соответствующего рода экономических задач дает очевидное преимущество – возможность сделать быструю оценку с достаточной точностью и достоверностью в практически всегда существующих условиях неопределенности для отдельных экономических параметров.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Кабанов В. Н. Теория моделирования экономики города. Волгоград: ВолГАСА, 2000. 254 с.
2. Курченков В. В., Овшинов С. А. Определение оптимального варианта модернизации производства на промышленном предприятии // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3 (16). С. 43–50.
3. Шмидт А. В. Сущность и показатели экономической устойчивости промышленных предприятий // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3 (16). С. 55–66.

REFERENCES

1. Kabanov V. N. The theory of modeling of the city economics. Volgograd: VolGASA, 2000. 254 p.
2. Kurchankov V. V., Ovshinov S.A. Definition of the optimal option of modernization of the production at the industrial company // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 3 (16). P. 43–50.
3. Shmidt A. V. Essence and indices of economic stability of industrial companies // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 3 (16). P. 55–66.

РАЗДЕЛ 3. ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ



***ПЕДАГОГИКА – НАУКА ДИАЛЕКТИЧЕСКАЯ,
АБСОЛЮТНО НЕ ДОПУСКАЮЩАЯ ДОГМЫ.***

А. С. Макаренко



Приглашаем на сайт научного журнала:

<http://vestnik.volbi.ru>

Все вопросы

по e-mail: meon_nauka@mail.ru

УДК 378.1

ББК 74.5

Сибирякова Татьяна Борисовна,
канд. биол. наук, доцент,
проф. каф. экономики и управления
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: tssib@rambler.ru

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ – ВАЖНОЕ УСЛОВИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

INCREASING OF THE PROFESSIONAL EDUCATION QUALITY – INPORTANT CONDITION OF PROVIDING SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OR RUSSIA

Рассматриваются актуальные проблемы высшего образования, связанные с качеством подготовки и переподготовки квалифицированных специалистов. Рассматриваются причины сложившейся ситуации и предлагаются конкретные пути решения наиболее острых проблем рынка образовательных услуг. Анализируются особенности обеспечения дополнительного профессионального образования в современных условиях развития страны, общества, обосновываются авторские рекомендации по изменению содержания и организации процесса обучения. Предлагается конкурентная стратегия для высших учебных заведений на рынке образовательных услуг, в основе которой лежит обязательное научно обоснованное прогнозирование, определяющее преимущества процесса подготовки и переподготовки специалистов высокого профессионального уровня.

The article has reviewed the actual issues of the higher education connected with the quality of training and re-training of qualified specialists. The reasons of the current situation have been investigated, and the specific ways of resolution of the critical issues of the educational services market have been proposed. The peculiarities of providing additional professional education in the modern conditions of the country development have been analyzed; the author's recommendations for modifying the content and arrangement of the educational process have been justified. The competitive structure for the higher schools at the market of educational services has been proposed, which is based on the compulsory scientifically justified forecasting that determines the advantages of the process of training and re-training of specialists of high professional level.

Ключевые слова: образование, высшие учебные заведения, специализация, дополнительное профессиональное образование, человеческие ресурсы, рынок образовательных услуг, качество образовательной услуги, квалификация, стратегия, конкурентоспособность.

Keywords: education, higher educational institutions, specialization, additional vocational education, human resources, market of educational services, quality of educational service, qualification, strategy, competitiveness.

Актуальные проблемы повышения качества высшего профессионального образования в сложившихся услови-

ях напрямую связаны с экономической политикой государства, так как дальнейшее развитие России во многом определяется уровнем квалификации, компетентности специалистов в различных сферах деятельности.

Сохранение и развитие человеческого ресурса, а также обеспечение соответствующего уровня подготовки специалистов для самых разных отраслей экономики является одним из условий социально-экономического развития [1]. Процесс становления в нашей стране рыночной экономики объективно подразумевает увеличение потребности в грамотных специалистах, способных эффективно решать сложные творческие задачи и социально-экономические проблемы общества.

В настоящее время нехватка профессионалов – одна из важнейших проблем, так как недостаток квалифицированных специалистов, способных поднять и развить экономику страны до уровня, сопоставимого с экономикой высокоразвитых стран, существенно тормозит развитие страны. По мнению автора, причины сложившейся ситуации следующие.

Во-первых, это процесс потери страной интеллектуальных ресурсов как результат продолжающегося оттока за рубеж наиболее подготовленных специалистов, научной элиты, молодых кадров в целом. При этом эмиграционные намерения максимально выражены именно среди специалистов высокой квалификации, а также среди молодежи, ориентированной как на профессиональные контакты с зарубежными коллегами, так и материальные, личностные и карьерные интересы.

Исследование выпускников, проведенное Центром статистики науки Министерства образования и науки РФ еще в 2003 г., показало следующие результаты: 35 % выпускников планировали международную миграцию, 25 % всех опрошенных за год до окончания высшего учебного заведения предпринимали активные действия по организации выезда за рубеж для работы. В трех случаях из четырех международная миграция рассматривалась российской элитарной молодежью исключительно как средство повышения уровня образования / квалификации и профессиональной реализации [2, с. 126–137]. Наши выборочные исследования не только подтверждают данную тенденцию, но и демонстрируют ее рост в последние пять лет.

К сожалению, на выезд из России и работу за рубежом ориентированы наиболее подготовленные и талант-

ливые выпускники, которые уже в процессе обучения в отечественных высших учебных заведениях нацелены на получение качественного образования для дальнейшего его использования в профессиональной трудовой деятельности именно в условиях жесткой конкуренции рыночной экономики.

Во-вторых, образование в современном мире превратилось в многоступенчатый и непрерывный процесс. В связи со значительным увеличением скорости происходящих в современном мире изменений быстро устаревают знания, особенно специальные. Специалисты с высшим образованием сталкиваются с необходимостью постоянного их обновления и пополнения, т. е. с непрерывным обучением и повышением своей квалификации, и фактически вынуждены учиться и совершенствоваться профессионализм в течение всего периода трудовой деятельности. Кроме того, изменения в экономической сфере приводят к возрастанию потребности в профессиональной переподготовке специалистов на разных этапах их карьеры или освоении новых видов деятельности. Вследствие этого возникает острая необходимость в адаптации к изменяющимся условиям профессиональной деятельности, в обновлении своих знаний, позволяющих решать высокопрофессиональные задачи, выработке умений для квалифицированного выполнения своих трудовых обязанностей.

Однако в сложившихся в стране условиях непрерывное обучение и повышение квалификации не является доступным для всех потенциальных потребителей образовательных услуг. Это связано в основном с недостатком ресурсов. Причем на первое место, на наш взгляд, следует поставить временные и жизненные ресурсы, т. е. недостаток времени и физических сил, а лишь затем дефицит финансовых ресурсов.

В-третьих, это связано с низким качеством обучения и уровнем квалификации специалистов, поскольку в ходе реформирования экономики в нашей стране была практически разрушена отраслевая система подготовки и переподготовки квалифицированных кадров [3, с. 225–229], и, как следствие, современная система высшего образования не способна обеспечить требуемый уровень профессионального развития выпускников [4, с. 46–59].

В сложившейся ситуации и в период глобальных социально-экономических перемен назрела острая необходимость качественных преобразований в системе человек – профессия – общество – государство – человек, обеспечивающей повышение качества высшего образования, подготовки и переподготовки компетентных специалистов, умеющих самостоятельно обучаться и развиваться профессионально для удовлетворения потребностей личных и отечественной экономики.

Только в таких условиях выбранная специалистами стратегия профессионального самообучения и саморазвития позволит своевременно ориентироваться и быстро адаптироваться к изменяющейся сфере деятельности, повышать свою конкурентоспособность.

Таким образом, институт высшего образования в жизни современного человека является не только необходимостью и средством удовлетворения потребностей, достижения цели, но также дает возможность получить достойную работу, более высокие заработки, а главное,

соответствующий статус и уровень жизни в целом для себя и своей семьи.

Качественное образование, особенно в тех случаях, когда оно понимается широко, не только как формальное, «книжное» обучение, но и как тренировка практических навыков и способностей – ключевое условие обретения престижа и славы [5, с. 351].

Следовательно, реформы в системе высшего образования, обострение конкуренции на российском рынке образовательных услуг выводят на первый план именно решение проблемы повышения качества образования.

В сложившейся ситуации от учреждений высшего образования требуется не только заниматься подготовкой образованных и высококвалифицированных специалистов, способных решать творческие и практические задачи в различных отраслях деятельности, умеющих проводить фундаментальные и прикладные исследования для укрепления всех отраслей хозяйства государства, но и воспитывать личности, которые сохранят и обогатят национальную культуру, а также формировать всесторонне – физически, умственно, культурно и нравственно – развитых, здоровых граждан страны.

Высокий уровень конкуренции на рынке образовательных услуг обязывает высшие учебные заведения осуществлять прогнозирование, определять конкурентные преимущества и выработать собственную стратегию подготовки специалистов высокого профессионального уровня. При этом охватываются все виды деятельности институтов, а именно: организационная, учебная, методическая, научно-исследовательская, которые направлены на отбор потребителей образовательных услуг, распределение выпускников, обеспечение высокого уровня дополнительного послевузовского образования, повышения квалификации и т. д. Отсюда одним из направлений решения рассматриваемой проблемы, на наш взгляд, может стать деятельность вузов, направленная на организацию и обеспечение дополнительной специализации как одну из форм повышения квалификации и уровня профессионализма человека.

Дополнительное профессиональное образование в современных условиях развития страны отличается рядом особенностей и требует определенных изменений в содержании и организации обучения.

Учитывая сложившиеся условия на рынке образовательных услуг, высшие учебные заведения должны разрабатывать и предлагать инновационные образовательные программы исходя не только из имеющихся у них ресурсов, но и, в первую очередь, с учетом потребностей и спроса потребителей.

К потребителям образовательных услуг можно отнести средние и специальные учебные заведения, организации и предприятия, работодателей, службы занятости, а также абитуриентов, их родителей, студентов и специалистов, желающих повысить уровень квалификации, а также различные целевые социальные группы. Качественная структура потребителей также изменилась, поскольку возникли иные потребности в качестве и конкретизации услуги, в самом процессе обучения в целом. Такое широкое представление потребителей заставляет вуз учитывать разнообразие и ожидание качества предоставляемых образовательных услуг.

В условиях становления рыночной экономики система подготовки высококвалифицированных специалистов и обеспечения дополнительного профессионального образования должна быть ориентирована на конкретного клиента, т. е. лично ориентирована. Она может быть направлена на подготовку кадров по заказу конкретных фирм, предприятий и т. д., уже имеющих специалистов с высшим образованием и нуждающихся в дополнительной специализации и повышении уровня профессионализма своих кадров по конкретным узкоспециализированным направлениям. При этом необходимо иметь в виду, что потенциальные клиенты, получая дополнительное профессиональное образование, вкладывают капитал в развитие собственного интеллекта с целью приобретения специальных знаний и повышения личной конкурентоспособности.

Осуществляя постоянный мониторинг особенностей спроса на образовательные услуги в стране, регионе, городе, каждый вуз отбирает потенциальных потребителей образовательных услуг и адаптирует имеющиеся учебные программы к конкретным условиям данного, т. е. своего рынка. Соответственно подготавливаемые специалисты и качество их высшего образования, уровень квалификации и компетентность (независимо от целей, форм и программ обучения) прежде всего должны отвечать потребностям государства, общества, рынка труда и работодателей.

Следует учитывать, что работодатели нуждаются, а значит, отбирают таких специалистов, которые обладают достаточным уровнем теоретических знаний, умений для реализации задач с использованием теоретической базы, а также практических навыков, квалификации и научного потенциала для решения научно-практических и технологических задач. Указанное необходимо, с одной стороны, для качественного и своевременного выполнения должностных обязанностей, обеспечения высокой производительности труда, а с другой – для снижения затрат предприятия на дополнительное обучение или переобучение персонала.

Помимо высокой квалификации работодатель обращает внимание на профессиональные и личностные качества специалиста, необходимые для эффективного исполнения должностных обязанностей, т. е. на такие, как интеллект, уровень критического и профессионального мышления, аналитические и организаторские способности, ответственность, инициативность, коммуникабельность, исполнительность, а также на адекватность поведения, уровень здоровья и другие качества, которые обеспечат в дальнейшем высокую работоспособность сотрудника. Немаловажен и общекультурный уровень развития и образованность потенциального сотрудника [4, с. 46–59]. По существу, подготовка специалистов, на наш взгляд, должна быть максимально практико- и лично ориентированной, т. е. с максимальным уклоном на практическое обучение и выработку соответствующих специальных умений и навыков. Благодаря только комплексному подходу можно повысить качество дополнительного профессионального образования, сформировать глубокие теоретические знания, выработать умения и твердые навыки в конкретной сфере, изучить методы проведения научных исследований и новые под-

ходы к организации предприятий, функционирующих в условиях государственного и рыночного секторов отечественной экономики.

В процессе обучения необходимо использовать новые технологии, комплексные программы дополнительного профессионального образования, а главное – авторские курсы.

Существенным представляется создание и соответствующее обеспечение ресурсами системы дополнительного профессионального образования. Принципиально важно и то, что преподаватели, ведущие занятия по программе специализации, должны соответствовать требованиям системы дополнительного профессионального образования, т. е. иметь соответствующее базовое образование, ученую степень, звание, авторские учебные курсы, опыт педагогической деятельности в системе повышения квалификации, систематически заниматься научно-методической и научной деятельностью, осваивать новые технологии и методы обучения, уметь изменять содержание учебных дисциплин и адаптировать их к потребностям целевого рынка вуза и быть высококвалифицированными преподавателями.

Сложившаяся система высшего образования требует пересмотра и самого процесса обучения. Она должна быть акцентирована на самообразование, т. е. самостоятельное целенаправленное овладение всем комплексом знаний, которые отвечают запросам как самих специалистов, так и работодателей.

Указанное связано прямо с произошедшими изменениями в мотивации труда конкретных специалистов, которые нуждаются в обучении самостоятельному поиску и анализу информации, процессу получения знаний, организации своей деятельности с выработкой и закреплением в дальнейшем соответствующих умений и навыков. Перечисленное подразумевает существенное преобразование учебно-методического комплекса, системы организации учебного процесса, оценки знаний и мотивации с ориентацией на формирование и стимулирование ответственности самого студента за качество и результаты своего обучения.

Современные информационные технологии сделали более доступным как само высшее образование (речь идет о дистанционном образовании), так и информацию о нем. Потребители образовательных услуг, используя современные технологии, получили возможность запрашивать, оценивать, сравнивать необходимую информацию и принимать обоснованное решение, обеспечивающее выбор форм обучения и образовательных программ.

В связи с этим особый акцент вузу необходимо сделать на формировании системы коммуникации по продвижению нужной информации и на полноценном информировании потенциальных клиентов системы дополнительного профессионального образования о том, что она даст клиенту, какова стоимость услуги, планируемое время обучения, а также получаемая специализация по завершении обучения и т. д.

Сохранение вузом конкурентных преимуществ на современном рынке образования возможно только при условии создания во внешней среде прочных и долгосрочных отношений с выпускниками и организациями,

позволяющих постоянно осуществлять мониторинг изменений на рынке труда и своевременно формировать предложение передовых образовательных программ. В этих целях для управления процессами, связанными с потребителями образовательных услуг, высшему образовательному учреждению необходимо создавать системы обратной связи с заинтересованными структурами, например, в виде центра, обеспечивающего распределение и трудоустройство специалистов, осведомление работодателей об услугах и программах, связи с общественностью, постоянный мониторинг рынка труда и служб занятости, потребителей услуг и т. д. Это позволит максимально эффективно адаптироваться к изменениям, постоянно происходящим на рынке образовательных услуг.

Необходимо также подчеркнуть, что важным организационно-методическим принципом при подготовке специалиста по дополнительной профессиональной образовательной программе должно стать формирование уровня его квалификации, соответствующего требованиям рынка. В этой связи вузу необходимо своевременно разрабатывать стратегию развития, в которой должны

быть учтены собственные позиции и конкурентные преимущества на образовательном рынке, все потребности целевой аудитории, возможности и ресурсы вуза по удовлетворению этих потребностей, а также объективные (потенциальные) возможности по развитию новых направлений в данной сфере деятельности.

Конкурентоспособному вузу необходимо регулярно проводить мониторинг и оценку эффективности своей деятельности в целом, а также отдельных образовательных программ или их комплексов для своевременного внесения необходимых корректив и использования полученного опыта для совершенствования имеющейся системы обучения и переподготовки собственных кадров. Постоянное поддержание и, тем более, повышение конкурентоспособности вуза во многом определяется эффективным планированием деятельности в рассматриваемом направлении. В свою очередь, планирование невозможно без постоянно совершенствующейся системы прогнозирования спроса потребителей образовательных услуг и оценки эффективности образовательных программ. Все это позволит получить ожидаемые результаты и повысить конкурентоспособность вуза.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Сенчагов В. К. Экономическая безопасность России : учебник. М.: Дело, 2005. 896 с.
2. Некипелова Е., Леденева Л. Миграционные настроения элитной студенческой молодежи // Наука в России: современное состояние и стратегия возрождения. Сер.: Научные доклады. М.: Логос, 2004. Вып. 2. С. 126–137.
3. Чеботарев С. С., Звягин А. А. Человеческие ресурсы как фактор безопасности российской экономики // Вестник Нижегородской академии МВД России. 2006. № 6. С. 225–229.
4. Щеглов П. Е., Никитина Н. Ш. Качество высшего образования. Риски при подготовке специалистов // Университетское управление. 2003. № 1(24). С. 46–59.
5. Штомпка П. Социология: анализ современного общества : учебник: пер. с пол. М.: Логос, 2005. 655 с.

REFERENCES

1. Senchagov V. K. Economic safety of Russia : text book. M.: Delo, 2005. 860 p.
2. Nekipelova E., Ledeneva L. Migration state of mind of the elite students // Science in Russia: modern state and revival strategy. Ser.: Scientific reports. Issue 2. M.: Logos, 2004. P. 126–137.
3. Chebotarev S. S., Zvyagin A. A. Human resources as the factor of the Russian economics safety // Bulletin of Nizhny Novgorod academy of the Russian Ministry of Internal Affairs. 2006. # 6. P. 225–229.
4. Shcheglov P. E., Nikitina N. Sh. Quality if higher education. Risks of the specialists training // University management. 2003. # 1 (24). P. 46–59.
5. Shtompka P. Sociology: analysis of the modern society : text book: translation from Polish. M.: Logos. 2005. 655 p.

УДК 37.015.3

ББК 88.8

Беткер Людмила Михайловна,

канд. психол. наук, доц. каф. педагогики и психологии,
Югорский гуманитарный университет – Гуманитарный институт,
г. Ханты-Мансийск,
e-mail: bet74@list.ru

ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ОБ ЭМОЦИЯХ У МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ С ЗАДЕРЖКОЙ ПСИХИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

EMOTIONS IN THE CONCEPTION OF PRIMARY SCHOOLCHILDREN WITH MENTAL RETARDATION

В статье представлены результаты исследования особенностей опознания базовых эмоций (радость, печаль, страх, гнев, нейтральное состояние) по паралингвистическим характеристикам речи младшими школьниками с задержкой психического развития (ЗПР). Выявлена специфика представлений об эмоциях в эмоциональном (опознание знака эмоции) и когнитивном (понимание) компонентах и вербализации невербальных знаковых составляющих в процессе описания эмоционального состояния говорящего человека младшими школьниками с ЗПР: сниженная продуктивность вербального описания эмоций, бедность эмотивной лексики, высокая глагольность – агрессивность.

The article presents the findings of the research of peculiarities of identifying of basic emotions (joy, sadness, fear, anger, neutral state) on the basis of paralinguistic speech characteristics by primary schoolchildren with mental retardation. We have revealed the specific character of conception of emotions in emotional (recognizing emotion sign) and cognitive (understanding) components, as well as verbalization of nonverbal sign components in the process of describing the speaker's emotional state by primary schoolchildren with mental retardation: lower productivity of verbal description of emotions, poverty of emotive vocabulary, frequent use of verbs – aggressiveness.

Ключевые слова: представления об эмоциях, младшие школьники, паралингвистические характеристики речи, голос, эмоциональные состояния, словарь эмоций, эмоциональный опыт, модальность эмоции, агрессивность, обобщенность представлений, структура знаний об эмоциях.

Keywords: conception of emotions, primary schoolchildren, paralinguistic speech characteristics, voice, emotional states, dictionary of emotions, emotional experience, emotional modality, aggressiveness, general conception, structure of emotional knowledge.

В решении задач компенсации и восстановления регуляторных механизмов межличностного взаимодействия у младших школьников с ЗПР чрезвычайную важность приобретает изучение у них представлений об эмоциях как высшего уровня чувственного отражения. Исследователи в области специальной психологии (В. И. Лубовский, Л. И. Переслени, У. В. Ульenkova и др.) отмечают бедность и узость круга представ-

лений об окружающих предметах и явлениях у детей с ЗПР [1]. Авторы констатируют, что представления схематичны, неразчлененны, ошибочны. Так, Л. М. Беткер указывает на узость представлений в предметной сфере, которая распространяется и на область социальных представлений детей с ЗПР, сферу восприятия и понимания эмоций другого человека [2]. Нереализованный возрастной потенциал младших школьников с ЗПР значительно ослабляет социальные возможности их личности, сужает диапазон нравственных норм и правил общения.

В настоящее время ведется поиск средств, расширяющих сферу представлений об эмоциях другого человека, играющих первостепенную роль в установлении контактов между людьми. Одним из таких каналов выступают невербальные экстра- и паралингвистические характеристики речи [3]. По мнению Н. И. Жинкина, посредством экстралингвистики в речь «врывается» поток человеческих чувств, отображающих состояния внутренней среды организма [4]. Адекватное опознание эмоционального состояния другого человека, точность и качество этого опознания при активном использовании вербализации не только способ рассмотрения сформированности представлений об эмоциях у детей, но и условие их становления [5].

Как показывает анализ литературных источников по коррекционной психологии, фундаментальных исследований, посвященных изучению представлений об эмоциональных состояниях у младших школьников с ЗПР, специально не проводилось. Это обстоятельство побудило нас изучить специфику представлений об эмоциях у младших школьников с ЗПР в сравнении с нормой. Экспериментальной работой было охвачено 96 младших школьников с ЗПР, обучающихся в классах КРО; из них 31 ученик первых классов, 36 учеников вторых классов, 29 – четвертых, а также 95 младших школьников с НУР: 26 учеников первых классов, 44 ученика вторых классов и 25 учеников четвертых классов. Для решения данной задачи использовались: 1) методика на определение степени развития эмоционального слуха (по аналогии с методикой В. П. Морозова), 2) беседа «Истолкование эмоционального состояния», 3) расчет коэффициента глагольности (КГ) (А. А. Крылов, С. А. Маничев).

Результаты теста В. П. Морозова показали, что средняя точность опознания всей совокупности эмоций – радости, печали, страха, гнева, нейтрального состояния – по паралингвистическим характеристикам речи у младших школьников с ЗПР ниже среднестатистической нормы (В. П. Морозов), что составило $55,6 \pm 11,8$. Анализ экспе-

риментальных данных показал, что большинство младших школьников с ЗПР легче всего по голосу опознают эмоцию радости (81,27 %), в меньшей степени адекватно распознают эмоцию гнева (55,14 %), затем эмоцию печали (54,85 %) и эмоцию страха (51,28 %), в наименьшей степени – нейтральное состояние (35,62 %). Индивидуальные показатели объема адекватного распознавания эмоций разных модальностей у них ниже, чем у нормально развивающихся сверстников, адекватно распознают одну-две эмоции (48,5 %).

Необходимо отметить, что мы не преследовали цели подробного анализа указанной проблемы, так как в контексте настоящего исследования более важными являются отдельные ее аспекты, в частности выявление специфических психологических особенностей представлений об эмоциях у младших школьников с ЗПР.

Беседа «Объяснение эмоциональных состояний» позволила нам проанализировать и изучить качество понимания эмоциональных состояний другими младшими школьниками с ЗПР в связи со спецификой речемыслительных процессов и в ситуации, когда источником слуховой информации является внешнее паралингвистическое проявление базовых эмоций.

Анализ результатов показал, что, во-первых, объем речевой продукции при интерпретации эмоциональных состояний по паралингвистическим характеристикам речи у младших школьников с ЗПР меньше: так, вербализованных описаний эмоциональных переживаний 2 316 лексем, а у младших школьников с НУР 3 465 лексем, что свидетельствует о различиях в словарном запасе, бедности эмотивной лексики, служащей средством толкования эмоций у младших школьников с ЗПР (табл. 1).

Таблица 1

Частота употребления лексем младшими школьниками, использованных при восприятии эмоций (абс.)

Объекты прослушивания	ЗПР				Норма			
	1 класс	2 класс	4 класс	Всего	1 класс	2 класс	4 класс	Всего
Радость	141	170	90	401	282	266	253	801
Страх	123	170	138	431	222	218	213	653
Печаль	117	191	198	506	234	262	248	744
Нейтрально	120	149	156	425	192	238	234	664
Гнев	192	200	171	563	195	212	196	603
Всего	693	880	753	2 326	1 125	1 196	1 144	3 465

Во-вторых, частота употребления лексем младшими школьниками с ЗПР и НУР показала актуализованный в процессе беседы индивидуальный эмоциональный опыт переживаний. В современных зарубежных и отечественных исследованиях под эмоциональным опытом понимается эмоциональное переживание конкретного события или ситуации различного модального содержания (радостного, печального, страшного и пр.).

Следует отметить преобладание у младших школьников с ЗПР негативного эмоционального опыта, что находит свое выражение в наибольшем употреблении лексем при толковании эмоции гнева (553 лексем) и печали (506), в то время как у младших школьников с НУР преобладающим стал положительный эмоциональный опыт. По количеству словоупотреблений эмоция радости у них находится на первом месте.

В-третьих, эмоциональные переживания негативного модального содержания мешали детям связывать переживаемые эмоции с обобщенным социально заданным эталоном. Так, качественный анализ описания эмоции гнева показал, что младшие школьники с ЗПР при описании данного контекста чаще указывают на следствия, реже на причины гнева, например, «бил», «дрался», что свидетельствует о смешении испытываемыми причин возникновения эмоциональных состояний с последствиями этих эмоций. Отмечаются варианты изменения испытываемыми своих определений эмоционального состояния по ходу его истолкования. Например: «Она почувствовала грусть – скучает по бабушке, которая живет в другом городе; почувствовала злость – у нее был плохой вид – она заплакала» (Валя К., 2 кл.).

В-четвертых, зафиксированное в нашем исследовании преобладание лексем гнева (553 лексем) позволило нам установить признаки аффективно-когнитивного комплекса – агрессивности. К глаголам и глагольным формам (деепричастия, причастия), используемым при описании гнева, применялся расчет коэффициента глагольности [6]. По результатам расчета коэффициента глагольности выявили, что 63 % ответов младших школьников носят деструктивно-агрессивный характер, ведущей выступила установка на агрессивные действия («бил», «дрался» и пр.), в то время как у младших школьников с НУР таких ответов 31 %, преобладает вербализованная оценка событий и поведения человека.

Наконец, наиболее полные и развернутые ответы младшие школьники с ЗПР и НУР дают при описании эмоции радости. Несмотря на наименьшее число словоупотреблений при интерпретации эмоции радости (401), младшие школьники с ЗПР так же, как и сверстники с НУР, дают структурированное, упорядоченное и полное толкование данной эмоции. Например: «Он почувствовал радость, – потому что он получил хорошую оценку, – у него было улыбочное лицо, показал оценку в дневнике маме» (Таня Э., ЗПР, 2 кл.).

Таким образом, собственный опыт эмоциональных переживаний (его знак, валентность) может выполнять разные по своему воздействию функции. В одних случаях он способствует адекватному пониманию той или иной эмоции, т. е. обогащает содержание представления о ней. В других случаях эмоциональный опыт ребенка, преимущественно негативный, мешает детям связать переживаемые эмоции с обобщенным социально заданным эталоном.

Представления об эмоциях заключаются не только в аффективной ориентировке ребенка в знаке и интенсивности эмоционального состояния другого человека, но и включают когнитивный компонент – совокупность знаний об эмоциональной жизни человека [7].

По результатам беседы был проведен содержательный анализ ответов каждого испытуемого, в ходе которого мы выяснили различия в структуре знаний об эмоциях. Мы опирались на следующие критерии оценки структуры знаний об эмоциях: знание и правильное понимание эмоциональных состояний, вербализация (умение объяснить причину возникновения эмоции), выразительность и полнота воспроизведения эмоции, последствия эмоциональных состояний. Такая организация понятийных признаков, нашедших свое выражение в вопросах

беседы, дала нам возможность зафиксировать их в определенной логической последовательности и оценить степень обобщенности эмоциональных представлений у младших школьников с ЗПР в сравнении с НУР.

Обобщение – это систематизированное полное представление об эмоции, достаточное для правильного истолкования информации, которой располагает реципиент.

Было выявлено, что истолкование вышеуказанных признаков эмоций младшими школьниками с ЗПР и с НУР выражено в разной степени – низкой, средней, высокой. Количественные данные представлены в табл. 2 в процентном соотношении с общим количеством ответов по заданию ««Истолкование эмоциональных состояний»».

Таблица 2

Обобщения представлений об эмоциональных состояниях у младших школьников с ЗПР и НУР

	1 степень низкая		2 степень средняя	
	Норма	ЗПР	Норма	ЗПР
1 класс	3,18	32,2	26,92	51,64
2 класс	0,0	38,6	31,81	51,72
4 класс	0,0	20,68	20	48,27
Среднее	1,06	30,2	26,31	51,05

У большинства младших школьников с ЗПР преобладающей стала средняя степень обобщенности эмоциональных представлений (51,05 %), в меньшей мере – низкая (30,2 %) и в наименьшей установлена высокая степень обобщенности представлений (18,75 %).

Большинство младших школьников с НУР продемонстрировали высокую степень обобщенности эмоциональных представлений (72,63 %), в меньшей мере среднюю степень (26,31 %) и в наименьшей – низкую 1,06 %.

Испытуемыми с высокой степенью обобщенности представлений об эмоциях – 18,75 % младших школьников с ЗПР и 72,63 % младших школьников с НУР – дано систематизированное полное представление об эмоции; характерны ответы, отражающие целостное представление о базовых эмоциональных состояниях. При истолковании эмоциогенных ситуаций отмечается структурированность знаний об эмоциях человека, содержание ответов вбирает в себя все выделенные признаки эмоций – обозначение, причина, выражение, следствие. Структура ответа в этой форме отражает в основных чертах понятие эмоционального состояния, которое у взрослого человека существует в обобщенном виде.

Пример целостных ответов на вопросы экспериментатора:

Вопрос: Как ты думаешь, какую эмоцию испытывает этот человек?

Ответ: Печаль.

Вопрос: Что могло вызвать такое настроение, почему у человека такое настроение?

Ответ: Потому что уехали его родственники, он скучает по бабушке.

Вопрос: Опиши, как он выглядит?

Ответ: У него грустные глаза, «поплачет».

Вопрос: Опиши продолжение ситуации. Что он будет делать (сделает)?

Ответ: Будет скучать, ждать новой встречи (Юля М., 1 кл., ЗПР).

Как видно из ответов, высокая степень обобщенности эмоциональных представлений характеризуется целостностью и полнотой в определении признаков эмоций. У младших школьников с ЗПР к четвертому классу наблюдается около трети таких ответов (27,58 %). Это дает основание сделать вывод, что развитие обобщенности признаков эмоций у младших школьников с ЗПР происходит с запаздыванием и не достигает завершенности, глубины в отношении этих представлений.

Для младших школьников со средней степенью обобщенности эмоциональных представлений – 51,04 % с ЗПР и части детей с НУР (26,04 %) – характерны неполные ответы, в которых преимущественно обозначались один-два признака эмоций (обозначение, следствие). Представления об эмоции фрагментарно, поверхностно. Полные ответы даются при истолковании либо одной, либо двух эмоций, что свидетельствует о несформированности понятийной структуры знаний, необходимой для глубокого и обобщенного понимания эмоционального состояния, но вместе с тем наблюдается умение правильно обозначать эмоцию, предвидеть последствия той или иной эмоциогенной ситуации. Следствия переживания того или иного состояния на данном уровне обычно выступают в виде описания продолжения ситуации. Слова, обозначающие эмоциональное состояние, контекстны, связеобразующим элементом является ситуация. Признаки, описываемые детьми, выстраивались не в логике, заданной экспериментатором, а подчинялись логике ребенка. Например: «Почувствовал, что его в школе будут ругать (следствие), он был грустный (обозначение), потом рассказал учительнице, она его похлопала его по плечу (выражение)» (Кристина М., ЗПР, 2 кл.).

Ответы с низкой степенью обобщенности эмоциональных представлений характеризовались трудностями в структурировании знаний об эмоциональных состояниях человека. Так, младшие школьники с ЗПР с низкой степенью обобщенности (30,2 %) при интерпретации эмоций выделяли единичные признаки эмоций (в основном обозначение эмоции). Ответы характеризовались неразборчивостью, слабой дифференцированностью признаков эмоциональных состояний, т. к. и их эмоциональный опыт еще не концентрируется вокруг словесного обозначения, вербализируется в произвольном порядке.

Пример, отражающий низкую степень обобщенности представлений:

Вопрос: Как ты думаешь, какую эмоцию испытывает этот человек?

Ответ: Грусть.

Вопрос: Что могло вызвать такое настроение, почему у человека такое настроение?

Ответ: Не знаю.

Вопрос: Опиши, как он выглядит?

Ответ: Плохо.

Вопрос: Опиши продолжение ситуации. Что он будет делать (сделает)?

Ответ: Грустить (Рома Н., ЗПР, 1 кл.).

Несмотря на заданный порядок объяснения эмоционального состояния, младшие школьники с ЗПР, вошедшие в данную группу, не могли целостно структу-

ризовать знания об эмоциях. Имеющийся у них опыт переживаний слабо увязывался в единую систему. Это свидетельствует о том, что многим младшим школьникам с ЗПР не свойственно устанавливать причинно-следственные связи относительно эмоциональных переживаний другого человека и их внешних проявлений в поведении, регулировать свое поведение в соответствии с испытываемым эмоциональным состоянием другого человека. У детей с низкой степенью обобщенности представлений об эмоциях прослеживаются черты познавательного эгоцентризма, снижена чувствительность к душевным переживаниям другого человека. В ответах отмечается переход от одного эмоционального состояния к другому: «чувствует грусть, радостный, играет с друзьями во дворе».

Младшие школьники с ЗПР, демонстрирующие низкий уровень интерпретации, в ответах частично касались эмоциогенных ситуаций, непосредственно связанных с опознанной эмоцией, использовали общеоценочную лексику («хороший – плохой»), частично оценочную лексику («веселый», «грустный»), что подтверждает трудности дифференцированного опознания эмоций.

Анализ возрастной динамики показал замедление развития обобщенных знаний об эмоциях у младших школьников с ЗПР в сравнении с младшими сверстниками с НУР, у которых возрастная динамика системы знаний об эмоциях состоит в ее постепенном расширении и усложнении.

Итак, существенными особенностями обобщения – систематизированного представления об эмоциях – у младших школьников с ЗПР являются недостаточная целостность структуры знаний об эмоциональных состояниях другого человека, трудности выстраивания иерархизированных структур знаний об эмоциях человека и углубления этих структур.

Таким образом, представления об эмоциях у младших школьников с ЗПР не сформированы в своем эмоциональном (опознание знака эмоции) и когнитивном (понимание) компонентах. На основании полученных результатов можно говорить о необходимости коррекции у младших школьников с ЗПР именно структуры знаний об эмоциях, т. е. той основы, которая подводит их к пониманию такой сложной реальности, как эмоциональное переживание, и делает возможным углубление этого понимания.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Специальная психология : учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений / под ред. В. И. Лубовского. 2-е изд., испр. М.: Академия, 2005. 464 с.
2. Беткер Л. М. Психологические особенности восприятия эмоционального состояния другого человека по паралингвистическим характеристикам речи младшими школьниками с ЗПР : автореф. дис. ... канд. психол. наук. Н. Новгород, 2009. 21 с.
3. Морозов В. П. Невербальные коммуникации: эксперимент, теоретические и прикладные аспекты // Психологический журнал. 1993. № 1. С. 18–32.
4. Жинкин Н. И. Язык – речь – творчество. М.: Лабиринт, 1998. 369 с.
5. Агавелян О. К. Социально-перцептивные особенности детей с нарушениями развития. Челябинск: Лурье, 1999. 357 с.
6. Практикум по общей, экспериментальной и прикладной психологии : учеб. пособие / под общей ред. А. А. Крылова, С. А. Маничева. СПб.: Питер, 2000. 559 с.
7. Изотова Е. И. Эмоциональная сфера ребенка: теория и практика : учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. М.: Академия, 2004. 288 с.

REFERENCES

1. Special psychology : text book for students of the higher pedagogical institutes / edited by Lubovsky. 2 edition, amended, M.: Academy, 2005. 464 p.
2. Betker L. M. Psychological peculiarities of conception of emotional state of the other person as per paralinguistic features of the speech of the junior schoolchildren with mental retardation: abstract of the dissertation of the candidate of psychology. N. Novgorod, 2009. 21 p.
3. Morozov V. P. Non-verbal communications: experiment, theoretical and applied aspects // Psychological journal. 1993. # 1. P. 18–32.
4. Zhinkin N. I. Language – speech – creativity. M.: Labyrinth, 1998. 369 p.
5. Agavelyan O. K. Social and perceptive peculiarities of children with mental retardation. Chelyabinsk: Lurye, 1999. 357 p.
6. Practical activity for the general, experimental and applied psychology : text book / edited by A. A. Krylov, S. A. Manichev. SPb.: Publishing house Piter, 2000. 559 p.
7. Izotova E. I. Emotional sphere of a child: theory and practice : text book for students of higher schools. M.: Academy, 2004. 288 p.

УДК 37.015.3

ББК 88.8

Булатова Ольга Владимировна,

канд. психол. наук, доц.,
Югорский государственный университет,
г. Ханты-Мансийск,
e-mail: bOV1978@list.ru;

Кузьмина Наталья Анатольевна,

канд. пед. наук, доц.,
Югорский государственный университет,
г. Ханты-Мансийск,
e-mail: bpj0@yandex.ru

К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ С ЗАДЕРЖКОЙ ПСИХИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КАК СУБЪЕКТОВ УЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

THE ISSUE OF DEVELOPMENT OF JUNIOR SCHOOLCHILDREN WITH RETARDED MENTAL FUNCTIONING AS THE LEARNING ACTIVITY SUBJECTS

Представлен анализ состояния проблемы развития младшего школьника с задержкой психического развития (ЗПР) как субъекта учебной деятельности, где субъектная активность ребенка выступает фактором психического развития и саморазвития. Теоретический обзор литературы показал, что для младших школьников с ЗПР характерны существенные особенности в формировании учебной деятельности во всех структурных компонентах: несформированность мотивационного и операционного компонентов, низкий уровень самоконтроля. В результате у них запаздывает формирование основных психологических новообразований, необходимых для субъектного вхождения в учебную деятельность на данном этапе.

The article represents the analysis of the issue of development of a junior schoolchild with retarded mental functioning (RMF) as the learning activity subjects. The subjective activity of a child here is a factor of his mental development and self-development. The theoretic review of the references has shown that the junior schoolchildren having RMF are characterized with substantial peculiarities in forming every structural component of their learning activity: the malformation of motivational and operational components, low level of self-control. As a result they are late in forming the major psychological neoplasm important for the subjective entering the learning activity at this stage.

Ключевые слова: учебная деятельность, субъект учения, умение учиться, мотивация, познавательная потребность, учебная задача, учебные действия, контроль, самоконтроль, младшие школьники.

Keywords: learning activity, subject of learning, learning skills, motivation, cognitive need, training task, learning actions, control, self-control, junior schoolchildren.

Смена приоритетов в системе специального образования, ориентация на инклюзивное образование инвалидов приводят российское законодательство к поиску не только новых стандартов в отдельных областях деятельнос-

ти, но и новых психолого-педагогических технологий, средств, форм и методов реализации данного механизма. Именно поэтому основной задачей начальной школы должно стать обеспечение адекватных условий обучения и развития детей с ограниченными возможностями здоровья, учитывающих отклонения и особенности развития, а первоочередной – создание таких условий, которые позволяли бы оптимально реализовать возрастные возможности в учебной деятельности субъектов. В частности, речь идет о младших школьниках с ЗПР, полноценного развития которых можно достичь только в том случае, если создаются вышеописанные условия [1].

Общеизвестно, что в младшем школьном возрасте ведущей деятельностью является учебная деятельность, которая определяет важнейшие изменения, происходящие в развитии психики детей на данном возрастном этапе. В. В. Давыдов пишет, что в процессе ее осуществления ребенок под руководством учителя систематически овладевает содержанием развитых форм общественного сознания (науки, искусства, морали, права) и умениями действовать в соответствии с их требованиями [2]. В процессе овладения содержанием перечисленных форм общественного сознания как продукта «организованного мышления» многих поколений людей у ребенка возникает теоретическое отношение к действительности, теоретическое сознание, мышление и соответствующие им способности (в частности, рефлексия, анализ, мысленный эксперимент или планирование), которые являются психологическими новообразованиями младшего школьного возраста.

К концу младшего школьного возраста, по мнению Г. А. Цукерман, происходит индивидуализация учебной деятельности и формируется важное психическое новообразование – умение учиться самостоятельно [3]. В самом широком смысле, пишут авторы, это означает способность преодолевать собственную ограниченность не только в области конкретных знаний и навыков, но и в любой сфере деятельности и человеческих отношений, в частности в отношениях с самим собой – неумелым или ленивым, невнимательным или безграмотным, но способным меняться, становиться (делать себя) дру-

гим [4]. Более того, подчеркивают авторы, отсутствие умения учиться, неспособность быть субъектом собственной учебной деятельности вызывает справедливое неудовольствие и беспокойство взрослых: ребенок, который к концу начальной школы не обретает этого умения, в средней школе перестает учиться, порождая массу подростковых проблем, а получив аттестат, обнаруживает свою глубокую незрелость, неготовность жить в стремительно меняющемся мире.

Е. Д. Божович, развивая идеи Н. А. Менчинской в исследованиях психологии учения, дает следующее определение: «Субъект учения – это школьник, который достиг такого уровня развития в познавательной деятельности, при котором он не ограничивается усвоением (или даже присвоением) содержания учебного материала, но и соотносит его с содержанием собственного опыта, накопленного как в процессе предшествующего обучения, так и в жизненной практике; сам регулирует (контролирует и корректирует) свою познавательную деятельность на основе рефлексии по отношению не только к результатам, но и к процессу этой деятельности; при этом регуляция и рефлексия направлены не только на рационально-логические, но и на интуитивные, не только на операциональные, но и на личностно-смысловые аспекты» [5].

Опираясь на данное положение и результаты исследований лаборатории психологии учения ПИРАО, автор выделяет в структуре позиции субъекта учения три основных составляющих [5]:

– когнитивная – компетенция ученика, включающая систему предметных знаний и учений; метазнания, т. е. «надпредметные» знания о знаниях, приемах и средствах переработки информации, данной в разных знаковых формах; «открытие» собственных способов работы;

– регуляторная – рефлексия школьника на процесс и результаты своей учебной работы; аутодиагностика причин ошибок и анализ факторов успешности учения; самокоррекция – позитивное изменение принятых способов учебной работы;

– личностно-смысловая – особенности ценностной ориентации ребенка на образование, мотивация познавательной деятельности; избирательное отношение к учебным предметам и видам работы на уроке; непосредственная эмоциональная окрашенность того или иного учебного материала.

Данная позиция формируется на основе развернутого знакомства с главными компонентами учебной деятельности и служит условием развития познавательной активности.

Анализ психолого-педагогической литературы показал, что в структуру учебной деятельности входят следующие взаимодействующие компоненты.

1. Познавательная потребность школьника как основа учебной деятельности. Учебная деятельность должна побуждаться адекватными мотивами. Такими мотивами могут быть только мотивы, непосредственно связанные с ее содержанием, то есть мотивы приобретения обобщенных способов действий, или мотивы собственного роста, собственного совершенствования – учебно-познавательные мотивы [6].

У. В. Ульенкова отмечает, что предпосылки потребности в учебной деятельности в виде познавательных

интересов возникают у ребенка старшего дошкольного возраста в процессе развития его сюжетной игры, внутри которой интенсивно формируется воображение и символическая функция [7]. При этом, указывает В. В. Давыдов, сама по себе она полностью их удовлетворить не может, тем самым способствуя «перерастанию» тех возможностей, которые предоставляет игровая деятельность и стимулируя желание занять новую позицию для удовлетворения своих познавательных интересов, воображения [2]. Иными словами, в дошкольном возрасте формируются предпосылки к обучению в школе. Во-первых, формирование внутренней позиции стать школьником: новые условия жизни должны быть желательными для ребенка, а требования школы должны восприниматься как общественно значимые [8]. Во-вторых, общеположительное отношение к процессу усвоения знаний и умений. Приход в школу позволяет ребенку выйти за пределы своего детского образа жизни, занять новую жизненную позицию и перейти к выполнению общественно значимой учебной деятельности, которая дает богатый материал для удовлетворения познавательных интересов, выступая психологической предпосылкой возникновения подлинной потребности в усвоении теоретических знаний, представляющей собой наиболее общее выражение готовности к школьной учебной деятельности.

2. Понимание школьником учебных задач, а через них овладение обобщенными отношениями в изучаемой области, овладение новыми способами знаний в определенной учебной ситуации. Иными словами, участвуя в поиске и построении новых способов действия, ребенок становится субъектом учебной деятельности [3].

В. В. Давыдов и А. К. Маркова пишут: «Принятие школьником учебной задачи «для себя», ее самостоятельная постановка тесно связаны с мотивацией учения, с превращением в субъекта деятельности» [9], а субъект учебной деятельности приобретает такие атрибутивные характеристики, как самостоятельность, инициативность, сознательность и др.

3. Осуществление школьником учебных действий. Этот процесс способствует воспроизведению и усвоению образцов общих способов действий и приемов решения задач, а также условий их применения. Эти действия могут выполняться как в предметном, так и умственном плане, они могут иметь различную степень общности. Состав их неоднороден: одни учебные действия характерны для усвоения любого учебного материала, другие – для работы внутри данного учебного предмета, третьи – для воспроизведения лишь отдельных частных образцов [10]. Смысловая перегруппировка материала, смысловое выделение его опорных пунктов, составление его логической схемы и плана – это учебные действия, наиболее адекватные усвоению материалов описательного характера; действия, позволяющие ученикам изображать заданные образцы, применяются при изучении любого материала каждого предмета.

Без овладения системой учебных действий ребенок не сможет сознательно освоить материал.

4. Выполнение учеником действий контроля и оценки. Основное их назначение состоит в том, чтобы ученик научился соотносить и адекватно оценивать свои действия и их результаты с заданным образцом.

Исследователи говорят о различных видах действий контроля, об их динамике в процессе учебной деятельности в направлении формирования самоконтроля за процессом усвоения. С формированием самоконтроля авторы связывают формирование у учащихся нового качества в их учебной деятельности – произвольности, самоорганизации.

В ходе формирования всех этих звеньев и параметров учебной деятельности в их единстве у школьника складывается специфическая для учебной деятельности направленность на овладение способами работы. На более поздних этапах обучения эта направленность в своем развитом виде может лечь в основу теоретического мышления, мотивов самообразования – совершенствования способов своей учебной деятельности.

Таким образом, учебная деятельность в младшем школьном возрасте носит развивающий характер, присваивая общественный опыт, трансформированный в научные знания, посредством «воспроизводящей деятельности» ребенок становится предметом изменения, у него не только формируется структура учебной деятельности в составе всех ее структурных компонентов, но и он сам учится самостоятельно осуществлять ее, иными словами, происходит превращение объекта в субъект. Сформированность ученика как субъекта учебной деятельности означает, что школьник умеет анализировать эту деятельность, выделять в ней составные компоненты, оценивать их с точки зрения общественно выработанных мерок, эталонов и преобразовывать ее [11].

У. В. Ульяновка указывает, что важным звеном педагогического управления процессом «воссоздания» способностей у ребенка является опора на его активные силы, направленные на овладение объективной структурой «воспроизводящей деятельности», детерминированные, с одной стороны, внешними, педагогическими условиями (содержанием, методами и организацией обучения), с другой – внутренними (мотивами ученика, его учебным опытом, знаниями, умением организовывать свою деятельность [7]. Также данный процесс на каждом возрастном этапе осуществляется специфически.

Что касается возможностей овладения учебной деятельностью детьми с отклонениями в развитии, бесспорно, каждое из этих положений нуждается в конкретизации в специальных исследованиях, направленных на изучение закономерностей процесса «воссоздания» способностей для каждой категории нарушенного развития, специфики этого процесса, оптимальных детских возможностей и диагностики и т. д.

Актуальность проблемы развития детей с ЗПР как субъекта учебной деятельности во многом связана с процессом интеграции их в массовую общеобразовательную школу. Необходимость исследования уровня сформированности структурных компонентов учебной деятельности, обучаемости позволит не просто уточнить психический потенциал, но и определить адекватные психолого-педагогические условия, позволяющие компенсировать нарушения в учебно-познавательной деятельности.

Мы считаем, что формирование учебной деятельности (при психологическом обосновании) может привести к качественным сдвигам в психическом развитии ребенка с ЗПР. Имеющиеся экспериментальные данные

(А. К. Маркова, У. В. Ульяновка, Т. Н. Князева и др.) свидетельствуют о том, что появляются такие новообразования, как теоретическое мышление, новые мотивы учения. Вместе с тем есть основания считать, что не всякая учебная деятельность, а только целенаправленно формируемая и осуществляемая при постоянном активном участии в ней самого ученика как субъекта этой деятельности оказывает влияние на психическое (умственное и нравственное) развитие школьника.

Между тем имеющиеся исследования в коррекционной психологии свидетельствуют о том, что учебная деятельность младших школьников с ЗПР характеризуется низкой продуктивностью, что является одной из причин их стойкой неуспеваемости. Основными особенностями овладения общей структурой учебной деятельности младшими школьниками с ЗПР исследователи отмечают общую неорганизованность, импульсивность деятельности на всех этапах. Остановимся на краткой характеристике каждого из структурных компонентов учебной деятельности. Так, в исследовании С. В. Кудриной констатируется несформированность мотивационного компонента учебной деятельности. Автор описывает состояние мотивационной сферы следующим образом: для детей с ЗПР характерны любознательность и, в то же время, отсутствие мотивов, способных регулировать деятельность на всех ее этапах. Динамика мотивов младших школьников с ЗПР выражается в относительном постоянстве преобладания игровых мотивов, возрастании к 3-му классу доли широких социальных мотивов (желание избежать неудачи, неприятности, стремление зарабатывать деньги) и усилении влияния отрицательных мотивов [12].

И. Ю. Кулагина считает, что мотивационные особенности усугубляются и наиболее полно проступают по мере приобретения ребенком опыта школьных неудач [13]. Зависимость специфики мотивации от успешности учебной деятельности и других параметров обучения, пишет автор, наглядно прослеживается на примере отношения ребенка к оценочной ситуации. Младшие школьники с ЗПР дают резко негативную реакцию на трудности, препятствующие решению учебной задачи, и на отрицательную оценку своего решения. Здесь возможны эмоциональные срывы, отказ выполнять задание, демонстрация безразличия. Но истинное безразличие проявляется не к оценке, а к собственному неверному решению: у ребенка не возникает желания исправить работу, понять причину ошибки (Г. И. Жаренкова). В действительности оценка таким учащимся нужна, и при доступности успешного выполнения какой-либо работы они выражают и свою заинтересованность в оценке, и радость при похвале (Н. Л. Белопольская, Т. В. Егорова, Н. Д. Баландина). Однако если задание достаточно трудное, побудительная сила мотива получения высокой оценки ослабевает, если же достаточно легкое, то мотив оказывается настолько сильным, что снижается качество выполнения задания (Н. Л. Белопольская, Т. Д. Пускаева) [14].

Представляется важным отметить, что описанные выше особенности мотивационного компонента учебной деятельности сказываются на качестве операционного компонента. Как показывают исследования, у младших школьников с ЗПР длительное время оказывается не сформирован операционный компонент: они не всегда дослушивают, дочи-

тывают инструкцию к выполнению упражнения, а иногда и не понимают, поэтому многозвеньевая словесная инструкция в целом чаще всего ими не осмысливается [15]; не понимают учебную ситуацию, не умеют целенаправленно выполнять задания, так как не умеют удерживать в памяти инструкцию [16]; плохо усваивают приемы и способы действия, при решении проблемных учебных задач вместо поиска адекватных способов решения осуществляют репродукцию наиболее привычных способов, не умеют самостоятельно применять измененный способ действия [13]; обладают слабой способностью адекватно переключаться на новую деятельность, у них снижена способность к усвоению учебных действий [12].

Младшим школьникам с ЗПР свойственен низкий уровень самоконтроля. Свою работу ученики не сверяют с образцом. При проверке дети совершают формальные действия, часто небрежные, а ошибки исправляют по ходу работы. Оценка своей деятельности детьми с ЗПР носит односложный характер, отражающий в большей мере степень удачи и свое отношение к проделанной работе, иными словами, они не умеют адекватно оценить свой результат.

В отчетах о своей деятельности дети не обозначают последовательности выполненных действий, часто вместо основных действий описывают второстепенные [17]. Наряду с этим, для детей с ЗПР характерно умение пользоваться подсказками, вспомогательными материалами и другими видами помощи учителя и одноклассников [18, 19].

Нарушения регуляции проявляются не только в звене контроля, но и программирования. Так, В. И. Лубовский в своем исследовании показал специфику словесной регуляции действий при разных формах аномального развития. Автор изучал вопросы особенностей и этапов словесной регуляции простых действий у детей разных категорий

аномального развития в сравнении с нормой и выявил общие и специфические особенности этого развития: у аномальных детей всех категорий нарушена вербализация как на этапе приема информации, так и в процессе ее переработки, хранения и использования; у детей с ЗПР образование условных связей происходит в основном при тесном взаимодействии непосредственной и словесной сигнальных систем, то есть при регулирующем влиянии речи [20].

Исследователи единодушны во мнении, что у детей с ЗПР наблюдается ослабление регуляции во всех звеньях процесса учения. Если задача «принята», указывают исследователи, то возникают трудности при ее решении, поскольку не анализируются условия в целом, не намечаются в умственном плане возможные ходы решения, полученные результаты не подвергаются контролю, а допущенные ошибки не исправляются. Не осуществляется самоконтроль и после получения результата. При требовании произвести проверку дети с ЗПР выполняют определенные внешние действия, не соотнося результат и способы его получения с требованиями и данными предъявленной задачи. Эти особенности авторы связывают с незрелостью мозга ребенка, спецификой его дефекта.

Итак, анализ литературы по педагогической и коррекционной психологии показал, что дети с ЗПР не овладевают общей структурой учебной деятельности даже при включении их в традиционную для данного возраста учебную деятельность, следовательно, у младших школьников с ЗПР запаздывает формирование основных психологических новообразований, необходимых для субъектного вхождения в учебную деятельность на данном этапе, что, в свою очередь, обуславливает формирование вторичных отклонений в психическом развитии. Поэтому становление субъектности у этой категории детей связано с формированием и коррекцией как интеллектуальной, так и личностной сфер.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ульенкова У. В. Особенности формирования активности субъекта в познавательной деятельности и поведении. Горький, 1986. 86 с.
2. Давыдов В. В. Психологическая теория учебной деятельности и методов начального обучения, основанных на содержательном обобщении. М., 1988. 106 с.
3. Цукерман Г. А. Опыт типологического анализа младших школьников как субъектов учебной деятельности // Вопросы психологии. 1999. № 6. С. 3–17.
4. Давыдов В. В., Слободчиков В. И., Цукерман Г. А. Младший школьник как субъект учебной деятельности // Вопросы психологии. 1992. № 3. С. 14–19.
5. Божович Е. Д. Развитие идей Н. А. Менчинской на современном этапе исследований психологии учения // Вопросы психологии. 2004. № 2. С. 73–81.
6. Эльконин Д. Б. Психология обучения младшего школьника. М.: Знание, 1974. 64 с.
7. Ульенкова У. В. Дети с задержкой психического развития. Н. Новгород: НГПУ, 1994. 230 с.
8. Божович Л. И. Личность и ее формирование в детском возрасте. М., 1968. 464 с.
9. Давыдов В. В., Маркова А. К. Концепция учебной деятельности школьников // Вопросы психологии. 1981. № 6. С. 12–26.
10. Сапогова Е. Е. Психология развития человека. М.: Аспект Пресс, 2001. 460 с.
11. Маркова А. К., Абрамова Г. С. Психолого-педагогические аспекты проблемы индивидуальных различий // Вопросы психологии. 1977. № 2. С. 96–104.
12. Кудрина С. В. Учебная деятельность младших школьников. Диагностика. Формирование. СПб.: КАРО, 2004. 224 с.
13. Кулагина И. Ю. О возможности формирования учебной мотивации у детей с ЗПР // Дефектология. 1982. № 6. С. 6–10.

14. Психология детей с задержкой психического развития : хрестоматия : учеб. пособие для студ. фак. психологии. СПб.: Речь, 2003. С. 344–357.
15. Жаренкова Г. И. Действия детей с ЗПР по образцу и словесной инструкции // Дефектология. 1975. № 4. С. 29–35.
16. Дробинская А. О., Фишман М. Н. Дети с трудностями в обучении (к вопросу об этиопатогенезе) // Дефектология. 1996. № 5. С. 22–30.
17. Метиева Л. А. Формирование саморегуляции в процессе учебной деятельности у младших школьников с интеллектуальной недостаточностью : дис. ... канд. психол. наук. Н. Новгород, 2003. 249 с.
18. Забрамная С. Д. Психолого-педагогическая диагностика умственного развития детей. М., 1995. 96 с.
19. Булатова О. В. Взаимосвязь общей способности к учению и познавательного интереса у младших школьников с разными уровнями развития // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3 (16). С. 236–240.
20. Лубовский В. И. Развитие словесной регуляции действий у детей (в норме и патологии) М., 1978. 224 с.

REFERENCES

1. Ulyenkova U. V. Peculiarities of formation of activity of the subject of cognitive activity and behavior. Gorky, 1986. 86 p.
2. Davydov V. V. Psychological theory of the learning activity and methods of initial training based on a content generalization. M., 1988. 106 p.
3. Tsukerman G. A. Experience of typological analysis of junior schoolchildren as the subjects of the learning activity // Issues of psychology. 1999. # 6. P. 3–17.
4. Davydov V. V., Slobodchikov V. I. Junior schoolchild as the subject of the learning activity // Issues of psychology. 1992. # 3. P. 14–19.
5. Bozhovitch E. D. Development of ideas of N. A. Menchinskaya at the modern stage of researches of the learning psychology // Issues of psychology. 2004. # 2. P. 73–81.
6. Elkonin D. B. Psychology of teaching of the junior schoolchild. M.: Znaniye, 1974. 64 p.
7. Ulyenkova U. V. Children with retarded psychological development. N. Novgorod: NGPU, 1994. 230 p.
8. Bozhovitch L. I. Individual and his formation in the childhood. M., 1968. 464 p.
9. Davydov V. V., Markova A. K. The concept of schoolchildren learning activity // Issues of psychology. 1981. # 6. P. 12–26.
10. Sapogova E. E. Psychology of a human development. M.: Aspekt-Press, 2001. 460 p.
11. Markova A. K., Abramova G. S. Psychological and pedagogical aspects of the issue of individual differences // Issues of psychology. 1977. # 2. P. 96–104.
12. Kudrina S. V. Learning activity of junior schoolchildren. Diagnostics. Formation. SPb.: KARO, 2004. 224 p.
13. Kulagina I. Yu. On the possibility of formation of the learning motivation of children with RMF // Defectology. 1982. # 6. P. 6–10.
14. Psychology of children with retarded mental functioning: reading book : text book for students of the psychological department. SPb.: Rech', 2003. P. 344–357.
15. Zharenkova G. I. Activities of children with RMF as per the sample and verbal instruction // Defectology. 1975. # 4. P. 29–35.
16. Drobinskaya A. O., Frishman M. N. Children with difficulties in learning (the issue of aetio-pathogenesis) // Defectology. 1996. # 5. P. 22–30.
17. Metiyeva L. A. Formation of self-regulation in the process of the educational activity of the junior schoolchildren with intellectual deficiencies: dissertation of the candidate of psychology. N. Novgorod, 2003. 249 p.
18. Zabravnaya S. D. Psychological and pedagogical diagnostics of mental development of children. M., 1995. 96 p.
19. Bulatova O. V. Interconnection of the general skills of learning and cognitive interest of junior schoolchildren with different levels of development // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 3 (16). P. 236–240.
20. Lubovskaya V. I. Development of verbal regulation of children's activity (norm and pathology) M., 1978. 224 p.

РАЗДЕЛ 4. ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ



**ПРАВО, СВОБОДНОЕ
ОТ ПОЗИТИВИЗМА
(Т. Е. ЕСТЕСТВЕННОЕ),
ИМЕТЬ ДОЛЖНО ТРИ ГЛАВНЫХ
СИСТЕМООБРАЗУЮЩИХ
ПРИНЦИПА: РАВЕНСТВА
(РАВНОЙ МЕРЫ ДЛЯ ВСЕХ),
СВОБОДЫ СУБЪЕКТОВ
И СПРАВЕДЛИВОСТИ
(ИСКЛЮЧЕНИЯ ПРОИЗВОЛА
И ПРИВИЛЕГИЙ).**

Академик В. С. Нерсесянц

Приглашаем на сайт научного журнала:

<http://vestnik.volbi.ru>

Все вопросы

по e-mail: meon_nauka@mail.ru

УДК 347.191
ББК 67.404.013

Гончаров А. И.,

д-р экон. наук, д-р юрид. наук, проф. каф. гражданско-правовых дисциплин
Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ,
г. Волгоград,
e-mail: goncharova.sofia@gmail.com;

Рыженков А. Я.,

д-р юрид. наук, проф. каф. гражданско-правовых дисциплин
Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ,
г. Волгоград,
e-mail: 4077778@list.ru;

Черноморец А. Е.,

д-р юрид. наук, проф. каф. гражданско-правовых дисциплин
Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ,
г. Волгоград,
e-mail: restandpeace@yandex.ru

МОДЕРНИЗАЦИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦАХ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

MODERNIZATION OF THE LEGISLATION ABOUT THE LEGAL ENTITIES IN THE CONTEXT OF PROVIDING FOOD SAFETY OF THE RUSSIAN FEDERATION

Обосновываются возможности участия в деле обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации представителей юридической науки, резерв которой заключается в разработке предложений по совершенствованию соответствующего законодательства. Доказывается необходимость глубокой модернизации гражданского законодательства о юридических лицах. Оно должно быть построено на признании роли и значения в общественном производстве его участников и лиц, финансирующих производство. Юридическое лицо в организационно-правовой форме хозяйственного общества трактуется как особый механизм организации общественного производства новой продукции, выполнения работ, оказания услуг, необходимых обществу для продолжения его жизнедеятельности.

The article has justified the possibility of participation in providing food safety of the Russian Federation of the representatives of the law science, which reserve consists in the development of proposals for improvement of the appropriate legislation. The need for the deep modernization of the civil legislation about legal entities has been proven. The legislation must be based on the acknowledgement of the role and the value in the public production of its participants and the entities financing production. The legal entity in the organizational and legal form of the economic society is viewed as the special mechanism of arrangement of the public production of new products, fulfillment of works, rendering of services required for the society for continuing of its vital activity.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, собственность, гражданское законодательство, участники, учредители, интеллектуальные способности, юридическое лицо, модернизация.

Keywords: food safety, property, the civil legislation, participants, founders, intellectual abilities, legal entity, modernization.

Обеспечение продовольственной безопасности является важнейшей функцией любого государства, поскольку качественные продукты питания обеспечивают жизнедеятельность его населения. Эта проблема приобретает особо острый характер в свете того, что количество людей на планете Земля увеличивается в геометрической прогрессии. Если в период жизни Иисуса Христа из Назарета численность населения во всем мире составляла порядка 200 млн чел., то к началу XIX в. она увеличилась в 8 раз и составляла примерно 1 млрд 600 млн чел. В настоящее время жителей Земли насчитывается уже более 6 млрд чел., а к 2020 г. их число, по некоторым оценкам, приблизится к 8 млрд чел. [1, с. 506].

Россия входит в число главных житниц нашей планеты, поэтому ее продовольственная безопасность приобретает глобальный характер, тем более что она интегрирована в мировое хозяйство и вместе с другими ведущими странами из «восьмерки» и «двадцатки» несет груз ответственности за судьбу голодающего населения слабо развитых стран. Неслучайно продовольственная безопасность была предметом обсуждения проведенного в Саратове в июне 2010 г. заседания президиума Россельхозакадемии, приуроченного к празднованию 100-летнего юбилея НИИ «Юго-Востока» РАСХН. Президент Россельхозакадемии Г. А. Романенко в интервью «Московскому комсомольцу» назвал в числе главных задач, стоящих перед аграрным сектором страны, производство зерна. «Для нашей страны, – сказал он, – очень важна проблема научного обеспечения устойчивого производства высококачественного зерна в России и особенно в Поволжье. Зерно – это основа продовольственной бе-

зопасности, стратегический резерв нашей страны, и этим все сказано», – подчеркнул он. Президент РАСХН отметил, что имеют место ошибочные высказывания о перепроизводстве зерна в России и что это не соответствует действительности. Дело совершенно в другом: нет зерна высокого качества, которое необходимо для правильного, научно обоснованного питания наших граждан и для выхода на международный зерновой рынок.

В текущий период наблюдается негативная тенденция сокращения производства пшеницы твердых сортов. Если в годы существования СССР такой пшеницы производилось 2–3 млн т, то в 2009 г. произвели лишь 310 тыс. т. Второй отрицательный момент – это низкое содержание в пшенице белка, который очень важен для организма человека. За последние 10–15 лет содержание белка в получаемой пшенице сократилось более чем на 2 % (было 14 %), что очень много. Поэтому следует говорить о низком качестве зерна, а не его перепроизводстве. Президент РАСХН сообщил также о сокращающемся производстве зернобобовых культур (в первую очередь гороха), что совершенно недопустимо в условиях огромного дефицита пищевого и кормового белка в России [2, с. 13].

Производство зерна и, главным образом, твердых сортов пшеницы в стране стало центральной темой, разрабатываемой российской аграрной наукой. И поскольку Президент РАСХН призывает использовать научные достижения для увеличения отечественного производства зерна, естественно, возникает вопрос о возможностях участия в этом чрезвычайно важном государственном деле и представителей юридической науки. Что может предложить в этом направлении юридическая наука? Есть ли у нее возможность оказать положительное воздействие на повышение производительности труда в зерновом хозяйстве? Ответы на эти вопросы мы попытаемся обосновать в нашем исследовании. Предварительно сразу отметим, что резерв у юридической науки есть, и заключается он в разработке предложений по совершенствованию соответствующего законодательства.

Как известно, главными производителями зерна в России являются организации – юридические лица в различных организационно-правовых формах. Совершенствование, а точнее, радикальный пересмотр законодателем норм о юридическом лице в Гражданском кодексе РФ (ГК РФ) и в других актах является магистралью, в русле которой будет оказано положительное влияние на рост производства зерна в России и решение вопроса ее продовольственной безопасности. Данная проблема является системной, потому что относится к юридическим лицам вообще, независимо от сферы их деятельности и организационно-правовых форм. Модернизация законодательства о них является, на наш взгляд, одной из актуальнейших задач Российского государства, которую мы рассматриваем в свете происходящих дискуссий по Концепции развития гражданского законодательства [3, с. 2–12] с акцентами именно на продовольственную безопасность, во взаимосвязи понятий «юридическое лицо» и «продовольственная безопасность».

Из ряда вопросов, которые подняты профессором Е. А. Сухановым в выступлении, посвященном совершенствованию законодательства о юридических лицах

в современной России, выделим вопрос об их сущности. Это обусловлено тем, что сущность любого социального явления, в том числе и юридического лица, составляет квинтэссенцию всех других вопросов, главную матрицу, на базе которой должен выстраиваться правовой механизм регулирования соответствующих общественных отношений. Ведь в словаре русского языка под сущностью понимается внутренняя основа, содержание, смысл. Суть чего-нибудь. Суть явления [4, с. 1049].

С каких бы точек зрения к юридическому лицу мы ни подходили и какой бы вопрос о нем ни затрагивали, так или иначе проникаем в его святая святых, образно выражаясь, сердцевину, именуемую сущностью. И профессор Е. А. Суханов, бесспорно, прав в том, что при оценке обоснованности предлагаемого им подхода об ужесточении требований к созданию, регистрации, реорганизации и ликвидации юридических лиц, особенно хозяйственных обществ, приходится обращаться к традиционной теоретической проблеме сущности юридического лица. Здесь все верно, и мы лишь добавим, что при решении *любого вопроса о юридическом лице* приходится обращаться к теоретической проблеме его сущности. Именно в понимании сущности, как мы докажем далее, скрываются те аномалии в законодательстве о юридических лицах, которые сегодня являются тормозом в развитии производительных сил, в какой бы отрасли хозяйства юридические лица ни действовали. Нами рассматриваются только коммерческие юридические лица, осуществляющие производство материальных благ, в том числе и в аграрном секторе.

Рассуждая о сущности юридического лица как традиционной теоретической проблеме, профессор Е. А. Суханов заявляет, что «здесь вновь выявляется практическая непригодность и бесплодность абстрактно-теоретических рассуждений о сущности юридического лица как о некоем «коллективе предпринимателей и/или работников» или «новом качестве Жизни Человека» и тому подобных надуманных подходов. Надо, прежде всего, ясно понимать, что конструкция юридического лица создает известную опасность для имущественного оборота, ибо его учредители заведомо ограничивают свою ответственность перед всеми другими его участниками, по сути перекладывая на них свои имущественные риски. Поэтому использование конструкции юридического лица всегда связано с определенными ограничениями, составляющими известные гарантии для всех участников имущественных отношений от возможных злоупотреблений этим институтом (к числу которых относится, в частности, требование наличия минимального уставного капитала)» [3, с. 9].

Действительно, более абстрактных философских рассуждений, представленных в этой научной сентенции известного ученого, трудно себе представить. О какой опасности юридического лица для имущественного оборота ведется речь, непонятно. Как равным образом трудно уяснить, перед какими другими участниками юридического лица заведомо ограничивают свою ответственность его учредители, перекладывая на них свои имущественные риски. И уже совершенно неадекватным выглядит рассуждение автора насчет того, что использование конструкции юридического лица всегда связано с определенными ограничениями, составляющими

в то же время известные гарантии для всех участников имущественных отношений от возможных злоупотреблений этим институтом. Какие ограничения, какие гарантии имеются в виду, понять без дополнительных пояснений невозможно.

«Иными словами, – продолжает профессор Е. А. Суханов, – практическое применение института юридического лица должно опираться на некоторый баланс интересов предпринимателей, участвующих в экономической деятельности под маской юридического лица, и всех остальных участников этой деятельности, в том числе граждан-потребителей» [3, с. 9]. Кого автор процитированного рассуждения называет здесь предпринимателями – остается загадкой. Может быть, он имеет в виду представителей властных структур, а также государственных и муниципальных органов, в том числе и правоохранительных, которые участвуют в акционерных обществах своим капиталом как акционеры, являясь, по существу, простыми вкладчиками своего капитала, чаще всего в денежной форме, на который получают дивиденды, тем самым преумножая его?

Если известный ученый говорит об этих гражданах, скрыто участвующих в предпринимательской деятельности через фигуру юридического лица, в том числе и в аграрном секторе, то это правильно. Среди них немало долларовых миллионеров, участвующих в бизнесе под маской юридического лица, но официально эти лица предпринимателями не называются. Профессор Е. А. Суханов и сам не имеет их в виду, поскольку дальше пишет о том, что наше законодательство предоставляет практически неограниченные возможности предпринимателям для быстрого создания юридических лиц, а указанный контингент именитых лиц, как известно, скрывает свое предпринимательство и в создании юридических лиц, чаще всего, не участвует. Тогда кто остальные участники деятельности юридического лица? Если это работники, участвующие своим личным трудом в деятельности юридического лица, то их и следует называть, но к ним известный ученый вообще относится скептически. Связь сущности юридического лица с коллективом работников и/или предпринимателей является, по его мнению, непригодным и бесплодным абстрактно-теоретическим рассуждением, надуманным подходом. Особый нигилизм автор проявляет в отношении акционерных обществ работников (народных предприятий), закон о которых от 19 июля 1998 г., по его мнению, подлежит безусловной отмене [3, с. 6].

Что же касается граждан-потребителей, то указание на них в данном контексте является вообще неуместным. Ведь под ними, очевидно, подразумеваются все-таки покупатели, раз они потребители продукции, выпускаемой определенным юридическим лицом и выставленной на продажу. Но потребители продукции в структуру выпускающего ее юридического лица не входят и лишь материально заинтересованы в том, чтобы данный товар приобрести по более низкой цене при надлежащем качестве. Таким образом, все приведенные здесь рассуждения не имеют ни малейшего приближения к уяснению авторской трактовки профессора Е. А. Суханова сущности юридического лица.

«Ларчик открывается» в другом месте цитируемой статьи известного ученого, где он рассуждает о малом

бизнесе: «Здесь-то и проявляется подлинная сущность юридического лица как персонифицированного имущества, которым готовы рисковать и жертвовать предприниматели» [3, с. 10].

Как видим, сущность юридического лица, выведенная, правда, только в отношении этих субъектов малого бизнеса, состоит в некоем персонифицированном имуществе. Но сущность не может быть разной для юридических лиц в малом и крупном бизнесе, поэтому определенная автором сущность относится ко всем юридическим лицам. Понятие «предприниматель», в каких бы его ипостасях ни имел в виду профессор Е. А. Суханов, в контексте представлений о сущности юридического лица является отвлеченным, а точнее виртуальным. Потому что статьи 48, 66 и другие ГК РФ, а также законы, определяющие правовой статус хозяйственных товариществ и обществ, употребляют понятия «учредитель», «участник», «акционер», «товарищ», «командитист», «вкладчик» и др. Индивидуальными предпринимателями называются только участники полных товариществ и полные товарищи в товариществах на вере (п. 4 ст. 66 ГК РФ).

Обозначение всех учредителей или участников хозяйственных обществ абстрактным понятием «предприниматель» затушевывает подлинную суть вопроса и ничуть не приближает нас к истине о сущности юридического лица в форме хозяйственного общества, которое в данном случае является предметом исследования. Есть ли в нем живые люди или имеется только так называемое персонифицированное имущество? Если речь идет только о рисках этим имуществом, о каком перекалывании этого риска с одних лиц на других и подобных вопросах имущественной ответственности здесь говорится? Поэтому мы выдвигаем и попытаемся обосновать свою трактовку сущности юридического лица.

Прежде всего повторимся, что безлюдных юридических лиц в природе не существует, и профессор Е. А. Суханов напрасно иронизирует насчет некоего коллектива предпринимателей и/или работников, да еще каким-то образом привязывает это к «новому качеству Жизни Человека», что иначе как юмором считать нельзя. Всегда за фигурой юридического лица стоят открыто, а иногда тайно определенные живые люди. Там есть и лица, финансирующие деятельность юридического лица своим капиталом, выступающие в роли инвесторов или вкладчиков, и лица, участвующие в производстве юридического лица своим трудом, именуемые наемными работниками или коллективом работников. Такое построение организации обусловлено объективными экономическими законами развития движущих сил общества, которые реализуются через фигуру юридического лица.

Авторов, которые пытаются представить юридическое лицо без людей, следуя примеру ГК РФ, назвавшего таковым предприятие, следует считать фантазерами. Не далек от них и профессор Е. А. Суханов, пытающийся доказывать, что сущность юридического лица выражается всего навсего в персонифицированном имуществе. Разве непонятно, что это имущество как пассивную составляющую производительных сил требуется еще превратить в комплекс и запустить в производство, а затем умело управлять данным процессом, участвовать в нем

человеческим капиталом, если речь идет о хозяйственном обществе как субъекте экономической деятельности. Значит, мы имеем дело с производительными силами, которые создаются в юридическом лице, и соответствующими им производственными отношениями. Из этого следует, что в первом приближении сущность юридического лица в организационно-правовой форме хозяйственного общества заключается в том, что *она представляет собой особый механизм или средство организации общественного производства новой продукции, выполнения работ, оказания услуг, необходимых обществу для продолжения его жизнедеятельности*. В связи с этим в нем аккумулируются все составляющие производительных сил, образующие сложный капитал. Собственники этого капитала и вступают между собой в производственные отношения. В экономической литературе юридическое лицо называют еще институтом для практической реализации сложного капитала, выражающего собой производительные силы или движущие силы экономического развития [5, с. 112].

Поэтому глубоко ошибаются те авторы, которые видят в юридическом лице научную фикцию, обеспечивающую всего лишь возможность участия в гражданском обороте особого субъекта, отличного от физических лиц, и не замечают в нем правовой формы производственных отношений, опосредующих производительные силы коммерческого юридического лица. Складывающиеся здесь производственные отношения почему-то вообще выпадают из поля зрения исследователей. Между тем именно участники производственных отношений, являющиеся собственниками элементов, составляющих производительные силы юридического лица, образуют ту организацию, которая именуется юридическим лицом.

Для более четкого разъяснения данного вопроса обратимся к дефиниции юридического лица, данной в ст. 48 ГК РФ. Данная норма называет юридическое лицо организацией, а ее, безусловно, могут составлять только живые люди, определенным образом структурированные, то есть организованные в производственный коллектив. Мысленно перенесем из общего определения юридического лица в так называемую «компанию одного лица», как выражается профессор Е. А. Суханов, а именно в хозяйственное общество. Не учредитель же в единственном числе составляет организацию – юридическое лицо, а все-таки какой-то коллектив живых людей. Ими, несомненно, являются нанятые учредителем работники, других лиц там не существует. Они – подлинники участники юридического лица как организации, в составе которой производят своим трудом новую продукцию. Без них это юридическое лицо, экзотически называемое «компанией одного лица», в природе существовать не может.

Что же касается самого этого учредителя, то на вопрос о вхождении его в созданную им организацию – юридическое лицо в качестве его участника однозначного ответа дать нельзя. Ведь государство или муниципалитет, создавшие унитарное предприятие, тоже являющиеся организацией – юридическим лицом, его участниками не являются. Там именно наемные работники составляют организацию – юридическое лицо. Хозяйственное общество – точно такая же организация – юридическое

лицо – и отличается только собственником имущества, на базе которого оно создано. В одном случае эта организация создается частным собственником имущества, в другом – публичным собственником. При этом нельзя путать вопрос о праве собственности на имущество юридического лица с вопросом о его участниках.

Следовательно, ирония профессора Е. А. Суханова относительно коллектива предпринимателей или работников совершенно неуместна. Попутно заметим, что слово «компания» вообще ничего разумного не означает, не несет в себе никакой смысловой нагрузки, потому что закон не знает такой организационно-правовой формы коммерческих организаций. Оно равнозначно любой компании, в том числе картежников, собутыльников и пр. С полной уверенностью можно утверждать, что Гражданский кодекс РФ ошибочно отождествляет понятия «учредитель» и «участник» юридического лица в ст. 48.

Чтобы глубже проникнуть в понимание сущности юридического лица в форме хозяйственного общества, применим также сравнительный анализ его с унитарным предприятием. Последнее, являясь организацией – юридическим лицом, как известно, не признается субъектом права собственности на обособленное за ним имущество. Оно остается в собственности того, кто внес имущественный капитал в юридическое лицо, то есть государства или муниципального образования. Точно так же имущество хозяйственного общества, учрежденного одним физическим лицом, остается по-прежнему в его собственности, а не организации – юридического лица, как это предусмотрено ст. 48, 66 и другими статьями ГК РФ, другим законодательством. При этом мы исходим из внутренних противоречий самого гражданского законодательства, оперируя сформулированными в нем тождественными понятиями «юридическое лицо» и «организация».

Все изложенное выше о хозяйственном обществе, учреждаемом одним физическим лицом, в полной мере относится ко всем хозяйственным обществам. Разница состоит только в том, что в «компании одного лица» собственником имущества, обособленного за обществом как юридическим лицом, является тот единственный учредитель («сам себе компаньон»), а в обществах с множественностью учредителей, ошибочно именуемых участниками, оно принадлежит на праве общей долевой собственности всем учредителям юридического лица. Само юридическое лицо в форме хозяйственного общества в силу объективных закономерностей развития производительных сил и присвоения результата, полученного в процессе производства товаров, работ, услуг, не может быть субъектом права собственности, и законодатель совершенно ошибочно установил такое его правовое положение.

Мы считаем, что сущность юридического лица в форме хозяйственного общества заключается в построении и обеспечении работоспособности механизма выявления, привлечения, эффективного сочетания и концентрации воедино всех составляющих производительных сил для создания новых материальных благ в интересах улучшения жизнедеятельности людей. К ним относятся и вновь создаваемые орудия и средства производства, и предметы потребления для населения, и духовные

блага, без которых современное общество не может существовать и развиваться. В зависимости от того, насколько научно и обоснованно будет отстроена структура производственных отношений в юридическом лице, зависит эффективность экономической деятельности данного хозяйственного общества, в том числе, конечно, и функционирующего в сельском хозяйстве. Здесь перед нами встает главный вопрос: кого же следует относить к участникам юридического лица, исходя из объективных закономерностей экономического развития нашей страны, деятельность которых реально связана с повышением эффективности общественного производства, а в аграрном секторе еще и с обеспечением продовольственной безопасности?

Положение о признании юридического лица в форме хозяйственного товарищества и общества субъектом права собственности на обособленное за ним имущество является, как уже отмечено выше, искажением действительности, которое лежит на поверхности и не требует особых трудностей для его распознавания. Фактически обособленное за юридическим лицом имущество принадлежит учредителю (учредителям). Необходимо проникнуть в глубь производственных отношений, правовой формой которых служит данное юридическое лицо, чтобы выявить его участников, создающих материальные блага и имеющих естественное право на присвоение полученного результата. Из теории гражданского права мы знаем, что основу производственных отношений составляет собственность. Точнее, именно в производственных отношениях генетически зарождается первоначальное распределение и присвоение полученного результата производства, что и формирует *принадлежность* кому-то присвоенного результата как синоним собственности. В новейшей экономической теории, которую условно можно назвать социально-прорывной, доказываемая, что «создавать блага, становясь их собственниками, могут только физические лица, использующие свой человеческий капитал. Владельцы имущественного капитала могут оказать финансовую услугу участникам трудового процесса и получить плату за эту услугу, но стать собственниками произведенных товаров и дохода они могут, только став участниками юридического лица и используя свой человеческий капитал» [5, с. 22].

Решая вопрос об участниках юридического лица, которые только и могут присваивать полученный результат производства материальных благ хозяйственным обществом, нам предстоит определить и собственника производственных фондов, используемых в процессе его деятельности, а также других объектов персонифицированного, по выражению профессора Е. А. Суханова, имущества, закрепленного за этим юридическим лицом. Методологически мы будем руководствоваться диалектико-материалистическим воззрением на процесс экономического развития, где производительные силы развиваются по объективным законам физики, химии, биологии и иных естественных наук, а в распределение полученного в процессе производства результата вмешиваются социальные законы, часто вступающие в противоречие с законами экономического развития. Речь идет о российском законодательстве, которое нарушает субординацию соотношения экономики и права, тем са-

мым отрицательно влияя на эффективность общественного производства.

Частично мы данный вопрос рассмотрели с позиций внутренних противоречий самого гражданского законодательства, признавшего юридическое лицо в форме хозяйственного товарищества и общества собственником обособленного за ним имущества. Рассмотрим далее нарушение той же субординации, обусловленной уже в значительной мере аномалиями в экономической теории. Как верно отмечается представителями ее нового – социального – направления, практически во всех государствах вместо открытого присвоения результатов труда, как это было в период натурального хозяйства, сформировалась система неэкономического присвоения дохода, осуществляемая в скрытой форме и «законодательно обоснованная». Работники коммерческих юридических лиц, использующие свой человеческий капитал и производственные фонды юридического лица, рассматриваются в качестве «продавцов рабочей силы» и не признаются участниками юридического лица. А вкладчики юридического лица, оказывающие ему финансовую услугу в форме передачи права пользоваться и распоряжаться их имущественным капиталом, признаются участниками юридического лица, им же принадлежат его доходы. Тем самым даже в государствах, где уровень оплаты труда достаточно высок, правовая дискриминация полностью сохраняется [5, с. 30].

Отмеченная в отношении многих государств мира правовая дискриминация в полной мере относится к современной России и ее законодательству о юридических лицах, что вступает в противоречие с конституционным признанием России социальным государством. Тем более, что в нашей стране уровень оплаты труда участников коммерческих юридических лиц в разы ниже уровня оплаты труда в экономически развитых странах. На примере хозяйственного общества, созданного одним учредителем, мы показали, что люди, участвующие своим трудом в производстве новой продукции, выпускаемой этим юридическим лицом, фактически входят в организацию как юридическое лицо, но формально исключены из структуры производственных отношений и участников юридического лица, рассматриваются как наемные работники организации, которую сами составляют. Не юридический ли это нонсенс? А проистекает он из того, что экономическая теория во всем мире до сих пор руководствуется ошибочным тезисом Карла Маркса «рабочая сила – товар». Из этой формулы следует, что продавая свою рабочую силу, что невозможно ни теоретически, ни практически, поскольку она неразрывно связана с «душой» и телом человека, фиктивные продавцы, но истинные производители материальных и духовных благ в материально-вещественной форме уже теряют право участвовать в присвоении полученного их трудом результата производственной деятельности. Такая ситуация противоречит объективным закономерностям развития производительных сил и здравому смыслу.

Совершенно очевидным является тот факт, что собственником полученного в процессе производства дохода (если он имеет место) всегда должен становиться тот, кто использует имущество, а не тот, кому оно принадлежит. Именно на этом принципе построено право арен-

ды или денежного займа. Хотя в процессе производства все действия происходят с имущественным капиталом, но они являются результатом деятельности человеческого капитала, принадлежащего лицам, участвующим в процессе производства своим личным трудом. Только единственное решение о передаче права пользоваться и распоряжаться имущественным капиталом принадлежит его собственнику, который за свою услугу приобретает право на получение дивидендов. Все остальные решения принимают другие люди – участники производства, связанные с новой натуральной формой имущества (производственными фондами) [5, с. 166–167].

Российский законодатель отнес отношения наемных работников к предмету трудового, а не гражданского права, но данное обстоятельство никакого значения не имеет, поскольку система производственных отношений строится объективно, исходя из закономерностей построения и функционирования производительных сил общества. Человеческий капитал в виде интеллектуальных и физических способностей, которыми обладают наемные работники, является важнейшей составляющей производительных сил, причем активной составляющей, приводящей в действие пассивную составляющую в виде имущественного капитала в денежной и овеществленной форме. И никакая отраслевая принадлежность трудовых отношений по российскому, да и других стран мира, законодательству не может изменить объективно сложившейся роли человеческого капитала в движущих силах общественного развития. Изучающие юридическое лицо ученые-цивилисты чаще всего видят отрыв его от производства в предмете трудового права. Они забывают о том, что и трудовые отношения – это тоже производственные отношения, причем они составляют их, образно выражаясь, сердцевину, потому что именно в данных отношениях скрывается самый высокий потенциал производительных сил и отдельного коммерческого юридического лица, и всей экономической системы государства. От их адекватного, экономически целесообразного построения зависит эффективность экономической деятельности данного юридического лица и судьба национального продукта страны, а от юридического лица, функционирующего в сельском хозяйстве, – еще и обеспечение продовольственной безопасности. Поэтому регулирование данных отношений как гражданским, так и трудовым правом никакого значения для существа вопроса не имеет. Здесь – производственные отношения в самом чистом, экономически обоснованном виде. Иное о них представление является идеалистическим и метафизическим, а скорее абсурдным, потому что позитивное право воспринимается как основа экономического развития, что совершенно недопустимо.

Члены трудового коллектива, занятые в производстве новой продукции юридическим лицом в форме хозяйственного общества, являются его подлинными и бесспорными участниками как собственники неотчуждаемого человеческого капитала. Но весьма непростая ситуация в отношении собственников имущественного капитала в денежной или овеществленной форме. В этой связи необходимо уяснить подлинную роль в общественном производстве учредителей хозяйственных обществ. Будь то единственный учредитель юридичес-

кого лица, будь их множество, в одном случае они могут признаваться его участниками, а в другом таковыми не являются. Уточним, что в данном случае имеется в виду участник производственного процесса, то есть тот, кто своим человеческим капиталом (интеллектуальными и физическими способностями) принимает в этом процессе личное участие. Словарь русского языка указывает, что слова «участвовать», «участник» имеют обязательную привязку к конкретному географическому пространству и реальному времени нахождения кого-то в этом пространстве [4, с. 1133].

Применительно к хозяйственным обществам, призванным осуществлять производство новых товаров, работ, услуг, это означает, что их участниками должны признаваться те лица, которые находятся по месту производственной деятельности и принимают в ней личное участие. Не странным ли является нынешнее состояние, когда участниками производственной деятельности функционирующих в России хозяйственных обществ признаются лица, находящиеся на островах в тысячах миль от России, а работники этих обществ таковыми не признаются? Кто возьмется объяснить нам такое положение? Из каких закономерностей экономического развития оно проистекает? Именно здесь скрывается один их корней зарождения и развития коррупции в России.

Исходя из общенаучного представления понятия «участники», в хозяйственном обществе ими должны признаваться те физические лица – учредители, которые не только вложили свой имущественный капитал в денежной или вещественной форме и остаются по-прежнему собственниками этого капитала, но и участвуют в его деятельности своим человеческим капиталом (интеллектуальными и физическими способностями). При участии их в распределении полученного результата производства хозяйственного общества следует учитывать использование ими и того, и другого капитала. Каждое из этих двух видов участия должно оплачиваться отдельно: трудовое – в меру участия в производственном процессе и полученного результата, а финансовое участие – в виде дивидендов на вложенный капитал.

Но едва ли обоснованным является признание участниками хозяйственных обществ лиц, вложивших свой капитал в имущественную базу хозяйственного общества в виде прямого вклада или приобретения акций, и не принимавших участие в деятельности общества лично своими интеллектуальными и физическими способностями. Использование вложенного ими капитала должно оплачиваться в пределах среднего процента по депозитному вкладу в коммерческом банке. Однако фактически эта плата в разы превышает размер такого процента при получении дивидендов по действующему, так называемому корпоративному, законодательству. Именно эта заинтересованность привлекает иностранных и отечественных собственников капитала, иногда ошибочно называемых инвесторами, вкладывать свои финансовые ресурсы в деятельность хозяйственных обществ, особенно в высокодоходных отраслях экономики.

Эти вкладчики финансовых средств остаются собственниками только вложенного ими капитала, за использование которого и так получают высокий доход в виде дивидендов, и не имеют никакого права на участие

в распределении полученного хозяйственным обществом дохода. Они фактически выступают в роли финансистов, ничем не отличающихся от коммерческих банков, финансирующих ту или иную деятельность через кредитно-ссудный механизм. Но суммы получаемых ими дивидендов значительно превышают даже и тот высокий процент за кредит, который сегодня устанавливается коммерческими банками. Включение этих финансистов в число участников хозяйственного общества является экономически несостоятельным. Аномальным в современной экономике является то, что вложенные финансистами капиталы возрастают еще и за счет той части полученного юридическим лицом дохода, которая инвестируется для модернизации производства, что существенно повышает стоимость акций. Очевидно, что приобретенное таким способом имущество хозяйственного общества должно признаваться объектом права общей собственности трудового коллектива, а не вкладчиков капитала.

Таким образом, из всего изложенного можно сделать вывод, что сущность юридического лица извращена российским законодательством. Ошибочно или по чьему-то умыслу собственником имущества, обособленного за юридическим лицом в организационно-правовой форме хозяйственного общества, признается само юридическое лицо, что не соответствует экономической закономерности и скрывает собственников вложенного в юридическое лицо имущественного капитала в денежной или вещественной форме. Не являясь подлинными участниками юридического лица, они распоряжаются полученными в процессе его деятельности доходами. Но деятель-

ность эту фактически осуществляют лица, участвующие в производстве своим человеческим капиталом, которые в нарушение объективных экономических законов исключены их числа участников юридического лица и опосредуемых им производственных отношений. Такая ситуация в какой-то момент непременно приведет к социальному взрыву, потому что в условиях действия Конституции, объявившей Россию социальным государством, эта ситуация является грубейшим нарушением прав и интересов той части населения, которая трудится в производстве новых материальных благ. В свете изложенного более чем очевидной является необходимость глубокой модернизации гражданского законодательства о юридических лицах. Оно должно быть построено на признании роли и значения в общественном производстве его участников и лиц, финансирующих производство, а не на признании хозяйственного общества собственником обособленного за ним имущества. Трактовка сущности юридического лица в форме хозяйственного общества как персонифицированного имущества – не помощник законодателю, а, скорее, абстрактно-теоретический способ ввести его и публичного читателя в заблуждение.

В реализации наших предложений, которые подкреплены экономическими закономерностями развития общества, заложен значительный потенциал дальнейшего повышения эффективности общественного производства, а применительно к аграрному сектору – еще и решения проблемы обеспечения продовольственной безопасности страны.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Брутенц К. Н. Закат американской гегемонии. М.: Международные отношения, 2009. 512 с.
2. У аграрной науки всегда есть и будет будущее // Московский комсомолец в Саратове. 2010. 30 июня; 2010. 7 июля.
3. Суханов Е. А. О концепции развития законодательства о юридических лицах // Журнал российского права. 2010. № 1. С. 5–12.
4. Ожегов С. И. Словарь русского языка. М.: Оникс, 2007. 639 с.
5. Каменецкий В. А., Патрикеев В. П. Основы социальной экономики. М.: Экономика, 2010. 952 с.

REFERENCES

1. Brutents K. N. Decline of American supremacy. M.: International relations, 2009. 512 p.
2. Agrarian science always has and will have future // Moscow kpmsolets in Saratov. 2010. June 30; 2010. July 7.
3. Sukhanov E. A. On the concept of development of the legislation about legal entities // The journal of the Russian law. 2010. # 1. P. 5–12.
4. Ozhegov S. I. The dictionary of the Russian language. M.: Onics, 2007. 639 p.
5. Kamenetsky V. A., Patrikeyev V. P. The fundamentals of social economics. M.: Economics, 2010. 952 p.

УДК 342.553

ББК 67.400.7

Олейникова Светлана Сергеевна,

преподаватель каф. уголовно-правовых дисциплин

Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ,

г. Волгоград,

e-mail: svetlana_oleynik@mail.ru

ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ЗЕМСКОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XIX В.

LEGAL PROVISION OF SOCIAL ACTIVITIES OF THE PEASANT COMMUNITIES AT THE SECOND HALF OF THE XIX CENTURY

Анализируются особенности нормативно-правового обеспечения социальной деятельности органов местного самоуправления и проблемы ее реализации на практике в 1860–1890-е гг. Автор раскрывает причины недостаточной эффективности решения земствами социальных вопросов. Автор приходит к выводу, что деятельность местного самоуправления по решению некоторых социальных проблем в целом улучшила ситуацию, однако не обеспечила коренных изменений социальной политики. Законодательство, регулировавшее социальную деятельность земств, ставило их в сложные условия, не давало им самостоятельности в решении важнейших вопросов, не предусматривало источников приобретения доходов, адекватных социальным задачам.

This article analyzes the features of regulatory provision of social activity of the local governments and the problems of its practical implementation in 1860–1890. The author reveals the reasons for the lack of effectiveness of solutions of social issues by peasant communities. The author concludes that the activities of local government to solve some social problems in general improved the situation but did not provide for fundamental changes of social policy. Legislation regulating social activities of peasant communities, put them in difficult conditions, did not provide them with independence in solving major issues, did not provide for the sources of obtaining revenue adequate to social objectives.

Ключевые слова: социальное законодательство, социальная политика, социальная деятельность государства, социальные проблемы, социальная ситуация, органы местного самоуправления, земства, политические функции, социальные функции, гармонизация интересов, система народного образования.

Keywords: social legislation, social policy, social activities of the state, social problems, social situation, local governments, peasant community, political functions, social functions, the harmonization of interests, system of public education.

В настоящее время Российская Федерация переживает период становления основ социального государства. Современные исследователи приходят к следующему важному выводу: «Для дальнейшего успешного реформирования российского общества необходимо выработать стратегию социально-экономического развития и четко

определить ценностные ориентиры общественного развития. При разработке стратегии развития важно учитывать объективные закономерности развития общества, поскольку знание базовых тенденций развития позволит увидеть преемственность экономического развития, его основное направление, осуществлять не обратное, а прогрессивно-поступательное движение в русле общезивилизационного развития человечества» [1, с. 65].

При выявлении закономерностей преемственности развития большое значение имеет исследование отечественного опыта, как позитивного, так и негативного, в проведении социально-экономической политики и решении социальных проблем населения. По нашему мнению, бесспорный интерес в данном контексте представляет исследование взаимодействия органов государственного управления и местного самоуправления в различные периоды развития Российского государства. Знаменательный этап этого взаимодействия относится ко второй половине XIX в. В числе реформ Александра II особое место занимают преобразования в сфере местного самоуправления. В 1860-х гг. в России складывалась модель местного самоуправления, которая не предусматривала для земских и городских органов политического самоуправления, но давала им право решения широкого круга хозяйственных вопросов.

Разработка законодательства о земствах строилась на «хозяйственной теории», согласно которой за органами местного самоуправления признавалось право самостоятельного решения комплекса местных хозяйственных проблем. Сторонник этой теории князь А. И. Васильчиков считал, что первостепенное значение имеет не наличие у народа абстрактных политических прав, а возможность самостоятельно решать социальные вопросы. Апеллируя к законодательному опыту развитых буржуазных государств, он подчеркивал, что «...народы, которые достигли действительной самостоятельности и истинной свободы, начали свое политическое поприще с того, что закрепили за собой несколько простых, но существенных прав и преимуществ и, не увлекаясь общечеловеческими соображениями и политическими притязаниями, старались утвердить свою независимость в тесной среде местных интересов». Первым шагом к такой самостоятельности А. И. Васильчиков называл право местного самоуправления «раскладывать» на местах налоги, устанавливаемые центральной властью. Следующим – самостоятельное расходование части налоговых сумм «на предметы местных нужд» [2, с. 2–3].

Б. Н. Чичерин в русле общественно-хозяйственной концепции признавал право органов местного самоуправления на самостоятельность в решении «собственных» проблем населения, но настаивал на государственном контроле, необходимом для соблюдения баланса местных и общенациональных интересов: «...учреждения местной власти, не подверженные строгой регламентации, регулированию и контролю со стороны верховной государственной власти, являются центрами концентрации сепаратистских тенденций» [3, с. 38].

Одновременно ряд мыслителей (В. П. Безобразов, А. Д. Градовский, И. И. Лазаревский и др.) воспринимали местное самоуправление не иначе как часть государственного управления. Соответственно главный смысл местного самоуправления виделся не в обособлении от государства, а в службе его интересам и целям. В частности – в принятии органами МСУ части функций государства, направленных на улучшение условий жизни народа. В. П. Безобразов писал: «Истинные органы самоуправления, возникнув на общественной почве под влиянием общественных интересов, тем не менее перестают быть государственными и для этого должны входить, как звенья, в общую систему власти и управления в государстве». При этом В. П. Безобразов подчеркивал, что передача местному самоуправлению права решения конкретных задач должна осуществляться в пределах, строго определенных законом [4, с. 98].

Таким образом, в основу земского законодательства 1860-х гг. была положена концепция, согласно которой местное самоуправление, являясь по сути частью государственного управления, наделялось полномочиями осуществления целого ряда направлений государственной социальной политики.

В Положении о губернских и уездных земских учреждениях 1864 г. был очерчен круг дел, подлежавших их ведению, в том числе:

- заведывание имуществами, капиталами и денежными сборами земства;
- меры обеспечения народного продовольствия;
- меры призрения, способы прекращения нищеты;
- управление делами взаимного земского страхования имуществ;
- попечение о развитии местной торговли и промышленности;
- участие, преимущественно в хозяйственном отношении и в пределах, законом определенных, в попечении о народном образовании, народном здравии и тюрьмах.

Результаты социальной деятельности органов местного самоуправления не были однозначными. Проследим это на примере развития системы народного образования, так как именно «система образования является наиболее экономически не защищенной, чрезвычайно зависимой от государства и проводимой им социальной политикой» [5, с. 110]. В решении некоторых проблем удалось добиться положительной динамики. Так, регламентированное законодательством участие земств «в попечении о народном образовании», хотя и ограниченное в основном хозяйственной миссией, позволило увеличить число школ для беднейших слоев населения. Приведем пример. В Московской губернии к началу уч-

реждения земства имелось 268 школ различной ведомственной принадлежности, в основном церковно-приходские. Этого количества было недостаточно, большинство крестьянских детей либо не обучались грамоте вообще, либо получали отрывочные знания от грамотных крестьян. В имевшихся школах не хватало учителей и учеников. В течение 1860–1870 гг. на уездных и губернских земских собраниях разрабатывались принципы земской школы, решались вопросы об источниках финансирования школьного строительства. Многие сельские общества выделяли средства на ремонт ветхих школьных зданий и строительство новых, приобретение учебников. В результате совместных усилий земств и крестьянских обществ к концу XIX в. количество школ было увеличено до 790, то есть по сравнению с дореформенным периодом их число выросло в несколько раз. При этом 490 из них являлись земскими школами. Теперь в губернии на две тысячи жителей приходилась одна школа. Земства взяли на себя работу по подготовке учителей для народных школ. В период 1869–1879 гг. земские учительские семинарии и школы были открыты в десяти губерниях: Московской, Петербургской, Новгородской, Тверской, Саратовской и др. [6, с. 155]. Количественный рост школ и улучшение их кадрового состава были очевидны. Но было ли этого достаточно для серьезных сдвигов в системе народного образования? В 1880-е гг. общее количество земских школ в стране достигло 12 тысяч. В то же время, согласно переписи 1897 г., удельный вес грамотных людей в стране составлял всего 22,3 % населения [7, с. 142, 147].

Таким образом, одно из важнейших направлений социальной функции государства – развитие народного образования – не было реализовано для подавляющего большинства российского населения.

По нашему мнению, недостаточная эффективность решения земствами социальных вопросов была обусловлена рядом причин. Одна из основных заключалась в особенностях законодательного регулирования деятельности земств. В Положении 1864 г. был заложен механизм, допускавший прямое вмешательство губернаторов в работу земских органов самоуправления. Согласно Положению начальник губернии имел право «остановить исполнение всякого постановления земских учреждений, противного законам, или общим государственным пользам». Расплывчатая и неконкретная категория «общие государственные пользы» открывала возможность пресечения практически любого начинания.

Недостаточная самостоятельность в решении хозяйственных вопросов, формально переданных государством органам местного самоуправления, приводила к краху многих социальных проектов. Один из многочисленных примеров: в 1865 г. Черниговское губернское собрание решило открыть педагогическую школу при мужской гимназии, но предложение было отклонено Министерством народного просвещения [8, с. 16–17].

Лишенные инициативы, задушенные произволом администрации, к концу 1870-х гг. земства работали уже как бы по инерции. Многие из гласных настолько утратили интерес к своей общественной обязанности, к тому же довольно обременительной, что перестали посещать заседания земских собраний [9, с. 90]. Исполнение земс-

ких дел в управах при отсутствии должного контроля со стороны гласных принимало все более формальные формы, не связанные с решением реальных нужд населения. По мнению ряда современных исследователей, именно поэтому земства быстро превращались в еще одну «начальственную» надстройку, существовавшую за счет дополнительных поборов с населения [10, с. 148].

В 1890 г. земское законодательство было существенно изменено. Произошло значительное усиление административного надзора за деятельностью органов земского самоуправления [11, с. 145]. Согласно статье 87 Положения о земских учреждениях от 12 июня 1890 г., губернатору давалось право приостанавливать любое земское постановление, если оно нарушает закон, круг ведомства, пределы власти, порядок действий земских учреждений или не соответствует общим государственным пользам и нуждам, либо явно нарушает интересы местного населения. Таким образом, к неконкретной формулировке «общие государственные пользы и нужды» была добавлена еще одна – «интересы местного населения». Важно подчеркнуть, что сословная организация российского общества практически исключала наличие широкого круга общих интересов у разных слоев населения. Напротив, интересы помещиков-землевладельцев и недавно вышедших из крепостной зависимости крестьян часто диаметрально различались.

Наряду с расширением прав губернаторов на приостановление постановлений земских собраний был изменен порядок обжалования приостановленных постановлений. Положение 1864 г. в случае приостановки губернатором принятого земством постановления давало земскому собранию возможность обратиться к министру внутренних дел и через него подать жалобу в Сенат. В Положении 1890 г. данная схема была усложнена. Появилась новая промежуточная инстанция – губернское присутствие, в которое должны были обращаться земства в случае приостановления их постановлений губернатором.

Болезненной для земств была проблема правового регулирования источников их доходов. Все земские доходы по способу получения делились на окладные и неокладные. К окладным доходам относились: доходы от обложения недвижимого имущества (земель, лесов, жи-

лых домов в городах и уездах, фабричных и торговых помещений); сборы при выдаче промысловых и торговых свидетельств, патентов на производство различных напитков, обложенных акцизом, и на заведения, продающие спиртные напитки. К неокладным доходам относились: сборы с недвижимого имущества самого земства и проценты с принадлежавших ему капиталов; судебные пошлины и сборы, а также пошлины за пользование учреждениями и услугами земства; доходы от земских промышленных предприятий; штрафы и пени за несвоевременную оплату земских сборов.

Во всех земствах России окладные доходы в десятки раз превышали неокладные [12, с. 82]. В структуре окладных доходов львиную долю составляли доходы от обложения недвижимого имущества, в первую очередь земли. В целом земства располагали скудными средствами, и главным источником новых доходов было право облагать земских плательщиков новыми налогами. В результате стремление земств направить больше средств на решение социальных проблем оборачивалось необходимостью повышения налогов. Но и здесь компетенция земств постепенно все более ограничивалась. К примеру, было урезано право обложения налогами торгово-промышленных предприятий. Следовательно, новыми налогами могли облагаться только земли, которые и так несли высокие платежи. На крестьянских участках сумма этих платежей нередко превосходила сумму доходов. Проведенный историко-правовой анализ позволяет прийти к следующим выводам. В ходе земской реформы 1864 г. верховная власть России наделила органы местного самоуправления правом решения ряда хозяйственных вопросов, тем самым превратив МСУ в субъект осуществления отдельных направлений социальной функции государства. Деятельность местного самоуправления по решению некоторых социальных проблем в целом улучшила ситуацию, однако не обеспечила коренных изменений социальной политики. Законодательство, регулировавшее социальную деятельность земств, ставило их в сложные условия, не давало им самостоятельности в решении важнейших вопросов, не предусматривало источников приобретения доходов, адекватных социальным задачам.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Морозова Н. И. Эволюция общества в сторону накопления элементов социализации: ведущая тенденция современного общественно-экономического развития // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 1 (14). С. 64–69.
2. Васильчиков А. И. О самоуправлении: сравнительный обзор русских и иностранных земских и общественных учреждений: в 3 т. Т. 1. СПб.: Тип. В. В. Прац, 1872. 460 с.
3. Чичерин Б. Н. Несколько современных вопросов. М.: Изд-во К. Солдатенкова, 1862. 265 с.
4. Безобразов В. П. Земские учреждения и самоуправление. М.: Университетская типография. 1874.
5. Неровня Т. Н. Образование как институциональная доминанта и детерминанта общественного прогресса в трансформирующейся экономике России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2008. № 5. С. 102–111.
6. Масанова М. Д. Земства и становление всеобщего обучения в России. 1864–1880 гг. СПб.: Изд-во СЗАГС, 2000. 216 с.
7. История СССР XIX – начало XX в. / под ред. И. А. Федосова. М.: Высшая школа, 1981.
8. Очерки деятельности губернских земств по народному образованию. Псков, 1898.
9. Лаптева Л. Е. Земские учреждения в России. М.: Изд-во ИГиП РАН, 1993. 133 с.

10. Гильченко Л. В. Из истории становления местного самоуправления в России // Государство и право. 1996. № 2. С. 91–104.
11. Куликов В. В. Местное самоуправление и административный надзор: исторический опыт земства // Журнал Российского права. 2000. № 9. С. 142–153.
12. Андреев С. А. Экономическая деятельность земств Поволжья в середине XIX – начале XX в. // Вопросы истории. 2009. № 4. С. 82–88.

REFERENCES

1. Morozova N. I. Evolution of the society to accumulation of the elements of socialization: leading trend of the modern social and economic development // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business institute. 2011. # 1 (14). P. 64–69.
2. Vasilchikov A. I. On the self-governing: comparative review of Russian and foreign local and public agencies: in 3 volumes. V. 1. SPb.: Type. V. V. Prats, 1872. 460 p.
3. Chicherin B. N. Several modern issues. M.: Publishing house C. Of Soldatenkov, 1862. 265 p.
4. Bezobrazov V. P. Local agencies and self-governing. M.: Printing house of the University. 1874.
5. Nerovnya T. N. Education as an institutional dominant and determinant of the social progress at transforming economy of Russia // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business institute. 2008. # 5. P. 102–111.
6. Masanova M. D. Local councils and development of total training in Russia. 1864–1880. SPb.: Publishing house of CZAGS, 2000. 216 p.
7. History of the USSR XIX – beginning of XX century / edited by I.A. Fedosov. M.: High school, 1981.
8. Sketches about the activity of the governorate local councils about the people's education. Pskov, 1898.
9. Lapteva L. E. Local agencies in Russia. M.: Publishing house of IGiP RAN, 1993. 133 p.
10. Gilchenko L. V. The history of development of the local self-government in Russia // The state and the law. 1996. # 2. P. 91–104.
11. Kulikov V. V. Local self-government and administrative control: historical experience of local council // Journal of the Russian law. 2000. # 9. P. 142–153.
12. Andreyev S. A. Economic activity of local councils in the Volga region in the middle of XIX – beginning of XX century // Issues of history. 2009. # 4. P. 82–88.

УДК 342.924
ББК 67.401

Комлева Ольга Валерияновна,
аспирант каф. конституционного и административного права
Российской академии народного хозяйства и государственной
службы при Президенте Российской Федерации,
г. Волгоград,
e-mail: komleva_555@mail.ru

КАЧЕСТВО АКТОВ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ: ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ

QUALITY OF ENACTMENTS OF THE LOCAL SELF-GOVERNMENT: LEGAL ASPECTS

Статья посвящена актуальным проблемам, касающимся «качества» принимаемых актов органов местного самоуправления, а также представлены разные точки зрения исследователей по данным проблемам. Органы местного самоуправления решают значительное количество вопросов местного значения, и это требует принятия органами муниципальной власти нормативно-правовых актов, в связи с чем данная деятельность ложится на представительный орган местного самоуправления. В современных условиях и при постоянной нагрузке на органы местного самоуправления возрастает значение качественной подготовки принимаемых ими нормативных правовых актов. Практика также показывает, что органами местного самоуправления довольно часто принимаются «некачественные», «дефектные», «недействующие» нормативно-правовые акты. В статье проанализированы и раскрываются основные виды дефектов правовых актов,

обосновывается необходимость осуществления антикоррупционной экспертизы и мониторинга принимаемых актов. Автором формулируются общие выводы о возможных причинах «дефектности» актов и предлагаются правила, способствующие их устранению.

The article is devoted to the actual problems, concerning “quality” of enactments accepted by the local government authorities, as well as presents the different points of view of researchers on the given problems. The local government authorities solve significant amount of issues of local value, and this demands acceptance of regulatory legal enactments by the municipal authorities; and in this regards the given activity is performed by the representative local government authorities. The value of quality preparation of regulatory legal enactments accepted by the local government authorities is constantly increasing in the modern conditions and permanent loading of

the local government authorities. Practical activity also demonstrates that the local government authorities pretty often accept “low-quality”, «defective», or “invalid” regulatory legal enactments. The article has analyzed and presented the major types of defects of legal enactments, and has justified the necessity of implementation of anti-corruption expertise and monitoring of accepted enactments. The author has formulated the general conclusions on the possible reasons of “defects” of enactments and has proposed the rules assisting their elimination.

Ключевые слова: правотворчество, законодательство, предмет правового регулирования, муниципальный правовой акт, представительный орган местного самоуправления, должностное лицо, устав муниципального образования, положение, проект, компетенция, дефект, качество, юридическая техника, планирование, судебный контроль, антикоррупционная экспертиза, коллизионные нормы, мониторинг.

Keywords: lawmaking, legislation, subject of legal regulation, municipal legal enactment, representative body of local self-government, officer, municipal entity charter, provision, project, competence, defect, quality, legal technique, planning, judicial control, anti-corruption expertise, conflict of the law rules, monitoring.

В современных российских условиях все более отчетливо формируется относительно крупный массив нормативных правовых актов муниципальных образований, который закрепляет и регулирует разнообразные общественные отношения на местах. Такие нормативные правовые акты создаются путем принятия (издания) их различными органами и должностными лицами местного самоуправления, а также населением муниципального образования [1, с. 20].

Муниципальный правовой акт как результат правотворческой деятельности органов местного самоуправления представляет собой решение по вопросам местного значения или по вопросам осуществления отдельных государственных полномочий, переданных органам местного самоуправления федеральными законами и законами субъектов Российской Федерации, принятое населением муниципального образования непосредственно, органом местного самоуправления и (или) должностным лицом местного самоуправления, документально оформленное, обязательное для исполнения на территории муниципального образования, устанавливающее либо изменяющее общеобязательные правила или имеющее индивидуальный характер [2, с. 1419].

Именно такое определение понятия «муниципальный правовой акт» закреплено в ст. 2 Федерального закона от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [3].

Авторитетный ученый в области юриспруденции С. С. Алексеев определил правотворчество как завершающую процесс формирования права государственную деятельность, в результате которой определенные положения возводятся через закон, иные источники в юридические нормы [4, с. 79–80].

Применительно к сфере местного самоуправления муниципальное правотворчество представляет собой

деятельность органов местного самоуправления по решению вопросов местного самоуправления, а в случаях, предусмотренных законом, и по решению отдельных государственных полномочий, переданных органам местного самоуправления федеральными законами и законами субъекта Российской Федерации [5, с. 65].

Качество муниципальных правовых актов, принимаемых представительным органом местного самоуправления, и системы муниципальных правовых актов, из которых она складывается, прямо отражается на развитии местной экономической жизни, на привлечении инвесторов, создании стабильных условий и понятных правил для развития предпринимательства. Очень важно на муниципальном уровне активизировать экономику муниципального образования, что непременно приведет к появлению новых рабочих мест, повышению уровня жизни населения. Поддержка развития предпринимательства и создание благоприятных условий для бизнес-сообщества являются важнейшими задачами местного самоуправления, так как обеспечивают не только экономическое благополучие, но и благоприятную среду обитания для населения. В решении данных задач самую активную позицию должен занять именно представительный орган местного самоуправления.

В условиях постоянного увеличения правотворческой нагрузки на органы местного самоуправления, когда в ходе незавершившейся муниципальной реформы постоянно меняется законодательство о местном самоуправлении, увеличивается количество вопросов, решаемых органами местного самоуправления, соответственно возрастает и значение качественной подготовки муниципальных правовых актов и соблюдения правотворческой техники при их разработке [6, с. 29–30].

И. А. Лапина считает, что в ситуации, когда правовые акты органов законодательной власти субъектов РФ не соответствуют предъявляемым требованиям, можно говорить об их дефектности (дефектных актах).

В теории государства и права, а также в отраслевых юридических науках отсутствует единый подход к определению дефектов нормативных правовых актов. В юридических источниках встречаются их различные наименования: «некачественные», «дефектные», «недействительные», «недействующие», «незаконные», «порочные» акты. Представляется, что понятие «дефектные акты» является родовым для всех перечисленных, так как оно включает в себя и незаконные акты, и акты, принятые с нарушением правил юридической (законодательной) техники. Иными словами, дефектный правовой акт страдает либо пороком содержания, либо пороком формы, либо имеет оба порока сразу.

Более того, рассматриваемые далее дефекты можно отнести и к дефектам актов органов местного самоуправления. Исследователи выделяют различные основания некачественности актов.

И. А. Лапина выделяет дефекты актов, относящиеся к нарушению правил юридической техники. Названия некоторых актов неоправданно растянуты и громоздки, поэтому ссылаться на их официальные наименования крайне неудобно. К тому же этот недостаток влечет за собой следующий изъян – теряется предмет правового регулирования, который должен быть отражен в названии акта. К дефектам И. А. Лапина также относит смешение

понятий и неточность терминов, засоренность акта инородным материалом; декларативность как правовые дефекты довольно часто встречается в правотворчестве представительных органов местного самоуправления, что в первую очередь объясняется низким уровнем законодательной техники. В содержании акта должны быть четко прописаны права и обязанности субъектов отношений, процедура их реализации. Наличие в актах общего декларативного материала допустимо, однако избыток теоретических пространственных норм резко увеличивает вероятность акта быть неэффективным на практике [7, с. 13–14].

В. А. Щепачев для недопущения произвольного применения норм, содержащихся в муниципальных правовых актах, считает необходимым соблюдать требования к применяемым выражениям и терминам, которые должны быть четкими, понятными и однозначными. Немаловажна также и универсальность выражений и терминов, применяемых в муниципальных правовых актах, что означает применение во всех муниципальных правовых актах, регулирующих конкретный вид правоотношений, одинаковых выражений и терминов, без неоправданных синонимов и вариаций.

Для недопущения произвольного понимания или, что еще критичнее, произвольного применения муниципальных правовых актов необходимо исключать недомолвки и двусмысленности.

Структурные дефекты акта касаются нарушения правил рационального построения, логики, структуры и взаимосвязи правовых норм. Чаще нарушаются требования, относящиеся к преамбуле акта, его основным понятиям, предмету правового регулирования [7, с. 14]. Важнейший принцип юридической техники – принцип единства терминологии, «то есть использование терминов тождественных и не противоречащих терминам, содержащимся в других нормативных правовых актах» [8, с. 18].

В. А. Щепачев также считает, что слабое внимание в настоящий момент уделяется формулированию четких и однозначных понятий, используемых в муниципальном правовом акте. Различные муниципальные правовые акты готовятся различными разработчиками, из-за чего возникают нестыковки применяемых понятий, используемых в положениях нормативных правовых актов.

Кроме этого, необходимо свести к минимуму включение в муниципальный правовой акт норм, отсылающих к положениям других нормативных актов, которые, в свою очередь, соответствующих норм не содержат, либо сами эти акты еще не приняты.

Вышеперечисленные дефекты не только становятся одной из причин снижения качества муниципальных услуг, получаемых населением муниципального образования, но и ослабляют саму муниципальную власть, позволяя поставить под сомнение ее самостоятельность, гарантированную Конституцией РФ [6, с. 29].

Связь между муниципальными нормативными актами выражается в том, что каждый вновь принимаемый на уровне муниципального образования нормативный правовой акт не должен содержать нормативных предписаний, которые противоречили бы предписаниям, содержащимся в уже действующих муниципальных нормативных правовых актах, за исключением, если последние подлежат изменению, дополнению или отмене вновь принятым нормативным актом [1, с. 27].

Проблема несогласованности, бессистемности муниципальных правовых актов до сих пор остается нерешенной. Одной из причин возникновения данных недостатков является торопливость, не всегда оправданная в муниципальном правотворчестве. Для преодоления подобных недостатков в акты органов местного самоуправления вносятся дополнения и изменения, иногда через небольшие сроки после принятия акта. Таким образом, необходимо рационально планировать правотворческую работу органов местного самоуправления.

Решение проблем системности нормативных правовых актов муниципальных образований представляется возможным при условии становления полноценных связей, что является особо актуальным с теоретической и тем более практической точек зрения, особенно в период развития всей современной системы российского законодательства [1, с. 27].

Планировать правотворческую работу необходимо таким образом, чтобы на подготовку проектов муниципальных правовых актов отводилось достаточное количество времени, необходимого для всесторонней проработки, в некоторых случаях учета мнения населения муниципального образования, привлечения к разработке проекта соответствующих квалифицированных специалистов, сбора необходимой информации для прогнозирования будущей эффективности правового акта [6, с. 29].

Планирование правотворчества обусловлено следующими целями: во-первых, планируемые акты должны обеспечивать правовыми средствами преобразование основных сфер социально-экономической жизни муниципального образования, развитие демократических институтов, защиту прав населения муниципального образования. Во-вторых, планируемый акт должен соответствовать компетенции органа, должностного лица местного самоуправления, его издающего, отвечать потребностям развития муниципального образования, быть направленным на реализацию данной компетенции [2, с. 1421].

Для предотвращения появления разногласий по проектам муниципальных правовых актов при проведении процедуры их согласования необходимо в процессе разработки проектов данных актов не только взаимодействовать с представителями заинтересованных органов, но и проводить консультации со специалистами, которые имеют опыт работы в затрагиваемой проектами муниципальных правовых актов области и смогут помочь не допустить появления в подобных актах каких-либо недостатков.

Еще одной значимой проблемой является недостаточное внимание, уделяемое привлечению общественности к участию в муниципальном правотворчестве. Все еще практикуется повышенная секретность, «келейность» при подготовке проектов муниципальных правовых актов, когда население просто ставится перед фактом принятия того или иного документа.

По спорным вопросам необходимо использовать имеющийся интеллектуальный потенциал ученых-практиков, экспертов и специалистов, которых можно и нужно привлекать к участию в разработке муниципальных правовых актов. Неоценимую пользу могло бы сыграть опубликование в средствах массовой информации протоколов заседаний представительного органа и его рабочих органов по вопросам обсуждения и принятия

нормативных актов. Население должно иметь четкое представление о том, как защищаются его интересы народными избранниками.

Очень важно своевременно и регулярно повышать уровень владения правотворческой техникой специалистов, осуществляющих работу над подготовкой муниципальных правовых актов. Для этого нужно проводить обучение, семинары и другие мероприятия по повышению их квалификации. Ведь от уровня владения правотворческой техникой зависит возможность последующего правильного применения правовых актов. Точное соблюдение правил юридической техники позволит достичь точности, полноты, доступности и лаконичности норм, содержащихся в муниципальном правовом акте, устранить и не допускать их недосказанность, размытость и декларативность. Ведь зачастую положения муниципальных правовых актов не исключают различного их понимания, что приводит к произвольному толкованию и, следовательно, произвольному применению. В результате допускается нарушение важнейшего конституционного принципа: равенства всех перед законом и судом [6, с. 29–30].

Как отмечает А. Сергеев, государственный судебный контроль за соответствием законодательству правовых актов органов и должностных лиц местного самоуправления остается недостаточно эффективным, так как только по официальным данным ежегодно на местном уровне издаются десятки тысяч актов, противоречащих законодательству, нарушающих права и законные интересы граждан, принятие которых оправдывается соображениями целесообразности, желанием защитить социальные интересы местных жителей, уточнить негибкую норму закона [9, с. 55].

В муниципальных правовых актах, по нашему мнению, обязательно должны быть закреплены требования к структуре нормативного правового акта, его оформлению, реквизитам, порядку его подготовки и внесения изменений, а также к наименованию.

Наименование отражает его содержание и основной предмет правового регулирования. Наименование должно быть точным, четким и максимально информационно насыщенным, правильно отражать предмет правового регулирования с тем расчетом, чтобы исполнители могли по наименованию муниципального правового акта определить его основное содержание, легко запомнить, при необходимости быстро отыскать. Так же как и законодательные акты, муниципальные правовые акты со сложными и неоправданно длинными наименованиями загромождают законодательство, затрудняют систематизацию и понимание муниципальных правовых актов. Особенно они неудобны при ссылках на них в других муниципальных правовых актах, актах применения права, документах, статьях и т. д. [5, с. 69].

При оформлении документов необходимо соблюдать правила, обеспечивающие юридическую силу документов, оперативное и качественное их исполнение и поиск, возможность обработки с помощью средств вычислительной техники.

Проект муниципального правового акта должен оформляться на соответствующем бланке установленного образца, иметь комплекс обязательных реквизитов и стабильный порядок их расположения.

Структура муниципального правового акта должна включать в себя как минимум две части: констатирующую, в которой излагаются цели и задачи предписываемых действий и их правовые обоснования, послужившие причиной подготовки акта, и распорядительную часть, в которой содержатся сами предписываемые действия. Документы, утверждаемые муниципальным правовым актом (правила, порядок, план, программа, перечень и иные), могут оформляться в виде приложений к муниципальному правовому акту.

Реквизиты муниципального правового акта должны включать наименование органа, издавшего муниципальный правовой акт, или должностного лица, название вида документа (его предусмотренной Федеральным законом № 131-ФЗ формы), заголовок, дату принятия (издания) документа, регистрационный номер, подпись уполномоченного должностного лица. И хотя последние три реквизита проставляются уже после принятия (издания) муниципального правового акта, проект муниципального правового акта должен содержать соответствующее предварительное оформление: предусмотренные бланком и образцами оформления места для номера, даты и подписи.

Наименование органа или должностного лица, принявшего (издавшего) нормативный правовой акт, указывается в точном соответствии с уставом муниципального образования и другими правовыми актами, закрепляющими наименование должностей муниципальной службы [2, с. 1423].

Вид муниципального правового акта должен соответствовать компетенции органа (должностного лица) местного самоуправления и вопросам, по которым он принимается, в соответствии со ст. 43 Федерального закона № 131-ФЗ [3].

Заголовок, представляя собой краткое изложение содержания муниципального правового акта – предмет правового регулирования – должен быть максимально кратким и емким, точно передавать смысл текста.

Текст проекта любого муниципального правового акта, составленного с соблюдением правил правотворческой техники, должен отвечать требованиям полноты, точности, доступности и лаконичности норм, содержащихся в муниципальном правовом акте, что позволяет создать оптимальные условия для последующего правильного применения правовых актов.

Таким образом, соблюдение правил оформления проектов и правотворческой техники при подготовке позволяет создать ясный, четкий, доступный для точного понимания и лаконичный муниципальный правовой акт, что делает его последующее применение максимально эффективным [2, с. 1423–1424].

В целях повышения качества актов органов местного самоуправления необходимо также проводить антикоррупционную экспертизу. При этом эксперт не должен ограничиваться исключительно прочтением текста и формальным поиском положений, подпадающих под формулировку коррупционных факторов; необходима серьезная аналитическая работа по их выявлению, оценке, идентификации и ликвидации.

При осуществлении и правовой, и антикоррупционной экспертизы не следует забывать, что российское

законодательство как совокупность действующих законов и иных правовых актов, регулирующих общественные отношения в различных сферах, представляет собой многоуровневое, сложное, противоречивое многоотраслевое формирование, имеющее огромное количество различных пробелов, нестыковок, дублирования, разночтений, устаревших, фактически не действующих, коллизионных норм [10, с. 41–42].

Под юридическими коллизиями понимаются расхождения или противоречия между отдельными нормативно-правовыми актами, регулирующими одни и те же либо смежные общественные отношения, а также противоречия, возникающие в процессе правоприменения и осуществления компетентными органами и должностными лицами своих полномочий [11, с. 359].

По мнению В. Н. Южакова, антикоррупционная экспертиза нормативно-правовых актов призвана устранить те их дефекты, которые прямо способствуют коррупции, а значит, устранить ситуации, когда у власти, основываясь на этих дефектах, появляется возможность устанавливать зависимость людей от усмотрения государственной власти, муниципальной власти, а значит, создавать им дополнительные проблемы [12, с. 9].

В целях повышения качества и эффективности принимаемых муниципальных правовых актов во многих городских округах в соответствии с уставами, федеральным законодательством принимаются положения о мониторинге муниципальных правовых актов. В частности, мониторинг способствует не только выявлению противоречий между нормами различных муниципальных правовых актов, но и изменению, отмене устаревших, а также проверке на соответствие муниципальных актов действующему законодательству РФ.

Ю. Терешко, Ю. Дарымова считают, что ситуацию с «неработающими» актами предлагаемый мониторинг вряд ли поправит кардинальным образом. Дело в том, что если в нормативно-правовом акте действительно есть какой-то правовой дефект, который можно устранить путем принятия новой нормы, то мониторинг будет иметь определенный результат, хотя и сведется к «латанию дыр».

Не секрет, что на сегодняшний день многие принимаемые акты не работают вовсе не из-за того, что в них есть юридические неточности. Причины низкой работоспособности зачастую лежат намного глубже. Так, нормативно-правовой акт может не работать как по объективным причинам (например, он просто не может заработать в тех социально-экономических условиях, в которых он существует), так и по субъективным (здесь имеется в виду сама правовая культура нашего общества, правовая грамотность граждан и степень их уважения к закону) [13, с. 18].

Как указывает М. А. Занина, еще римские юристы для разрешения столкновений правовых предписаний

выработали три правила: иерархическое («вышестоящий закон отменяет действие нижестоящего»), темпоральное («последующий закон отменяет действие предыдущего») и содержательное («специальный закон отменяет действие общего») [14, с. 23].

Таким образом, многие имеющиеся проблемы осуществления местного самоуправления могут и должны решать самостоятельно органы местного самоуправления, не дожидаясь, пока проблемы местной власти решат за нее. Активная позиция муниципальной власти в совершенствовании института местного самоуправления позволит реализовать его огромный потенциал. Самое серьезное внимание в этой работе должно быть уделено правовой работе как базовой составляющей деятельности любого органа публичной власти. Немалое значение в данной связи имеет организация правовой работы в представительном органе местного самоуправления, само название которого говорит о представлении интересов населения муниципальных образований в решении самых насущных вопросов – вопросов местного значения [6, с. 31–32].

Вышеизложенное дает основание для следующих выводов. Во избежание серьезных последствий принятия некачественных муниципальных правовых актов органы местного самоуправления и их должностные лица должны соблюдать несколько простых правил:

1) реализуя свое право на издание муниципальных правовых актов, не забывать об основной цели своей деятельности, установленной ст. 18 Конституции РФ [15] (права и свободы человека и гражданина определяют смысл деятельности местного самоуправления);

2) принимая муниципальные правовые акты, неукоснительно соблюдать требования действующего законодательства;

3) постоянно проводить мониторинг принятых муниципальных правовых актов с целью своевременного внесения в них изменений или отмены [16, с. 13];

4) осуществлять антикоррупционную экспертизу муниципальных правовых актов – это решение проблем противодействия коррупции и ликвидации соответствующих изъянов правовых актов;

5) при рассмотрении проектов муниципальных правовых актов применять правила юридической техники и использовать имеющийся потенциал ученых, экспертов, специалистов.

Итак, для повышения качества актов органов местного самоуправления необходимы и наличие высокого профессионального уровня, и обладание определенной совокупностью соответствующих знаний и опыта, так как множество актов создаются поспешно и небрежно, без глубокого научного обоснования, следствием чего является снижение авторитета правотворческой деятельности органов местного самоуправления.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Попов Д. В. Нормативные правовые акты муниципального образования как система // Муниципальная служба: правовые вопросы. 2008. № 1. С. 20–25.
2. Щепачев В. А. Особенности правотворческой деятельности органов местного самоуправления // Право и политика. 2010. № 8. С. 1419–1426.

3. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации: федер. закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ (ред. от 25.07.2011) (с изм. и доп., вступающими в силу с 02.08.2011) // Собрание законодательства РФ. 2003. № 40. Ст. 3822.
4. Алексеев С. С. Теория права. Харьков, 1994. 315 с.
5. Министерство юстиции РФ, Управление Министерства юстиции РФ по Красноярскому краю. Методические рекомендации для органов местного самоуправления по разработке проектов муниципальных правовых актов // Муниципальное право. 2011. № 1. С. 65–74.
6. Щепачев В. А. Совершенствование правовой работы в представительном органе местного самоуправления // Конституционное и муниципальное право. 2008. № 21. С. 28–32.
7. Лапина А. И. Дефекты законодательных актов субъектов Российской Федерации // Конституционное и муниципальное право. 2008. № 21. С. 13–17.
8. Картухин В. Ю. Отдельные аспекты использования терминологии как средства законодательной техники в правотворчестве субъектов РФ // Государственная власть и местное самоуправление. 2005. № 8. С. 17–21.
9. Сергеев А. Приостановление действия актов органов местного самоуправления // Законность. 2008. № 9. С. 53–58.
10. Казаченкова О. В. Антикоррупционная экспертиза нормативных правовых актов: правовые аспекты // Государственная власть и местное самоуправление. 2011. № 3. С. 39–44.
11. Матузов П. И., Малько Л. В. Теория государства и права : учебник. М.: Юрист, 2004. 510 с.
12. Черепанова Е. В. Правовой мониторинг – в действии // Журнал российского права. 2009. № 9.
13. Терешка Ю., Дарымова Ю. Ударим по законам // ЭЖ-Юрист. 2009. № 33.
14. Занина М. А. Проблемы разрешения коллизий норм права равной юридической силы в современном российском праве // Законодательство и экономика. 2010. № 4. С. 21–26.
15. Конституция Российской Федерации от 12.12.1993 // Собрание законодательства РФ. 2009. № 4. Ст. 445.
16. Алешкова Н. П. Правовой механизм и последствия отмены и приостановления актов органов местного самоуправления // Административное и муниципальное право. 2009. № 2. С. 12–17.

REFERENCES

1. Popov D. V. Regulatory legal enactments of the municipal entity as a system // Municipal service: legal issues. 2008. # 1. P. 20–25.
2. Shchepachev V. A. Peculiarities of legislative activity of the local government authorities // Law and policy. 2010. # 8. P. 1419–1426.
3. Federal law dated 06.10.2003 #131-FZ (revision as of 25.07.2011) On the general principles of arrangement of the local government in the Russian Federation (revised and amended as of 02.08.2011) // Collection of the RF legislation. 2003. # 40. Article 3822.
4. Aleskeyev S. S. Theory of law. Kharkov, 1994. 315 p.
5. RF Ministry of justice, Directorate of the RF Ministry of justice in Krasnoyarsk region. Methodical recommendations for the local government authorities for development of the drafts of municipal legal enactments // Municipal law. 2011. # 1. P. 65–74.
6. Shchepachev V. A. Improvement of legal activity at the representative authority of the local government // Constitutional and municipal law. 2008. # 21. P. 28–32.
7. Lapina A. I. Defects of legislative enactments of the RF entities // Constitutional and municipal law. 2008. # 21. P. 13–17.
8. Kartukhin V. Yu. Some aspects of the use of terminology as the means of legislative technique of the legislative activity of the RF entities // State authorities and local government. 2005. # 8. P. 17–21.
9. Sergeev A. Suspension of the power of enactments of the local government // Legislation. 2008. # 9. P. 53–58.
10. Kazachenkova O. V. Anti-corruption expertise of the regulatory legal enactments: legal aspects // State authorities and local government. 2011. # 3. P. 39–44.
11. Matuzov P. I., Malko L. V. Theory of the state and law : text book. M.: Yurist, 2004. 510 p.
12. Cherepanova E. V. Active legal monitoring // Journal of the Russian law. 2009. # 9.
13. Tereshka Yu., Darymova Yu. Let's bit the laws // EHJ-Yurist. 2009. # 33.
14. Zanina M. A. Issues of solution of collisions of the norms of the law of equal legal power in the modern Russian law // Legislation and economics. 2010. # 4. P. 21–26.
15. Constitution of the Russian Federation dated 12.12.1993 // Collection of RF legislation. 2009, # 4. Article 445.
16. Aleshkova N. P. Legal mechanism and consequences of cancellation and suspension of enactments of the local government // Administrative and municipal law. 2009. # 2. P. 12–17.

УДК 347.1
ББК 67.404

Дервянченко Олеся Александровна,
аспирант каф. гражданско-правовых дисциплин
Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ,
г. Волгоград,
e-mail: goncharova.sofia@gmail.com

ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ЕЕ МЕСТО В СИСТЕМЕ ВОЗМЕЗДНОГО ОКАЗАНИЯ УСЛУГ

EDUCATIONAL ACTIVITY AND ITS PLACE IN THE SYSTEM OF COMPENSATED SERVICES RENDERING

Деятельность в сфере образования является предметом регулирования как публичных, так и частных отраслей права, каждая из которых определяет свои признаки и особенности образовательного процесса. Гражданское законодательство, а также цивилистическая доктрина не позволяют однозначно определить не только понятие образовательной деятельности, но и ее место в системе возмездного оказания услуг. На основе анализа особенностей гражданско-правового регулирования в статье аргументируется, почему образовательная деятельность никогда не является предпринимательской, даже если осуществляется за плату. Поскольку легальное понятие образовательной деятельности отсутствует, предлагается авторское определение, содержащее основные признаки.

Activity in the educational sphere is generally governed by the private, as well as the public sector of law, where each one establishes its own characteristics and specifics of educational process. Neither legal system nor civil doctrine allow for uniform definition of educational process or clearly defines its place in the market system. The article analyses specifics of application of various jurisdiction toward sphere of education, and provides support for an argument why education is never "for profit" activity, even when it is a tuition based. Since there is no legal framework to define educational process, the author suggests its own definition that contains the basic characteristics.

Ключевые слова: образование, образовательная деятельность, платная образовательная деятельность, предпринимательская деятельность, приносящая доход деятельность, педагогическая деятельность, образовательный процесс, обучение, образовательные услуги.

Keywords: education, educational process, payable educational activity, entrepreneurship providing revenue, pedagogical activity, educational activity, teaching, educational services.

Образование – первостепенный фактор экономического, социального и духовного прогресса общества, необходимая предпосылка развития каждого человека, его культуры и благополучия [1]. Образование – общественное и частное благо, под которым в системе образования понимается целенаправленный процесс воспитания и обучения в интересах человека, общества, государства, а также совокупность приобретаемых знаний, умений,

навыков и компетенций определенных объема и сложности [2]. Поэтому одним из важнейших гарантированных Конституцией РФ прав человека является право на образование.

Принятие в 1992 г. Закона Российской Федерации «Об образовании» [3] имело огромное позитивное значение для развития отечественной системы образования в переходный период. Были заложены правовые основы обновления отношений в этой сфере, а также выполнены важные социальные функции сохранения и защиты системы образования в период кризисного развития страны. Однако не в полной мере удалось сформировать упорядоченную и сбалансированную систему законодательства в области образования, обеспечивающую последовательное и системное регулирование отношений в рассматриваемой сфере [4].

В настоящее время общей проблемой законодательства в области образования является неразвитость и противоречивость используемого понятийного аппарата. Действующее законодательство в области образования практически не содержит легальные определения используемых терминов [4]. Это относится и к определению специального понятия, широко употребляемого в сфере образования, такого как «образовательная деятельность».

В науке «деятельность» рассматривается в связи с бытием человека и изучается многими областями знания: философией, психологией, историей, культурологией, педагогикой, юриспруденцией и т. д. В деятельности проявляется одно из существенных свойств человека – быть активным. Именно это подчеркивается в одном из определений деятельности как «разных форм человеческой активности (экономической, политической, культурной)» [5].

В толковом словаре значение слова «деятельность» определяется как труд, занятие, работа [6]. В энциклопедическом словаре понятие «деятельность» рассматривается как специфическая человеческая форма отношения к окружающему миру, содержание которой составляет его целесообразное изменение в интересах людей; условие существования общества. Деятельность включает в себя цель, средства, результат и сам процесс [7]. При этом любая деятельность предполагает специальную подготовку (образование), опыт, компетентность.

Таким образом, всякая деятельность состоит обычно из ряда актов – действий или поступков, основанных на тех или иных побуждениях или мотивах и направленных на определенную цель.

Применительно к сфере образования деятельность состоит из действий (передачи знаний, умений, навыков, воспитания) и процесса их принятия и усвоения [8, с. 186]. При этом в Законе РФ «Об образовании» деятельность в области образования и образовательная деятельность не разграничиваются¹. Однако, на наш взгляд, деятельность различных субъектов в сфере образования и образовательную деятельность как таковую не стоит отождествлять.

В соответствии со ст. 32 Закона РФ «Об образовании» образовательное учреждение самостоятельно в осуществлении образовательного процесса, подборе и расстановке кадров, научной, финансовой, хозяйственной и иной деятельности в пределах, установленных законодательством Российской Федерации, типовым положением об образовательном учреждении соответствующего типа и вида и уставом образовательного учреждения. Следовательно, образовательная деятельность определяется законодателем через образовательный процесс. Данный вывод подтверждается и Положением о лицензировании образовательной деятельности [9], в соответствии с которым разрешается осуществлять данный вид деятельности при наличии необходимых средств обеспечения образовательного процесса для реализации образовательных программ заявленного уровня и направленности в соответствии с федеральными государственными образовательными стандартами (федеральными государственными требованиями) и отвечающих установленным в соответствии с законодательством Российской Федерации об образовании требованиям.

Как нам представляется, образовательная деятельность должна быть направлена на удовлетворение потребностей человека в приобретении им новых знаний и развитии индивидуальных способностей при содействии педагогических работников, осуществляться в пределах основных образовательных программ и представлять собой систему определенных действий по обучению, приобретению навыков и воспитанию.

Вместе с тем в юридической литературе, говоря о комплексной природе образовательной деятельности [10, 11 и др.], принято рассматривать ее через призму гражданско-правовых отношений по оказанию образовательных услуг. Так, В. С. Потапенко утверждает, что если образование – это логически организованный процесс образовательной деятельности и ценностный результат усвоения систематизированных знаний, а также умений, навыков, которые необходимы для цивилизованного развития общества, то важным является уяснить содержание опосредующих его услуг [12, с. 5]. При этом С. С. Алексеев отмечал, что услуги – это не сама по себе деятельность, а определенный результат [13, с. 297].

По мнению цивилистов, образовательная деятельность реализуется только посредством оказания образовательных услуг. Следует согласиться с ними и в том, что было бы несправедливым отождествлять понятия «образовательные услуги» и «образовательная деятель-

ность», так как второе понятие шире первого. Однако, на наш взгляд, мнение В. С. Потапенко о том, что в понятие образовательной деятельности включаются не только действия обучающего характера, но и действия по организации образовательного процесса [14], является ошибочным, поскольку организационный характер действий, направленных на образовательный процесс, не должен относиться к самому процессу обучения.

Таким образом, получается, что вся образовательная деятельность представляет собой процесс оказания образовательных услуг как основную деятельность образовательных учреждений. Подобное понимание образовательной деятельности позволяет рассматривать оказание образовательных услуг не только как платную деятельность негосударственных образовательных учреждений на основе договора, но и как совокупность любых образовательных отношений, в которых участвуют граждане и образовательные организации любой организационно-правовой формы.

Как нам представляется, образовательная деятельность может быть направлена только на обучение, то есть получение образования определенного уровня независимо от источника финансирования такой деятельности. Такой подход не вступает в противоречие с достаточно распространенной позицией, в рамках которой подчеркивается возмездный характер любой, даже бесплатной для граждан деятельности государства (в лице его органов и учреждений). Так, И. А. Майбуров полагает, что в процессе передачи знаний, умений, навыков платность со стороны потребителя образовательных услуг присутствует всегда – и при государственном, и при частном финансировании этих услуг [15, с. 40].

При этом не следует забывать, что в Законе РФ «Об образовании» правовой режим образовательной деятельности зависит от правового статуса ее участников. Следовательно, законодателем не решен однозначно вопрос о месте образовательной деятельности в гражданском обороте среди других видов деятельности, что, на наш взгляд, представляет еще одну проблему правового регулирования данного понятия.

Статья 34 Конституции РФ гласит: «Каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности». Анализ действующего законодательства показывает, что законы и иные нормативно-правовые акты, относящиеся к предпринимательской или не предпринимательской, сами по себе требуют юридической оценки [16, с. 45–46].

Так, в соответствии со ст. 46 Закона РФ «Об образовании» платная образовательная деятельность негосударственного образовательного учреждения не рассматривается как предпринимательская, если получаемый от нее доход полностью идет на возмещение затрат на обеспечение образовательного процесса (в том числе на заработную плату), его развитие и совершенствование в данном образовательном учреждении.

С другой стороны, в силу ст. 48 того же нормативного акта индивидуальная трудовая педагогическая деятельность с получением доходов признается предпринимательской и подлежит государственной регистрации.

¹ Так, ст. 8 устанавливает субъекты, осуществляющие деятельность в области образования; ст. 11.1, 12 определяют деятельность государственных и негосударственных образовательных организаций, государственных и муниципальных образовательных учреждений, основной уставной целью которых является образовательная деятельность. При этом в ст. 13 указывается, что деятельность образовательного учреждения может быть финансовой и хозяйственной.

Таким образом, так называемые репетиторы, которые систематически помогают детям лучше освоить школьные дисциплины, являются предпринимателями со всеми вытекающими правовыми последствиями [17].

Возникает вопрос: есть ли различие в содержании и осуществлении образовательной и педагогической деятельности, если законодатель признает за ними различный правовой режим?

Педагогическая деятельность – это вид профессиональной деятельности, содержанием которой является обучение, воспитание, образование, развитие обучающихся [18]. Одна из важнейших характеристик педагогической деятельности – ее совместный характер: она обязательно предполагает педагога и того, кого он учит, воспитывает, развивает. Эта деятельность не может быть деятельностью только «для себя». Общая цель, свойственная различным видам педагогической деятельности, – приобщение человека к ценностям культуры. Именно в цели проявляется специфика этой деятельности. Эта цель определяется как особая миссия, «предназначение которой – сотворение и самоопределение личности в культуре, утверждение человека в человеке» [19, с. 3–5]. Профессиональная деятельность требует специального образования, т. е. овладения системой специальных знаний, умений, навыков, необходимых для выполнения функций, связанных с этой профессией. Педагогическая деятельность имеет поистине «всепроницающий характер». Это, безусловно, самостоятельный вид деятельности, в которой реализуется от поколения к поколению передача социального опыта, материальной и духовной культуры.

Как нам представляется, образовательная деятельность не существует без педагогической деятельности конкретного лица и противопоставлять их даже для целей гражданского оборота некорректно. При этом необходимо учитывать, что образовательные учреждения любой организационно-правовой формы как некоммерческие организации в соответствии со ст. 50 ГК РФ могут осуществлять предпринимательскую деятельность, но лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы, и соответствующую этим целям.

Деятельность может быть признана предпринимательской, если она соответствует признакам, закрепленным в законодательстве (т. е. в ст. 2 ГК РФ). Такими признаками являются: систематичность, самостоятельность осуществления предпринимательской деятельности, рисковый (алеаторный) характер и, главное, направленность на систематическое получение прибыли [20]. Интересной с точки зрения обобщения имеющегося в гражданском законодательстве перечня признаков предпринимательской деятельности является их систематизация, представленная С. В. Игнатьевой [21, с. 92].

Следует сказать, что некоторые виды предпринимательской деятельности могут осуществляться исключительно на профессиональной основе, поскольку без соответствующих знаний, навыков, квалификации и опыта это просто невозможно [20]. Поэтому некоторые авторы [22] выделяют профессионализм как еще один признак предпринимательской деятельности, предполагающий наличие определенных знаний и навыков. В настоящее

время такое требование закреплено в отношении далеко не всех видов предпринимательской деятельности (в основном наличие определенного образования требуется при осуществлении лицензируемых видов деятельности). Однако в качестве обязательного признака он указан в законодательстве Германии, Франции и др. [22].

Кроме того, образовательные учреждения любой организационно-правовой формы в соответствии со ст. 13, 47 Закона РФ «Об образовании» могут осуществлять не только предпринимательскую, но и иную приносящую доход деятельность. Исходя из буквального толкования данных норм, образовательная деятельность не является предпринимательской. Однако не исключается, что иной доход может быть получен в результате платной образовательной деятельности и одновременно способствовать реализации общественно полезных целей [23].

Подобное разграничение вызвало дискуссии в научной литературе. Так, одни авторы полагают, что разграничение вполне оправданно, поскольку указанные виды деятельности имеют отличия по целям осуществления, кроме того, платная образовательная деятельность не является самостоятельной, так как полученные от нее доходы возвращаются обратно в образовательный процесс [24, с. 216], другие ученые, напротив, обнаруживают в платной образовательной деятельности все признаки предпринимательской [25]. Следовательно, необходимо разобраться в соотношении понятий «прибыль» и «доход».

Некоторые авторы считают, что разница между терминами «доход» и «прибыль» может иметь значение разве что в налоговых отношениях, где под доходом понимаются все имущественные поступления налогоплательщика, а под прибылью – эти же поступления, уменьшенные на величину производимых для их получения расходов. Однако в гражданско-правовом смысле самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое извлечение дохода, является в чистом виде предпринимательством [26]. На наш взгляд, с такой позицией трудно согласиться.

По общему правилу доходом признается экономическая выгода в денежной или натуральной форме [27]. При этом, в соответствии со ст. 41 НК РФ, экономическая выгода признается доходом организации, если одновременно соблюдаются три условия: она подлежит получению деньгами или иным имуществом; ее размер можно оценить; она может быть определена по правилам гл. 25 НК РФ. Однако приведенное определение дохода действительно скорее характеризует так называемый чистый доход, или прибыль организации [27]. В соответствии с нормами гражданского законодательства под доходами понимаются денежные и иные поступления, которые приносит имущество, находясь в гражданском обороте (арендная плата, проценты по вкладу, дивиденды и др.). В ряде случаев понятие «доходы» можно толковать расширительно и понимать под ними все полученные от использования вещи поступления (например, ст. 303 ГК РФ) [28, 29].

«Прибыль» является в большей степени экономическим, чем юридическим, понятием. По большому счету прибыль представляет собой разницу между полученным доходом и произведенными расходами (ст. 247 НК РФ).

Анализ ч. 3 п. 1 ст. 2 ГК РФ приводит нас к выводу о том, что понятие прибыли напрямую связано с предпринимательской деятельностью как систематическое получение доходов в результате такой деятельности. При этом особенность предпринимательства – не в фактическом получении прибыли, а в том, что эта деятельность направлена на систематическое получение прибыли. Следовательно, прибыль в результате такой деятельности может и не быть, но она все равно будет признаваться предпринимательской [30, с. 56–57], в связи с чем получение разовых случайных доходов, получение имущества в виде дара или пожертвования, а также иная выгода не являются результатом предпринимательской деятельности [31], т. е. прибылью.

Таким образом, понятие дохода как денежных или иных имущественных поступлений, полученных в результате любой деятельности, шире, чем понятие прибыли как разницы в денежном выражении между доходами и затратами на осуществление предпринимательской деятельности, в том числе по оказанию образовательных услуг. На наш взгляд, некоммерческие организации, в том числе образовательные учреждения, могут в процессе своей уставной деятельности получать и доход, и прибыль.

Вместе с тем остается открытым вопрос о том, является ли сама по себе платная образовательная деятельность как одно из направлений работы образовательных учреждений любой организационно-правовой формы предпринимательской или иной приносящей доход деятельностью? По мнению ряда правоведов, норма п. 2 ст. 46 Закона РФ «Об образовании» с правовой точки зрения вполне оправдана, поскольку «платная образовательная деятельность не относится к предпринимательской в силу того, что лишена самостоятельного характера», ведь доходы, полученные от этой деятельности, должны реинвестироваться в образовательное учреждение (то есть идут на возмещение затрат на обеспечение образовательного процесса (в том числе на заработную плату), его развитие и совершенствование в данном образовательном учреждении).

Другие авторы с таким утверждением не согласны, поскольку определение предпринимательской деятельности, данное в ст. 50 ГК РФ, свидетельствует о том, что платная образовательная деятельность представляет собой разновидность предпринимательской деятельности образовательных организаций. Признаки предпринимательской деятельности характерны для платной образовательной деятельности. Отсутствие полной самостоятельности в распоряжении доходами не может служить основанием оценки платной образовательной деятельности как непредпринимательской [25]. Кроме того, эти авторы считают, что Закон РФ «Об образовании» не должен уклоняться от квалификации платной образовательной деятельности в качестве предпринимательской, и предлагают установить лишь надлежащие гарантии изъятия доходов от платной образовательной деятельности из налогооблагаемой базы. Но это уже задача налогового законодательства. Добиваться налоговых льгот путем искажения гражданско-правовой сути платной образовательной деятельности весьма ненадежный путь [25].

Как нам представляется, платная образовательная деятельность учреждений любой организационно-правовой формы не может считаться предпринимательской в силу того, что является, как и вся образовательная деятельность, финансируемая публично-правовыми образованиями, одной из основных целей создания образовательных учреждений любого вида и типа. Предпринимательская деятельность образовательного учреждения в отличие от платной образовательной деятельности осуществляется с одной целью – получить дополнительный доход (прибыль).

Однако особенностью правового положения образовательного учреждения как финансируемой собственником некоммерческой организации является возможность осуществления им приносящей доходы деятельности в соответствии с учредительными документами, т. е. по сути предпринимательской, если есть разрешение на то собственника [32]. Именно поэтому в проекте изменений в Гражданский кодекс РФ в ст. 50 предлагается отказаться от понятия «предпринимательская деятельность для некоммерческих организаций» вообще и оставить только одно понятие «иной приносящей доход деятельности»².

В научной литературе считается, что провести какую-либо четкую юридическую границу между этими понятиями в гражданско-правовом смысле невозможно [26]. Е. В. Коршикова, хотя прямо не называет деятельность учреждения, направленную на получение доходов, предпринимательской, считает, что она все равно такой является [33, с. 177].

Однако есть и иная позиция. Так, З. А. Ахметьянова предлагает определить приносящую доходы деятельность как предусмотренную учредительными документами некоммерческой организации самостоятельную, осуществляемую на свой риск деятельность, направленную на получение дохода от использования имущества, продажи товаров, выполнения работ и оказания услуг и т. д., направленных на реализацию целей создания такой деятельности [34]. По убеждению К. П. Кряжевских, приносящая доходы деятельность учреждений не может быть рассмотрена как предпринимательская, ибо отсутствуют главные критерии предпринимательства, установленные ст. 2 ГК РФ [35, с. 176].

Проанализировав вышеуказанные точки зрения, на наш взгляд, нельзя полностью исключить, что приносящая доходы деятельность образовательных учреждений сочетает в себе некоторые признаки, предусмотренные ст. 2 ГК РФ. Но нельзя не обратить внимания и на то обстоятельство, что деятельность образовательных учреждений, направленная на получение доходов, имеет свои специфические черты и носит вспомогательный характер в целях надлежащего объема финансирования

² Пункт 4 ст. 50 ГК РФ в предлагаемой редакции: «Для материального обеспечения основной (уставной) деятельности некоммерческие организации могут осуществлять иную, приносящую им доходы деятельность, виды которой определены в их уставах и соответствуют целям их создания и их основной деятельности. Некоммерческая организация, осуществляющая приносящую доходы деятельность, должна иметь обособленное имущество, гарантирующее интересы ее кредиторов, в размере не менее минимального уставного капитала, предусмотренного для обществ с ограниченной ответственностью (пункт 2 статьи 66.2)».

образовательной деятельности. Поэтому доходы расходуются строго в соответствии с целями и задачами деятельности образовательного учреждения, они являются дополнительными по отношению к источникам финансирования, которое осуществляет сам собственник.

В связи с этим образовательная деятельность в сфере оказания образовательных услуг налагает на государство ряд обязательств: оно должно организовывать оказание образовательных услуг, обеспечивать необходимые финансовые и материальные ресурсы, осуществлять контроль за процессом оказания образовательных услуг [12, с. 194]. При этом образовательная деятель-

ность независимо от источника финансирования не должна считаться предпринимательской в силу особой цели деятельности.

Таким образом, образовательная деятельность представляет собой целенаправленный процесс обучения (образовательный процесс), направленный на реализацию основных образовательных программ, а также дополнительных образовательных услуг и осуществляемый управомоченными учреждениями любой формы собственности. Такая деятельность не является предпринимательской и требует императивного гражданско-правового регулирования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Шапорева Д. С. Конституционное право человека и гражданина на свободу творчества в России [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс».
2. Проект федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» [Электронный ресурс] // Общественное обсуждение законопроектов. Режим доступа: <http://zakonoproekt2011.ru/edu/01-12-2010> (дата обращения: 31.08.2011).
3. Об образовании : закон РФ от 10.07.1992 № 3266-1; введ. 10 июля 1992 № 3267-1 (с изм. и доп. 02.02.2011 г.) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 3. Ст. 150.
4. Концепция проекта федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» [Электронный ресурс] // Министерство образования и науки Российской Федерации. Режим доступа: <http://www.mon.gov.ru/dok/proj/6648/> (дата обращения: 31.08.2011).
5. Что такое Деятельность? Значение и толкование слова dejatelnost, определение термина [Электронный ресурс] // OnlineDics.ru. Режим доступа: <http://www.onlinedics.ru/slovar/fil/d/dejatelnost.html> (дата обращения: 31.08.2011).
6. Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка [Электронный ресурс] // Словарь Ожегова. Режим доступа: <http://www.ozhegov.org> (дата обращения: 31.08.2011).
7. Деятельность [Электронный ресурс] // Большой энциклопедический словарь. Режим доступа: <http://big-enc-dic.ru> (дата обращения: 31.08.2011).
8. О Федеральной целевой программе развития образования на 2006–2010 годы : постановление Правительства РФ от 23 декабря 2005 г. № 803 // Собрание законодательства РФ. 2006. № 2. Ст. 186.
9. Положение о лицензировании образовательной деятельности : постановление Правительства РФ от 16 марта 2011 г. № 174 // Собрание законодательства РФ. 2011. № 12. Ст. 1651
10. Образовательное право: тенденции развития : сб. ст. к «круглому столу» по теме: «Новые тенденции в развитии отечественного образовательного права, 10 декабря 2004 г., Москва [Электронный ресурс] // Федеральное государственное бюджетное учреждение «Федеральный центр образовательного законодательства». Режим доступа: <http://www.lexed.ru> (дата обращения: 31.08.2011).
11. Кудряшов А. В. Гражданско-правовые отношения в сфере образовательных услуг : дис. ... канд. юрид. наук [Электронный ресурс] // Электронная библиотека диссертаций. Режим доступа: http://www.dissforall.com/_catalog/t15/_science/196/9119222.html (дата обращения: 31.08.2011).
12. Потапенко В. С. Правовое регулирование социальной услуги в сфере образования : автореф. дис. ... канд. юрид. наук [Электронный ресурс] // Авторефераты и диссертации по специальности 12.00.01 – Теория и история права и государства; история учений о праве и государстве. Режим доступа: http://www.scholar.ru/speciality.php?page=17&spec_id=131 (дата обращения: 31.08.2011).
13. Алексеев С. С. Об объекте права и правоотношения // Вопросы общей теории советского права: сб. ст. под ред. проф. С. Н. Братуся. М.: Государственное издательство юридической литературы, 1960. С. 285–305.
14. Потапенко В. С. Образовательная деятельность и образовательные услуги: соотношение понятий // Журнал российского права. 2009. № 3. С. 139–150.
15. Майбуров И. А. Соотношение понятий «образование» и «образовательные услуги» // Право и образование. 2003. № 5. С. 132–144.
16. Жилинский С. Э. Предпринимательское право: Правовая основа предпринимательской деятельности : курс лекций. М.: НОРМА, 2001. 672 с.
17. Белых В. С. Правовое регулирование предпринимательской деятельности в России : монография. М.: Проспект, 2009. 236 с.
18. Особенности педагогической деятельности как одного из средств убеждения [Электронный ресурс] // Православное дело. Режим доступа: <http://www.didaskal.ru/deloN1053> (дата обращения: 31.08.2011).
19. Введение в педагогическую деятельность / А. С. Роботова [и др.]. М.: Академия, 2006. 208 с.
20. Беляева О. А. Предпринимательское право : учеб. пособие / под ред. В. Б. Ляндреса. 2-е изд., испр. и доп. М. : ИНФРА-М, 2009. 343 с.
21. Игнатъева С. В. Государство и предпринимательство в России. СПб.: С.-Петербург. юрид. ин-т МВД России, 1996. 187 с.

22. Смагина И. А. Предпринимательское право : учеб. пособие. 3-е изд., исправ. и доп. М.: Омега-Л, 2009. 288 с.
23. Сойфер Т. В. Некоммерческие организации: некоторые проблемы гражданско-правового статуса // Законы России: опыт, анализ, практика. 2010. № 2. С. 3–13.
24. Комментарий к Закону Российской Федерации «Об образовании» (постатейный) / под ред. В. И. Шкатуллы [Электронный ресурс] // Региональное законодательство. Режим доступа: <http://www.recoveryfiles.ru/laws.php?ds=3049> (дата обращения: 31.08.2011).
25. Постатейный комментарий к Закону Российской Федерации «Об образовании» / под ред. А. Н. Козырина, В. В. Насонкина (подготовлен для системы КонсультантПлюс, 2005) [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». Режим доступа: <http://cmt.consultant.ru/cmb/doc48.html> (дата обращения: 31.08.2011).
26. Право собственности: актуальные проблемы / отв. ред. В. Н. Литовкин, Е. А. Суханов, В. В. Чубаров. М.: Статут, 2008. 731 с.
27. Путеводитель по налогам. Практическое пособие по налогу на прибыль. Номер в ИБ 2 // Информационный блок в СПС «КонсультантПлюс».
28. Гражданское право : учебник. Т. I / под ред. О. Н. Садикова [Электронный ресурс] // Юридический отдел. Режим доступа: <http://www.for-expert.ru/gpravo1/> (дата обращения: 31.08.2011).
29. Гражданское право : учебник: в 4 т. Т. 1. Общая часть. 3-е изд., перераб. и доп. / под ред. Е. А. Суханова. М.: Волтерс Клувер, 2008. 496 с.
30. Кудрявцева Г. А. Предпринимательская деятельность некоммерческих организаций: проблемы правоприменения // Юридический мир. 2002. № 3. С. 58–59.
31. Лескова Ю. Г. Предпринимательская и приносящая доход деятельность некоммерческих организаций // Цивилист. 2009. № 2. С. 51–58.
32. Научно-практический комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части первой (постатейный) / под ред. В. П. Мозолина, М. Н. Малеиной. М.: НОРМА, 2004. 848 с.
33. Коршикова Е. В. Формы муниципального имущества для осуществления предпринимательской деятельности : дис. ... канд. юрид. наук. Волгоград, 2002. 23 с.
34. Ахметьянова З. А. О доходах учреждений и их правовом режиме // Финансовое право. 2008. № 3. С. 15–19.
35. Кряжевских К. П. Правовая природа самостоятельного распоряжения имуществом, приобретенным финансируемым собственником учреждением на доходы от «предпринимательской» деятельности // Актуальные проблемы гражданского права : сб. ст. / под ред. О. Ю. Шиловцова. М.: Норма, 2003. Вып. 6. С. 175–199.

REFERENCES

1. Shaporeva D. S. Constitutional law of a human being and a citizen for free creativity in Russia [Electronic resource] // SPS ConsultantPlus.
2. Draft of the federal law «On education in the Russian Federation» [Electronic resource] // Public discussion of the law-in-draft. Access mode: <http://zakonoproekt2011.ru/edu/01-12-2010> (date of viewing: 31.08.2011)
3. On education: law of the Russian Federation dated 10.07.1992 # 3266-1; introduced on July 10, 1992 # 3267-I (revised and amended on 02.02.2011) // Collection of the RF legislation. 1996. # 3. Art. 150.
4. Concept of the project of the federal law «On education in the Russian Federation» [Electronic resource] // Ministry of education and science of the Russian Federation. Access mode: <http://www.mon.gov.ru/dok/proj/6648/> (date of viewing: 31.08.2011).
5. What is activity? <eaning and explanation of the word activity, definition of the term [Electronic resource] // OnlineDics.ru. Access mode: <http://www.onlinedics.ru/slovar/fil/d/dejatelnost.html> (date of viewing: 31.08.2011).
6. Ozhegov S. I., Shvedov N. Yu. Explanatory dictionary of the Russian language [Electronic resource] // Ozhegov's dictionary. Access mode: <http://www.ozhegov.org> (date of viewing: 31.08.2011).
7. Activity [Electronic resource] // Big encyclopedia dictionary. Access mode: <http://big-enc-dic.ru> (date of viewing: 31.08.2011).
8. On the Federal targeted program of development of education for 2006–2010: Decree of the RF government dated December 23, 2005. # 803 // Collection of the RF legislation. 2006. # 2. Art. 186.
9. Provision regarding licensing of educational activity. Decree of the RF government dated March 16, 2011 # 174 // Collection of the RF legislation. 2011. # 12. Art. 1651.
10. Educational law: trends of development: collection of articles for the round table for the subject: New trends in development of the domestic educational law, December 10, 2004, Moscow [Electronic resource] // Federal state budget agency Federal center of educational legislation. Access mode: <http://www.lexed.ru> (date of viewing: 31.08.2011).
11. Kudryashov A.V. Civil-legal relations in the sphere of educational services: dissertation of the candidate of legal sciences: 12.00.03 [Electronic resource] // Electronic library of dissertations. Access mode: http://www.dissforall.com/_catalog/t15/_science/196/9119222.html (date of viewing: 31.08.2011).
12. Potapenko V.S. Legal regulation of the social service in the educational sphere: abstract of the dissertation of the candidate of legal sciences: 12.00.01 [Electronic resource] // Abstracts and dissertations by specialty 12.00.01 – Theory and history of law and state; history of sciences about the law and state. Access mode: http://www.scholar.ru/speciality.php?page=17&spec_id=131 (date of viewing: 31.08.2011)
13. Alekseyev S. S. On the object of the law and legal relations // Issues of the general theory of the Soviet law. Collection of articles edited by professor S. N. Bratusya. M.: The state publishing house of the legal literature, 1960. P. 285–305.

14. Lopatenko V. S. Educational activity and educational services: ratio of concepts // Journal of Russian law. 2009. # 3. P. 139–150.
15. Maiburov I. A. Ratio of the concepts education and educational services // Law and education. 2003. # 5. P. 132–144.
16. Zhilinsky S. E. Entrepreneurial law: Legal basis of business activity : lectures. M.: NORMA, 2001. 672 p.
17. Belykh V. S. Legal regulation of business activity in Russia : monograph. M.: Prospekt, 2009. 236 p.
18. Peculiarities of pedagogical activity as one of the confirmation tools [Electronic resource] // Orthodox business. Access mode: <http://www.didaskal.ru/deloN1053> (date of viewing: 31.08.2011).
19. Introduction into pedagogical activity / A. S. Robotova, T. V. Leontieva, I. G. Shaposhnikova et alia. M.: Publishing center Academy, 2006. 208 p.
20. Belyaeva O. A. Entrepreneurship law : text book / edited by V. B. Lyanders. 2 edition, revised and amended. M.: INFRA-M, 2009. 343 p.
21. Ignatieva S. V. The state and entrepreneurship in Russia. SPb.: Saint-Petersburg institute of MVD of Russia, 1996. 187 p.
22. Smagina I. A. Entrepreneurial law : text book. 3 edition, revised and amended. M.: Omega-L, 2009. 288 p.
23. Soifer T. V. Non-commercial agencies: some issues of the civil-legal status // Russian laws: experience, analysis, practice. 2010. # 2. P. 3–13.
24. Comments to the Law of the Russian Federation «On education» (by articles) / edited by V. I. Shkatulla [Electronic resource] // Regional legislation. Access mode: <http://www.recoveryfiles.ru/laws.php?ds=3049> (date of viewing: 31.08.2011).
25. By-article comments to the law of the Russian Federation On education / edited by A. N. Kozyrin, V. V. Nasonkin (prepared for the system Consultant-Plus, 2005) [Electronic resource] // SPS ConsultantPlus. Access mode: <http://cmt.consultant.ru/cmb/doc48.html> (date of viewing: 31.08.2011)
26. Property right: actual issues / edited by V. N. Litovkin, E. A. Sukhanov, V. V. Chubarov. M.: Statute, 2008. 731 p.
27. Guidebook for taxes. Practical book for profit tax. Number in IB 2 // Information block in SPS ConsultantPlus.
28. Civil law: text book: Volume 1 / edited by O.N. Sadikov [Electronic resource] // Legal department. Access mode: <http://www.for-expert.ru/gpravo1/>
29. Civil law: text book: in 4 v. V. 1. General part. 3 edition, revised and amended. / edited by E.A. Sukhanov. M.: Walters Cluver, 2008. 496 p.
30. Kudryavtseva G. A. Business activity of non-commercial agencies: issues of enforcement // Legal world. 2002. # 3. P. 58–59.
31. Leskova Yu. G. Entrepreneurial and profitable activity of non-commercial agencies // Tsivilist. 2009. # 2. P. 51–58.
32. Scientific and practical comments to the Civil Code of the Russian Federation, part one (by articles) / edited by V. P. Mozolin, M. N. Maleina. M.: NORMA, 2004. 848 p.
33. Korshikova E. V. Forms of municipal property for business activity performance: dissertation of the candidate of the legal sciences. Volgograd, 2002. 23 p.
34. Akhmetyanova Z. A. On the revenues of agencies and their legal mode // Financial law. 2008. # 3. P. 15–19.
35. Kryazhevskiy K. P. Legal nature of independent use of property purchased by the agency being financed by the owner of the entrepreneurial revenues // Actual issues of the civil law: collection of articles: Issue 6 / edited by O. Yu. Shilokhovost. M.: Norma, 2003. P. 175–199.

УДК 346.62
ББК 67.402.4

Буланов Руслан Юрьевич,
аспирант каф. гражданско-правовых дисциплин
Волгоградского филиала
Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ,
г. Волгоград,
e-mail: goncharova.sofia@gmail.com

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА В ФОРМИРОВАНИИ ДЕНЕЖНОЙ СИСТЕМЫ

THE INTERACTION OF ECONOMICS AND LAW IN THE FORMATION OF THE MONETARY SYSTEM

Научная теория является всего лишь идеальной моделью исследуемых учеными участков реальности. Любая научная теория – симулякр, позволяющий увидеть некоторые, но далеко не все проявления предмета

исследования. В стремлении создать научный каркас функционирования денежной системы требуется учитывать, что феномен денег пронизывает практически все сферы деятельности человека. Проблема денег

находится под пристальным вниманием многих наук. Неоспоримое первенство среди этих наук занимает экономика. Однако право как отрасль знаний позволяет изучать устоявшиеся и нашедшие отражение в материальных источниках формы взаимоотношений между участниками денежного оборота. Неразрывная связь экономики и права может помочь сделать идеальную научную модель денежной системы более рельефной, более реальной.

Scientific theory is only the ideal model of the reality areas investigated by the scientists. Any scientific theory is simulacrum allowing seeing some, but not all, manifestations of the object of investigation. The striving for creation of the scientific framing of the monetary system functioning requires to consider the fact that the money phenomenon penetrates practically all spheres of human activity. The issue of money is under the close attention of many sciences. The economics takes the unquestionable superiority place among these sciences. However, the law as the branch of knowledge makes it possible to study the developed and reflected by the material sources forms of interrelations between participants of the money circulation. The indissoluble connection of economics and law can help to make an ideal scientific model of the money system more relief, more real.

Ключевые слова: экономика, право, денежный оборот, денежная система, денежное обязательство, средство платежа, ликвидность, миметизм, легитимация денег, меновая стоимость, мера стоимости, идеальная модель.

Keywords: economics, law, money circulation, money system, money obligation, means of payment, liquidity, mimesis, money legitimating, exchange value, measure of cost, ideal model.

Многие правовые нормы подобны янтарю, в котором случайно оказалось заключенным какое-нибудь некогда жившее насекомое. Норма права запечатлевает в себе однажды выявленную закономерность, следуя которой, индивид, социальная группа или все общество стремится достигнуть желаемого блага. Далеко не всегда зафиксированная в формальном источнике права норма дает людям то, что они хотели бы получить, или то, на что они при первоначально заданных условиях вправе были рассчитывать. Но у права и нет такой цели. Оно скорее представляет свод ритуалов, соблюдение которых позволяет индивиду считать себя частью общества. Право дает человеку сладкую иллюзию согласованности элементов окружающего мира. Эта согласованность либо открывается как научная истина, либо навязывается подлежащим упорядочению элементам. Правовая норма может создавать как один, так и другой способ приведения абстрактной модели поведения элементов и реальности в соответствие. Но если удельная доля искусственно навязываемых норм поведения становится слишком велика, то их рассогласованность с внутренними закономерностями общества способна привести к разрушению системы права. Чтобы избежать или смягчить катастрофическое столкновение реальности и норм

права возможны два исторически проверенных варианта: 1) насильственное установление тоталитарной связи между элементами социума, нарушение которой обеспечивается угрозой уничтожения; 2) поиск внутренних закономерностей динамического и статического равновесия в обществе и экспликация этих закономерностей в виде поддающегося интерпретации текста, обязательного к соблюдению.

Первый способ если и бывает эффективным, то на коротких исторических отрезках для достижения конкретной цели, ибо требует большого количества разнообразных ресурсов, и в первую очередь человеческих. В нормальных условиях этот метод тормозит развитие общества либо может привести к его гибели, а следовательно, является неприемлемым.

Второй способ ориентирован на научное наблюдение за обществом, на поиск скрытых механизмов повторяемости явлений, на обнаружение безопасных границ управления этими явлениями. Всему этому способствуют научные программы социологии, экономики и других социальных наук. Ими выстраивается абстрактная модель гипотетического общества, которая в сознании ученых под воздействием выявляемых фактов претерпевает изменения, приближаясь к исследуемой реальности и расширяя возможности объяснять все больше и больше фактов. С целью обеспечения жизнеспособности право, выстраивая свою модель гипотетического общества, должно принимать во внимание научные изыскания социальных наук. Иными словами, основным материалом для формирования нормы права призвана служить выявленная в рамках общепринятой рациональности социальная закономерность.

Гражданское право как отрасль и научная дисциплина, вырисовывая свое гипотетическое общество, позволяет увидеть в субъектах тех, кто имеет непрекращающееся желание обмениваться благами, оценивающимися с помощью единой шкалы, порождаемой рыночными отношениями. Эта сфера общественных отношений, но под несколько иным углом зрения, является предметом изучения экономистов.

Как и в гражданском праве, в научных трудах по экономике можно встретить такое понятие, как деньги. Более того, в экономике это понятие является одним из ключевых.

Термин «деньги» не является исключительно экономическим, хотя бы потому, что деньги появились задолго до какой-либо известной сегодня науки. Это понятие одинаково гармонично вписывается в семиологическую систему как экономики, так и гражданского права. Но так как именно экономика с современной научно-исследовательской программой делает деньги фундаментом элементом, то для гражданского права имеются основания обратиться к наработкам этой науки для уяснения механизма функционирования денежной системы.

У самых истоков зарождения экономической науки феномен денег оказался в центре внимания. До появления у экономической мысли самостоятельного статуса науки природа денег исследовалась в философских и религиозных произведениях. В них денежная система, являющаяся продолжением принципов мировоззрения, выводилась лишь в общих чертах: основные

интеллектуальные силы уходили на согласование денежной системы с ядром мировоззрения, а интерпретация поставляемых реальностью фактов становилась делом тех, кто стремился найти советам мыслителей практическое применение.

Основоположником классической экономической мысли, легшей в основу современной парадигмы этой науки, среди историков экономических учений признается Адам Смит [1, с. 4]. А. Смитом проводится четкая демаркация между сущностями денег и товаров. «Великое колесо обращения вообще отлично от товаров, обращающихся посредством его. Доход общества вообще состоит в этих товарах, а не в колесе, при помощи которого они обращаются» [2, с. 321]. На уровне научных абстракций это выражается А. Смитом в строгом противопоставлении потребительной стоимости и меновой.

Объективно существующая в пределах исследуемой социальной группы меновая стоимость и есть абстрактный признак, присущий исключительно деньгам. Однако для А. Смита признания обществом меновой ценности за каким-либо предметом еще недостаточно, чтобы этот предмет стал элементом жизнеспособной денежной системы. Чтобы избавить публику от сомнений в качестве используемых денег, на них ради всеобщего удобства требовалось поставить знак качества. Обязанность за надлежащее проведение этого мероприятия взяло на себя государство. Выражая эту мысль, А. Смит, с одной стороны, признает подчиненное положение денежной системы по отношению к государству, но, с другой стороны, и в гораздо большей степени, отмечает, что государство не создает денег, а лишь ставит на них знак качества. Тем самым мыслитель попытался в своей теории примирить две противостоящие со Средних веков концепции: государственных денег и денег, свободных от государственного вмешательства [3]. Развиваясь применительно к бумажным деньгам, эта мысль у А. Смита дает интересные результаты.

Множество товаров среди торгующих между собой индивидов и социальных групп являются взаимозаменяемыми, то есть, будучи включенными в товарооборот, приблизительно одинаково оцениваются разными торговцами. Этому признаку соответствуют золото и серебро. В результате золотая и серебряная монеты помимо номинала, присваиваемого им в процессе чеканки, обладают ценностью как товар. Причем эта ценность, находящаяся над искусственно установленной ценностью национальной валюты и восходящая к реальной стоимости, позволяет этим монетам приобрести статус международного средства обращения.

Поскольку «великое колесо обращения» должно соответствовать по своим размерам совокупному объему товаров, то непрерывно возрастающий оборот материальных благ сориентировал денежную систему на поиски способов решения проблемы нехватки денег. В работах А. Смита бумажные деньги стали эффективным и проверенным на практике средством преодоления обозначенного дефицита.

В теории Смита бумажные деньги содержат в себе признак обязательства, выражающегося в обязанности передать владельцу бумажной купюры определенное в ней количество звонкой монеты. Однако А. Смит отме-

чает, что и «гинею можно считать векселем на определенное количество предметов необходимости и удобства, выдаваемым на всех окрестных торговцев» [2, с. 321]. Такой ход мыслей предопределен разделением стоимости на потребительную и меновую. Поскольку в деньгах меновая стоимость преобладает над потребительной, то для человека, стремящегося к удовлетворению своих потребностей, конечной точкой всех обменных процедур является получение того предмета, который и позволяет человеку свою потребность удовлетворить. Поэтому деньги Смитом и расцениваются как обязательства торговцев передать определенное количество товара. И все же приведенное выше высказывание А. Смита следует расценивать как метафору, творческий ход, позволяющий читателю увидеть отсутствие осязательного различия между деньгами в виде звонкой монеты и бумажными купюрами. «Употребление вместо золотых и серебряных денег бумажных заменяет дорогое орудие обмена гораздо более дешевым и нередко столь же удобным» [2, с. 321].

Золотые и серебряные монеты не являются обязательством в правовом смысле в отличие от бумажных денег тех времен. Торговец не имеет гражданско-правовой обязанности обменять свой товар на монеты. Платежная сила банкноты обеспечивается обязанностью выдавшего ее лица передать предъявителю определенное количество золотых и серебряных монет. Эти взаимоотношения содержат в себе классическую структуру гражданско-правового обязательства.

Государство, внедряя исполненные на бумаге денежные знаки, использовало проверенный банками способ выдачи векселей. Так, квазигосударственные образования Северной Америки еще с XVII в. начали эмиссию бумажных денег. В 1690 г. правительство Массачусетса произвело эмиссию 7 000 фунтов стерлингов для покрытия военных издержек. Формально, с правовой позиции, деньги были векселями, но фактически это была первая в истории европейской цивилизации эмиссия обеспеченных исключительно авторитетом государства денег. Руководство колонии, осознавая, что бумажные деньги без обеспечения будут отторгнуты экономическим оборотом, дало обещание, что в скором времени купюры можно будет обменивать на золото и серебро. Однако на протяжении 40 лет конвертации новой валюты в звонкую монету не происходило. Снижение вследствие этого доверия к бумажным деньгам спровоцировало выход инфляции далеко за пределы нормы: за один год бумажный фунт потерял в цене на 40 % [4, с. 48]. Эта ситуация зеркально повторялась в других колониях Северной Америки, что ставило под сомнение в целом предприятие по внедрению бумажных денег, эмитируемых государством.

А. Смит полагал, что, в противоположность государственным эмиссиям, банки, используя метод частичного резервирования, вполне справятся с реализацией проекта по внедрению бумажных денег. И в большинстве случаев банки успешно справлялись с этой задачей. Каждый банк, если он собирался функционировать продолжительное время, руководствуясь средним объемом запросов вкладчиков о возврате переданной ими суммы денег, определял норму резерва, позволявшего своевре-

менно удовлетворять эти запросы и поддерживать высокую ликвидность своих обязательств.

Большинство современных стран европейской цивилизации в качестве средства обращения использует деньги, не обеспеченные золотом или серебром. Сложившаяся фидуциарная денежная система вполне справляется со своими задачами, невзирая на то, что ни один держатель купюры не вправе требовать от эмитента обменять ее на золото, серебро или какой-либо иной материал, обладающий высокой ликвидностью. Однако нынешний статус ничем не обеспеченных денег является результатом длительного процесса. При существовании более одного вида средства обращения одно из них расценивается публикой как основное, второе – более дешевое вспомогательное. Так, даже в биметаллической денежной системе один металл расценивается как своего рода обязательство, позволяющее держателю менее востребованный металл обменять на более желанный для него. Если для металлов обязательственный характер их соотношений является в большинстве случаев лишь экстраполяцией юридического термина на нехарактерные для его содержания предметы, то в дуалистической системе с сосуществованием монет из драгоценных металлов и бумажных денег обязательство выражается напрямую. В последнем случае бумажные деньги расцениваются как средство для получения «настоящих» денег.

В дуалистической системе бумажные деньги, являясь обязательствами по своей правовой природе, во-первых, спровоцируют население страны тезаврировать некоторое количество монет из драгоценных металлов (забегая вперед во времени, упомянем о «склонности к накоплению» как об одной из движущих сил экономики в теориях XX в.), во-вторых, будут расцениваться иностранными контрагентами как локальная валюта в рамках торговых взаимоотношений с конкретной страной и как гарантия оплаты переданного товара звонкой монетой. В итоге эти тенденции приведут к тому, что бумажные деньги выдадут из внутреннего денежного оборота золотую и серебряную монеты (либо иную более ликвидную валюту).

Почти каждый человек стремится к относительной стабильности своего социального статуса, а следовательно, в качестве средства накопления ценности избирает ту валюту, которая пользуется спросом у остальных. Обязательства зачастую обладают меньшей ликвидностью, чем деньги. Поэтому если бумажные деньги воспринимаются публикой как обязательство эмитента передать держателю определенное количество монет из драгоценных металлов, то предпочтение будет отдаваться предмету исполнения этого обязательства, т. е. золоту или серебру.

Описываемая А. Смитом ситуация является переходной: от господства золотой и серебряной монет к ничем не обеспеченным бумажным деньгам. Особый интерес к процессу трансформации бумажных денег от обязательства к полноценной валюте подчеркивается тем, что современное становление безналичных денег проходит через те же этапы: от обязательства к, возможно, полноценной валюте.

Одним из тех мыслителей, чьи идеи и классификации послужили основой для создания современной экономи-

ческой модели денег, является К. Маркс. Свою денежную теорию он возводит на фундаменте концепта труда, подвергаемого отчуждению. Сосредоточив свои усилия на исследовании трансформации потребительной стоимости в меновую и обратно, К. Маркс выводит следующую систему функций денег:

1. Деньги как мера стоимостей. Один товар на рынке соотносится с другим посредством сравнения их стоимостей. Стоимости подлежат сравнению лишь в том случае, когда их можно выразить через цену. Цена же представляет собой результат существования единицы измерения, роль которой и играют деньги.

2. Деньги как масштаб цен. Охватывая всю совокупность обращающихся товаров, деньги задают масштаб цен. В результате модель товар – деньги – товар становится универсальной для всего хозяйственного оборота, а не для спорадически осуществляемых трансакций.

3. Деньги как средство обращения. В большинстве сделок индивид не производит непосредственного обмена одного товара, в котором у него не имеется необходимости, на другой, способный удовлетворить его насущную потребность. Индивид продает свой товар, чтобы получить за него соразмерное количество денег, на которые он сможет купить вещь, ставшую объектом его желания.

Функция средства обращения задает меновой стоимости ту форму, в которой она появляется на рынке – форму монет, банкнот. Если монета является товаром (золотом, серебром или иным металлом), на котором начертан знак меновой стоимости (чтобы потребительная стоимость материала стала лишь фоном для доминирования меновой стоимости), то бумажные деньги являются самим таким знаком.

Бумажные деньги К. Маркс не наделяет самостоятельной стоимостью. Они ею обладают лишь постольку, поскольку соотносятся с монетами из золота или серебра либо с определенными весовыми количествами благородного металла. Вся совокупность бумажных денег делится на государственные и кредитные. Сама по себе эта классификация новой не является (о ней писал еще А. Смит, а до него физиократы), однако К. Марксом делается оригинальная привязка этих видов денег к конкретной функции. «Подобно тому, как бумажные деньги в собственном смысле этого слова возникают из функции денег как средства обращения, естественный корень кредитных денег составляет функция денег как средства платежа» [5, с. 138].

4. Деньги как сокровище. Возможность обменять деньги почти на любой товар способствует появлению у индивида желания иметь запас денег для удовлетворения будущих потребностей.

5. Деньги как средство платежа. Приведенная функция представляет особый научный интерес для настоящего исследования, поскольку предполагает трансформацию денег в гражданско-правовые обязательства.

Средство платежа, по К. Марксу, обнаруживается в том случае, когда в рамках одной трансакции моменты преобразования потребительной стоимости в меновую и меновой в потребительную не совпадают. Такое происходит, если, к примеру, сделка купли-продажи допускает отсрочку платежа. «В движении средств обращения

не только выражается связь между продавцами и покупателями, самая эта связь возникает лишь в денежном обращении и вместе с ним. Напротив, движение средств платежа выражает собой общественную связь, имеющуюся в готовом виде еще до него» [5, с. 149]. Иными словами, процесс товарооборота произошел, а денежные средства продавцу еще не переданы, в результате чего у покупателя образуется долг, а у продавца – право требования. В момент погашения возникшего у покупателя долга деньги выступают в качестве средства платежа.

Возникшее в результате отсрочки платежа денежное обязательство может оформляться в виде самостоятельного документа, который при высокой ликвидности становится кредитными бумажными деньгами. В современном гражданско-правовом обороте некоторые ценные бумаги, проходя через описанный механизм зарождения меновой стоимости, становятся «почти деньгами». Банкноты большинства современных фидуциарных денежных систем представляют собой результат трансформации денежных обязательств (передать определенное количество звонкой монеты держателю банкноты) в собственно деньги.

6. Мировые деньги. В силу того, что деньги либо их материальный носитель обладают стоимостью за пределами конкретной страны, они могут становиться средством обращения в международных сделках.

В ответ на кризисные явления конца 20-х – начала 30-х гг. XX в. начали появляться новые интерпретации фактуальной части экономической науки. Среди приобретших наибольшую популярность в научном сообществе и в политических кругах, претворяющих в жизнь подающие надежды экономические теории, оказался Д. М. Кейнс. В работе «Общая теория занятости, процента и денег» Д. М. Кейнс останавливает свое внимание на мотивах предпочтения ликвидности. Именно последнее, являясь, по сути, желанием иметь деньги, и становится основной субъективной причиной существования меновой стоимости. Им выделяется четыре таких мотива: мотив, связанный с доходом; коммерческий мотив; мотив предосторожности и спекулятивный мотив¹. Три первых мотива противопоставляются спекулятивному мотиву.

Трансакционный мотив и мотив предосторожности относительно стабильны и в связи с этим поддаются расчету и учету в планировании производства благ.

Что касается спекулятивного мотива, то для удовлетворения его уходит немалая сумма выпущенных в обращение денежных средств, что зачастую порождает значительные по своей силе ложные сигналы для экономического оборота.

Спекулятивный мотив имеет прямую связь с нормой процента на деньги: чем выше норма процента (или чем оптимистичнее ожидание ее повышения), тем сильнее в сознании субъекта крепнет склонность к спекулятивному накоплению денег. Руководствуясь приведенной теоретической моделью, Д. Кейнс в условиях преодоления последствий мирового экономического кризиса

предлагает воздействовать на складывающиеся между клиентом и банком обязательства путем урегулирования процентной ставки так, чтобы доход клиента от хранения наличности в банке был либо минимальным, либо равнялся нулю.

Предложенная Д. Кейнсом модель в рамках настоящего исследования интересна тем, что позволяет обнаружить наиболее чувствительные участки силового поля гражданско-правовых норм, через которые происходит регулирование системы денежного обращения. Так, введение в институт банковского вклада каких-либо дополнительных императивных норм (например, ограничение процента) способно существенно изменить ход эволюции системы денежного обращения, поскольку этим может подавляться или стимулироваться обмен денег на обязательства.

Параллельно с кейнсианством адаптировалась к современным условиям количественная теория денег. На новый уровень развития эта теория вознеслась благодаря работам Милтона Фридмена.

Из количественной теории мы можем в общих чертах узнать о квантитативных зависимостях между совокупным объемом денег, валовым доходом и сделками, совершаемыми с использованием денег.

В реальном выражении денежная единица определяется благом, которому эта единица соответствует. Своего рода стыковым материалом в этой логической зависимости двух терминов является индивидуальная потребность субъекта в деньгах, а также момент и способы распоряжения ими.

Совокупный объем денег состоит из накоплений хозяйствующих субъектов. Последние существуют постольку, поскольку у каждого субъекта ощущается непреодолимое желание иметь деньги. Это желание состоит из транзакционного мотива и желания иметь резерв.

Используя такие экономические параметры, как инфляция/дефляция и номинальная ставка процента, М. Фридмен выводит правило, определяющее оптимальное количество денег: «Этого можно достигнуть путем дефляции цен, темп которой приводит к нулевой номинальной ставке процента. Тогда доход от запаса наличных денег, ценимых тем выше, чем больше их количество, будет в точности сбалансирован: для отдельных субъектов издержками отказа от потребления, а для фирм, накапливающих наличность с помощью займов, – ценой обслуживания растущего долга. Тем самым каждый субъект и каждая фирма будут вынуждены поддерживать тот запас наличности, который обеспечивает нулевой предельный доход в смысле полезности для одних и производительности для других» [2, с. 849].

Дефляции цен можно добиться в результате: 1) изменения объемов эмиссии денежных средств так, чтобы они соответствовали спросу на меновую стоимость; 2) изменения размера процентной ставки на деньги; 3) прямого воздействия на цены, вследствие чего фиксированные цены будут задавать дефляционные тенденции в отдельных сферах или во всей экономике страны (если цены будут регулироваться на товар, способный оказывать сильное реверберационное воздействие на цены других товаров; например, в нашей стране такими товарами являются нефть и нефтепродукты).

¹ Каждый из этих мотивов в той или иной степени учитывается при заключении гражданско-правовых договоров. Например, если для одной из сторон получение наличных денег от другой стороны необходимо для обеспечения своего уровня жизни, то это наверняка найдет отражение в договоре.

Количественная теория неоднократно подвергалась серьезной критике. Ее даже считали и по сей день считают виновницей ряда крупных экономических кризисов (в Перу, в России) [6]. Однако если не создавать исключительно из нее готовых рецептов экономического благополучия, то эта теория полезна тем, что дает исследователю модель для выявления связей между количеством денег, валовым доходом, внутренней дисконтной ставкой, инфляцией и дефляцией и процентной ставкой на деньги. Эти закономерности позволяют предвидеть, в каких направлениях будут расплзаться последствия воздействия (например, путем гражданско-правового регулирования) на какой-либо из приведенных параметров.

В современной экономической мысли можно наблюдать явный синкретизм экономики в чистом виде и культурологии, антропологии, психологии, социологии, философии (такое обращение к смежным отраслям характерно для нынешнего состояния гуманитарных наук в целом [7, с. 565–595]). Одной из наиболее интересных и обстоятельных работ, вобравших в себя как фундаментальные идеи об экономическом содержании денег, так и наиболее свежие мысли об этом феномене, является монография М. Аглиетты и А. Орлеана «Деньги между насилием и доверием».

Ядром научно-исследовательской программы М. Аглиетты и А. Орлеана является идея о том, что деньги появляются и существуют благодаря фокусировке миметических тенденций на одном предмете [8]. Такой подход становится причиной совокупности основообразующих следствий. Поскольку в поле миметических тенденций может оказаться любой предмет, то деньги не имеют заранее заданной формы. Любая субстанция, свойства которой не препятствуют ей выполнять функции средства обращения, способна в общественном сознании предстать в виде денег. Из этого выводится суждение о том, что деньги не являются порождением государства. Они появляются и существуют благодаря негласной договоренности людей, принимающих участие в транзакциях, о том, какую субстанцию использовать в качестве средства обращения. Так как результат выбора наиболее ликвидного средства для присвоения ему статуса денег невозможно определить заранее и точно так же не имеется эффективного метода установить, насколько продолжительно этот статус будет сохраняться за субстанцией, то деньги не могут быть экономически нейтральными. Процесс и момент выбора обществом ликвидности создает своего рода приливные силы, влияющие на совершаемые сделки.

Каждый индивид, подверженный в процессе выбора ликвидности эндогенному влиянию миметической мотивации и экзогенному действию настроения публики, принимает решение, руководствуясь самореферентной гипотезой. Эта гипотеза ориентирует индивида предвидеть мажоритарное мнение рынка, т. е. предсказывать поведение большинства людей, при выборе ликвидности. Причем помимо ликвидности, присущей деньгам, в многомерном экономическом пространстве требуется принимать во внимание банковскую и финансовую ликвидности, поскольку они могут стать потенциальными источниками альтернативных средств обращения (например, некоторые банковские обязательства, оформ-

ленные в приемлемую для передачи от одного индивида к другому форму, могут взять на себя функции денег; то же самое касается и ценных бумаг и иных инструментов, обращающихся на финансовых рынках).

Непрекращающийся поиск ликвидности время от времени вызывает миметические потрясения – различного типа кризисы (денежные, финансовые, банковские), вызываемые дискредитацией денег, ценных бумаг или иных финансовых инструментов. Предотвращению экономической катастрофы, разрывающей наиболее существенные экономические связи между субъектами, помогает создание иерархической системы финансовых институтов. Иерархия может быть выстроена двумя способами: с финансовой доминантой и с банковской доминантой. Первый тип системы получил название фракционированной системы, второй – однородной системы.

Фракционированная денежная система имеет такую форму организации, в которой «частное финансирование полностью определено связью между кредитором и должником» [8, с. 185]. В однородной денежной системе «частное финансирование обеспечивается исключительно и непосредственно центральным банком» [8, с. 189]. Приведенные определения видов денежных систем позволяют сделать вывод о том, что фракционированная денежная система гораздо более чувствительна к гражданско-правовому регулированию, чем однородная. В последней кредитные организации не связаны с центральным банком (кредитором последней инстанции) гражданско-правовыми отношениями. Их взаимное влияние друг на друга подчинено принципам пруденциального регулирования (установление центральным банком обязательных нормативов, периодические аудиторские проверки, представление банками документов с целью подтверждения своей финансовой дисциплины и т. п.).

Выявление типа существующей денежной системы позволяет спрогнозировать характер еще не наступивших экономических и социальных последствий конкретных действий по гражданско-правовому регулированию денежной системы. Наличие центрального банка еще не является неоспоримым признаком того, что в стране установилась однородная система. Например, если центральный банк не способен выполнять функцию кредитора последней инстанции, то денежная система фракционируется, порождая множество не связанных между собой банковских обязательств, обращающихся на рынке в качестве средства обращения. В таком случае нагрузка по поддержанию ликвидности ложится на гражданско-правовые связи между банками и клиентами (вкладчиками, заемщиками). Если стихийность отношений между банком и вкладчиком не ограничена нормами права или договора (разумеется, без таких крайностей, как чрезмерно пристальная регламентация действий сторон), то неосторожный жест вкладчика, способный спровоцировать миметическую реакцию иных вкладчиков, порождает сомнения в ликвидности банковских обязательств. Ввиду того, что кредитора последней инстанции нет, банк вынужден в итоге признать свою несостоятельность. Невозможность одного банка справиться со своими обязательствами в сознании публики порождает сомнения в том, что любой другой банк в этом отношении

может оказаться лучше. Цепная реакция приобретает формы хрестоматийного кризиса ликвидности банковских обязательств. Нарушение работоспособности банковской структуры вызывает сбой в функционировании денежной системы. Подобный исход может ожидать денежную систему и в случае ненадлежащего урегулирования гражданско-правовых отношений между банком и заемщиком по кредитному договору.

Денежная система существует постольку, поскольку большинство индивидов, принимающих участие в сделках, относятся с доверием к деньгам. Аглиетта и Орлеан структурируют такое доверие, описывая три его формы: методическое, иерархическое и этическое доверие [8, с. 111].

Методическая форма доверия устанавливается благодаря повторяемости действий. Деньги принимаются индивидом в оплату, так как это принято делать. Повторение происходит на индивидуальном уровне благодаря ритуальности действий, на социальном – вследствие миметических тенденций.

Иерархическое доверие позволяет увидеть уровни денежной системы, на одном из которых государственный суверенитет способен в силу своего особого социального положения обеспечивать сохранение за деньгами ликвидности. Государственный суверенитет лишь делает общезначимыми принципы работы денежной системы, и у государства есть возможность в любой момент эти принципы изменить или принять акт о корректировке реально существующей системы в соответствии с обозначенными принципами и их официальным толкованием. Именно благодаря этой форме доверия существует возможность с помощью норм права регулировать денежную систему.

Наиболее сложной и, как утверждают авторы, довлеющей над остальными формами является этическое доверие. Оно зарождается на уровне абстракций, способных передавать идею (в платоновском смысле) денег и идею индивида. «Рациональная человеческая личность, освобожденная от какой-либо иной социальной связи, кроме добровольного обмена, становится универсальной ценностью. Благополучие человеческой личности – это долг, который должен быть укоренен в индивидуальном разуме» [8, с. 111]. Этическое доверие к деньгам обозначает границу, за которые нормы права, чтобы оставаться легитимными, не должны вторгаться.

Сохранение указанных форм доверия к деньгам обеспечивается следующими принципами легитимации денег: гарантии, экономического роста и справедливости [8, с. 220–224].

Принцип гарантии, или номинальной привязки, дает возможность индивиду верить в то, что счетная единица денег не будет часто и стремительно меняться. Номинальная привязка создает условия существования частных денежных запасов и гражданско-правовых сделок с отсрочкой платежа. Гарантия стабильности счетной единицы является ядром покупательной способности денег, которое окружают иные инфляционные и дефляционные факторы.

Принцип экономического роста провозглашает максимальную возможность каждого индивида использовать способности для улучшения и поддержания своего

благополучия. На уровне социальной группы, образующей страну, соблюдение этого принципа обеспечивает предельную занятость населения. Большая часть мероприятий по обеспечению занятости населения находится за пределами гражданско-правовых отношений, например в области налогового права, трудового права, государственных инвестиций. Однако и в сфере гражданско-правового регулирования предельного показателя занятости населения можно достигнуть, например, путем осуществления надежных кредитных программ, направленных на расширение производства, на увеличение количества рабочих мест или на недопущение сокращения производства с высокой амплитудой колебания прибыльности, на предотвращение сокращения рабочих мест. Поскольку предпринимательство является разновидностью занятости (в США и европейских странах мелкий и средний бизнес является флагманом в обеспечении занятости населения), на уровне правоприменительной практики в процессе рассмотрения предпринимательских исков желательно бы учитывать экономические последствия разорения ответчиков либо истцов. Во всех отраслях права должны создаваться условия, благодаря которым предприниматель, соблюдающий законы, должен быть конкурентоспособен в сравнении с теми, кто осуществляет свою деятельность, невзирая на существующие правовые ограничители².

Наиболее сложным из принципов легитимации денег является принцип справедливости. Авторами этот принцип связывается, прежде всего, с доступом к кредитам. Каждый индивид с помощью кредита может повысить свой социальный статус. Тот, кто обладал первоначально небольшими экономическими возможностями, имеет шанс выровнять свой уровень жизни в соответствии с усредненным достатком. Предоставляемая денежной системой такая возможность вселяет в индивида доверие к этой системе. Соблюдение принципа справедливости можно обеспечить с помощью гражданско-правового регулирования выдачи кредитов. Но при этом необходимо пристально следить за тем, чтобы не возник дисбаланс между общим объемом выдаваемых кредитов и валовым доходом населения страны.

Приведенное исследование призвано наглядно изобразить, насколько близки гражданское право и экономика, насколько сложна и порой трудноуловима граница между ними, когда речь идет о денежной системе. Знание экономических теорий денег, то сменяющих одна другую, то сосуществующих и переплетающихся воедино, расширяет горизонт мысли, позволяя ей не останавливаться у границы между отраслями знаний в тот момент, когда становится очевидным, что следы изучаемой проблемы уходят на территорию иной науки, что правильное решение проблемы возможно лишь тогда, когда принимаются во внимание результаты исследований научных программ смежных отраслей.

За пределами настоящего текста остались идеи иных экономистов. Так, немалый вклад в развитие экономики в целом и теории денег в частности внесли такие ученые, как У. Петти, Р. Кантильон, Ж. Б. Сэй, Д. С. Милль,

² В нашей стране, наоборот, тотальное несоблюдение большинством предпринимателей законов делает законный бизнес в лучшем случае малоприбыльным, в худшем – разорительным.

Д. Рикардо, Л. Вальрас и др. Но у исследования и не стояло цели представить краткое изложение всех существующих денежных теорий. Из необозримого на первый взгляд множества теорий были выбраны те, которые, во-первых, стали ядром современных экономических пред-

ставлений о деньгах, а во-вторых, наибольший интерес для проводимого исследования вызывают теории, которые позволяют проследить связь экономики и гражданского права в создании абстрактной модели денег.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М., 1994. 720 с.
2. Петти В. [и др.] Классика экономической мысли: сочинения. М., 2000. 896 с.
3. Oresme N. Tractatus de origine, natura, jure et mutationibus monetarum / Wolowski M. L. (ed.) Paris: Guillaumin, 1864.
4. Ротбарт М. История денежного обращения и банковского дела в США: от колониального периода до Второй мировой войны : пер. с англ. Б. Пинскера / под ред. А. Куряева. Челябинск: Социум, 2005. 548 с.
5. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. М., 2011. Т. 1.
6. Кляйн Н. Доктрина шока. М.: Добрая книга, 2009. 656 с.
7. Философия науки : учеб. пособие для вузов / под ред. С. А. Лебедева. М.: Академический Проект; Трикта, 2004. 736 с.
8. Аглиетта М., Орлеан А. Деньги между насилием и доверием : пер. с англ. М.: Изд-во ГУ ВШЭ, 2006. 365 с.

REFERENCES

1. Blaug M. Economic thought in retrospective. M., 1994. 720 p.
2. Petty V., Smith A., Ricardo D., Canes G., Freedman M. The classic of economical thought: Works. M., 2000. 896 p.
3. Oresme N. Tractatus de origine, natura, jure et mutationibus monetarum / Wolowski M. L. (ed.) Paris: Guillaumin, 1864.
4. Rotbart M. History of money circulation and bank business in the USA: from colonial period to the World War II : translation from English by B. Pinsker / edited by A. Kuryaev. Chelyabinsk: Sotsium, 2005. 548 p.
5. Marx K. Capital. Criticism of political economics. M., 2011. Vol. 1.
6. Klein N. Shock doctrine. M.: Dobraya kniga, 2009. 656 p.
7. Science philosophy / edited by S. A. Lebedev : text book for higher schools. M.: Academician project; Trixta, 2004. 736 p.
8. Anglietta M., Orlean A. Money is between violence and trust : translation from English M.: Publishing house of GU VShE, 2006. 365 p.

УДК 346.9
ББК 67.410.12

Попов Евгений Юрьевич,
аспирант каф. гражданско-правовых дисциплин
Волгоградского института экономики, социологии и права,
г. Волгоград,
e-mail: goncharova.sofia@gmail.com

ПОРЯДОК ВОССТАНОВЛЕНИЯ ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА-БАНКРОТА В СТАТУСЕ ПОЛНОПРАВНОГО СУБЪЕКТА ГРАЖДАНСКИХ ПРАВООТНОШЕНИЙ

THE PROCEDURE OF RESTORATION OF THE PHYSICAL PERSON-BANKRUPT IN THE STATUS OF FULLY LEGITIMATE SUBJECT OF THE CIVIL JURIDICAL RELATIONS

Закон «О несостоятельности» 2002 г. обеспечивает реализацию нескольких целей: удовлетворить требования кредиторов, вывести из хозяйственного оборота экономически нерентабельных субъектов и, наконец, вернуть в круг участников гражданских правоотношений способных вести предпринимательскую деятельность лиц. В статье обосновывается, что одновременно с завершением процедуры банкротства для гражданина наступает ряд негативных последствий, включая ограничение его имущественных прав, значительное сниже-

ние финансовой привлекательности как потенциального заемщика, утрату деловой репутации. Поэтому период, в течение которого ограничиваются отдельные права граждан-банкротов, должен использоваться ими для обучения с целью восстановления в статусе полноправного субъекта гражданских правоотношений.

The law "On the insolvency" of 2002 ensures the implementation of several purposes: to satisfy the demands of creditors, to withdraw from the economic turnover

the economically unprofitable subjects and finally to return to the circle of participants of the civil juridical relations the persons capable to conduct business activity. The article has stated that simultaneously with the completion of the procedure of bankruptcy the citizen obtains a number of negative consequences, including the limitation of his property rights, significant reduction in the financial attractiveness as potential borrower, the loss of its business standing. Therefore the period, during which several rights of the citizen- bankrupts are limited must be used by them for training in order to restore in the status of the fully legitimate subject of civil juridical relations.

Ключевые слова: гражданин, банкротство, реабилитация, восстановление в правах, гражданские правоотношения, обучение, общественные работы, единый экзамен, деловая репутация, финансовая привлекательность.

Keywords: citizen, bankruptcy, rehabilitation, restoration of the rights, civil juridical relations, training, social activities, united examination, business reputation, financial appeal.

Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 12.07.2011, с изм. от 18.07.2011) «О несостоятельности (банкротстве)» (далее – Закон «О несостоятельности» 2002 г.) обеспечивает реализацию нескольких целей: удовлетворить требования кредиторов, вывести из гражданских правоотношений экономически нерентабельных субъектов и, наконец, вернуть в круг участников гражданских правоотношений способных вести предпринимательскую деятельность лиц. И если по итогам конкурсного производства юридическое лицо в большинстве случаев прекращает свое существование, то для физического лица перспективы не столь печальны. В итоге физическое лицо-банкрот, избавившись от долгов (за счет реализации принадлежащего ему имущества) в будущем сможет снова обрести статус полноправного субъекта экономического оборота и гражданских правоотношений.

Однако в реальности все обстоит несколько иначе, чем предполагается нормами Закона «О несостоятельности» 2002 г. Прежде всего при отрицательных результатах финансового оздоровления наиболее вероятным является введение процедуры конкурсного производства и признание должника банкротом, что влечет определенные последствия.

Исходя из норм Закона «О несостоятельности» 2002 г., можно выделить общие и частные последствия конкурсного производства. В качестве общих можно выделить последствия, указанные в ст. 126 Закона «О несостоятельности» 2002 г., которые наступают для всех должников-банкротов и заключаются в следующем:

1) срок исполнения возникших до открытия конкурсного производства денежных обязательств и уплаты обязательных платежей должника считается наступившим;

2) прекращается начисление процентов, неустоек (штрафов, пеней) и иных санкций за неисполнение или ненадлежащее исполнение денежных обязательств и обязательных платежей, за исключением текущих платежей, а также процентов, предусмотренных ст. 126;

3) сведения о финансовом состоянии должника прекращают относиться к сведениям, признанным конфиденциальными или составляющим коммерческую тайну. Учитывая, что такой порядок предусмотрен ст. 28 Закона «О несостоятельности» 2002 г., сведения о банкротстве вносятся в Единый федеральный реестр сведений о банкротстве. В данном реестре отражается информация о должнике-банкроте, его местоположении, авторе сообщения. Также введена колонка «Тип сообщения», так как в данном реестре отражается информация: арбитражных управляющих, организаторов торгов, саморегулируемых организаций, операторов электронных площадок;

4) прекращается исполнение по исполнительным документам, в том числе по исполнительным документам, исполнявшимся в ходе ранее введенных процедур, применяемых в деле о банкротстве;

5) снимаются ранее наложенные аресты на имущество должника и иные ограничения распоряжения имуществом должника, а также иные последствия, предусмотренные Законом «О несостоятельности» 2002 г.

В качестве негативных последствий выделим то, что с даты принятия арбитражным судом решения о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства прекращаются полномочия руководителя должника, в течение трех дней с даты утверждения конкурсного управляющего он обязан обеспечить передачу бухгалтерской и иной документации должника, печатей, штампов, материальных и иных ценностей конкурсному управляющему.

На сумму требований конкурсного кредитора, уполномоченного органа и кредиторов начисляются проценты.

Аналогичные последствия предусматриваются и ст. 208 Закона «О несостоятельности» 2002 г., поэтому в качестве частных последствий признания гражданина банкротом можно отметить, что:

1) сроки исполнения обязательств гражданина считаются наступившими;

2) прекращается начисление неустоек (штрафов, пеней), процентов и иных финансовых санкций по всем обязательствам гражданина;

3) прекращается взыскание с гражданина по всем исполнительным документам, за исключением исполнительных документов по требованиям о возмещении вреда, причиненного жизни или здоровью, а также по требованиям о взыскании алиментов.

При этом решение о признании гражданина банкротом и об открытии конкурсного производства арбитражный суд направляет всем известным кредиторам с указанием срока предъявления кредиторами требований, который не может превышать двух месяцев.

Решение арбитражного суда о признании гражданина банкротом и об открытии конкурсного производства и исполнительный лист об обращении взыскания на имущество гражданина направляются судебному приставу-исполнителю для осуществления продажи имущества должника. Продаже подлежит все имущество гражданина, за исключением имущества, не включаемого в конкурсную массу. Требования кредиторов каждой очереди удовлетворяются после полного удовлетворения требований кредиторов предыдущей очереди, за исключением случаев, установленных настоящим феде-

ральным законом для удовлетворения требований кредиторов, обеспеченных залогом имущества должника. При недостаточности денежных средств в депозите арбитражного суда они распределяются между кредиторами соответствующей очереди пропорционально суммам их требований. Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что в процессе конкурсного производства происходит лишение должника права собственности, которое отдельными цивилистами рассматривается как форма ограничения права собственности [1, с. 259].

Лишение собственности, по мнению английских авторов, имеет место в тех случаях, когда «все права собственника по отношению к собственности прекращаются в силу закона или в силу использования правовых полномочий» [2]. Прекращение имущественных прав означает прекращение всех составляющих права собственности. В противном случае вмешательство, как отмечает В. В. Старженецкий, будет относиться к мерам по контролю за собственностью или какой-либо иной форме вмешательства [3, с. 88]. Но в случае процедуры банкротства, по нашему мнению, необходимо рассматривать именно ограничение права собственности и имущественных прав в широком смысле, а лишение выступает лишь как форма ограничения имущественных прав.

В связи с этим возникает вопрос об имущественных ограничениях, которые выражаются не в уменьшении объема прав, а в сужении возможности пользования данными правами в полной мере. В результате ограничения не допускается изменение качественных характеристик прав. Позитивность деятельности по ограничению данных прав состоит в том, что это является необходимым элементом правового регулирования, кроме того, это может служить и сдерживающим фактором для потенциальных банкротов в принятии финансовых решений. Правоотношение, связанное с ограничением прав, имеет специфический субъектный состав, в котором можно выделить три субъекта, присутствие которых обязательно в процессе ограничения: субъект, ограничивающий право; субъект, чье право ограничивается; субъект, в чьих интересах устанавливается ограничение [4].

Г. А. Гаджиев отмечает, что «необходимо проводить различие между случаями ограничения основных прав и установлением рамок их юридического содержания» [5]. Под рамками содержания права собственности следует понимать общие, глобальные границы, внутри которых устанавливаются границы: а) по объектам; б) по субъектам; в) по сферам общественной деятельности; г) по функциям и другие, закрепленные нормами объективного права. в качестве границ права собственности могут выступать предусмотренные законом запреты, определяющие пределы свободы действий собственника в отношении принадлежащего ему имущества. Границами ограничений права собственности могут выступать дозволения в виде ограниченных прав третьих лиц на чужое имущество, а также права и законные интересы третьих лиц и общества в целом [6, с. 206]. Наличие сложного субъектного состава при ограничении права приводит к конфликту интересов. В связи с этим в сферу государственного регулирования входит задача по принятию нормативно-правовых актов, которые должны минимизировать количество конфликтов в экономической

сфере, из чего вытекает функция законодательного регулирования противоречий между обладателями прав.

Ограничение прав не может быть направлено на обеспечение безусловной справедливости, удовлетворяющей всех. Оно призвано, прежде всего, обеспечить интересы большинства и разрешить потребность установления границы между противостоящими интересами субъектов права. Вместе с тем принцип большинства есть не что иное, как принцип господства вопреки воле меньшинства. В связи с этим П. Новгородцев верно отмечает: «Нарушаются ли права меньшинства или права большинства, характер нарушения от этого количественного различия не меняется: в обоих случаях наносится ущерб праву личности» [7, с. 225].

Ограничения прав изучались еще в дореволюционной России. Так, профессор Л. Л. Герваген, определяя право собственности в субъективном смысле, считал, что ограничения данного права подлежат включению в определение понятия права и являются его неотъемлемой частью [8, с. 42].

Статья 212 Закона «О несостоятельности» 2002 г. предполагает, что после завершения расчетов с кредиторами гражданин, признанный банкротом, освобождается от дальнейшего исполнения требований кредиторов, заявленных в ходе процедур, применяемых в деле о банкротстве, за исключением требований кредиторов о возмещении вреда, причиненного жизни или здоровью, о взыскании алиментов, а также требований, неразрывно связанных с личностью кредитора. При этом данные требования могут быть не погашены в порядке исполнения решения арбитражного суда о признании гражданина банкротом, либо погашены частично, либо вовсе не заявлены в ходе процедур, применяемых в деле о банкротстве. Такие требования сохраняют силу и могут быть предъявлены после окончания производства по делу о банкротстве гражданина в полном объеме или в непогашенной их части.

Следовательно, после завершения конкурсного производства гражданин считается свободным от исполнения всех оставшихся неудовлетворенными обязательств, связанных с его предпринимательской деятельностью, а также обязательных платежей, основанием для возникновения которых послужила предпринимательская деятельность должника, независимо от того, заявлялись ли указанные требования или обязательные платежи в деле о банкротстве. Должник также освобождается от исполнения не связанных с предпринимательской деятельностью и оставшихся неудовлетворенными обязательств и обязательных платежей, которые были предъявлены и учтены в деле о банкротстве в соответствии с п. 2 ст. 215 Закона «О несостоятельности» 2002 г.

Однако если при рассмотрении дела о банкротстве будут установлены признаки преднамеренного или фиктивного банкротства либо иные обстоятельства, свидетельствующие о злоупотреблении должником своими правами и ином заведомо недобросовестном поведении в ущерб кредиторам, суд согласно ст. 10 ГК РФ вправе в определении о завершении конкурсного производства указать на неприменение в отношении данного должника правил об освобождении от исполнения обязательств. Указанные обстоятельства включают принятие должником на себя заведомо неисполнимых обязательств,

предоставление банку заведомо ложных сведений при получении кредита, сокрытие или умышленное уничтожение имущества, вывод активов, неисполнение указания суда о предоставлении информации и др.

Освобождение от исполнения обязательств означает, что, если после завершения конкурсного производства в суд в исковом порядке предъявлено требование, от исполнения которого должник освобожден, производство по такому требованию подлежит прекращению согласно ст. 150 АПК РФ [9].

В то же время процедура банкротства несет и негативные последствия для должника как участника экономического оборота и гражданских правоотношений. Учитывая, что с момента признания должника банкротом им фактически утрачивается возможность распоряжения принадлежащим ему имуществом, а в дальнейшем утрачивается и право собственности, имеет смысл говорить об ограничении имущественных прав должника как следствии введения процедуры конкурсного производства.

Возникает еще вопрос о влиянии банкротства на деловую репутацию гражданина как на нематериальные блага. Правами на нематериальные блага обладают как индивидуальные предприниматели, так и организации. Круг прав организаций значительно уже. Это объясняется тем, что юридическое лицо «как организация, не обладающая собственным сознанием, не может обладать честью, т. е. оценкой моральных и иных качеств личности, и тем более достоинством, которое представляет собой самооценку личности, осознание ею своих качеств, способностей, мировоззрения, выполненного долга и своего общественного значения» [10, с. 27].

Термин «репутация» означает общественно-социальную оценку нравственных качеств лица, но в отношении субъектов предпринимательской и иной экономической деятельности, для характеристики их профессиональных навыков и способности заниматься хозяйственной деятельностью только общественно-социальной оценки недостаточно. Поэтому с целью оценки профессиональных качеств субъектов предпринимательской и иной экономической деятельности законодателем термин «репутация» был дополнен качественно-профессиональным критерием: «деловая репутация». Поэтому справедлив вывод о том, что понятие и содержание деловой репутации зависит от ее правообладателя [11].

Гражданские юристы выделяют несколько определений деловой репутации. Так, Я. Складова отмечает существование таких определений деловой репутации: «сложившееся общественное мнение о профессиональных достоинствах и недостатках лица»; «сопровождающееся оценкой общества отражение деловых качеств лица в общественном сознании»; «набор качеств и оценок, с которыми лицо ассоциируется в глазах своих клиентов, потребителей, контрагентов, поклонников (для шоу-бизнеса), коллег по работе и персонифицируется среди других профессионалов в этой области деятельности» [12]. Некоторые гражданские юристы определяют деловую репутацию как общее понятие, которое подразумевает, по мнению Д. А. Иванова, общественное мнение о достоинствах и недостатках кого-либо, упоминает трактовку деловой репутации как совокупности качеств и оценок, с которыми их носитель

ассоциируется в глазах своих контрагентов, клиентов, потребителей, коллег по работе, избирателей [13].

Деловая репутация, представляющая сложившееся мнение о лице, которое основано на оценке его профессиональной деятельности и деловых качеств, может быть разграничена:

- на деловую репутацию в сфере предпринимательской деятельности. Такая деловая репутация характеризует только субъектов предпринимательской деятельности – индивидуальных предпринимателей и юридических лиц, выступает одним из условий их успешной профессиональной деятельности (именно о ней пойдет речь в настоящей работе). Полная утрата деловой репутации этими субъектами обычно приводит к ликвидации юридического лица или аннулированию регистрации индивидуального предпринимателя;

- деловую репутацию, не связанную со сферой предпринимательской деятельности, для обозначения которой, пожалуй, в большей степени подойдут термины «профессиональная репутация», «служебная репутация». Такая деловая репутация характеризует профессиональную деятельность и качества лиц, дело которых не связано с предпринимательством, – государственных служащих, сотрудников организаций различных форм собственности, государственные и муниципальные учреждения и проч. Утрата деловой репутации названными субъектами, безусловно, влечет для них негативные последствия, но, как отмечается в литературе, «в случае невозможности ее восстановления человек, даже приобретший отрицательную репутацию или утративший всякую репутацию, может свободно продолжать свое существование» [14, с. 19].

В досоветской России потеря деловой репутации являлась неизбежным последствием банкротства наряду с другими. Однако их не так много, и они существенно изменились по сравнению с теми, что действовали в Средние века: во времена действия Судебника Ивана III (1497 г.) закон позволял купцу, вступавшему в несостоятельность в результате несчастного случая, платить займодавцу основную часть долга без процентов, не избавляя его от долгов в целом. Тот же закон (ст. 55) обрекал нерадивого торговца на холопство, если он долг свой «проплет или иным каким безумием погубит товар свой» [15].

Возвращаясь к современности, отметим, ст. 35 законопроекта Минэкономразвития РФ «О реабилитационных процедурах, применяемых в отношении гражданина-должника» предусматривает, что должник не вправе в течение пяти лет с даты признания его банкротом принимать на себя обязательства по кредитным договорам или договорам займа без указания на свое банкротство. А это, в свою очередь, влияет на привлекательность физического лица в качестве заемщика. Тем более, когда причиной процедуры банкротства становится именно неспособность погасить кредиторскую задолженность или неуплата налогов. В первом случае информация отражается в Центральном каталоге кредитных историй [16]. Таким образом, деловая репутация как нематериальное благо не ограничивается и не утрачивается, уместнее будет говорить об изменении ее качества или стоимостной оценке.

В целом изучение законопроекта «О реабилитационных процедурах, применяемых в отношении гражда-

нина-должника» позволяет заметить отсутствие каких-либо процедур, направленных на реабилитацию граждан, попавших в ситуацию банкротства не только на этапе банкротства, но и в последующий период. Следует подчеркнуть, что подобные нормы отсутствуют и в Законе «О несостоятельности» 2002 г.

В связи с вышеизложенным мы считаем, что указанный в законопроекте 5-летний период восстановления физического лица-банкрота в статусе полноправного субъекта экономического оборота и гражданских правоотношений необходимо обосновать и наполнить реальным содержанием. На наш взгляд, продолжительность данного периода является оптимальной для восстановления, несмотря на то, что в Законе «О несостоятельности» 2002 г. гражданин может быть зарегистрирован в качестве индивидуального предпринимателя уже через год после процедуры банкротства. Пять лет – это тот период, в течение которого гражданин, признанный банкротом, не может быть повторно признан банкротом и в течение которого он (согласно законопроекту «О реабилитационных процедурах, применяемых в отношении гражданина-должника») при получении кредитов обязан указывать о своем банкротстве.

Во-первых, в качестве системной меры по предупреждению банкротства мы предлагаем создание ассоциаций заемщиков. Учитывая, что фактически после завершения процедуры банкротства забота о восстановлении в статусе полноправного участника экономического оборота и гражданских правоотношений возлагается на гражданина, имеет смысл рассмотреть вопрос о возложении обязанности осуществления помощи гражданам в данном процессе на указанные ассоциации.

Во-вторых, порядок восстановления гражданина в статусе полноправного участника экономического оборота и гражданских правоотношений необходимо закрепить в качестве взаимосвязанных и последовательных мероприятий Федеральной программы «Реабилитационные процедуры, применяемые в отношении граждан, признанных банкротами». Данная программа должна быть направлена на преодоление последствий признания физического лица банкротом и должна содержать как минимум два важных этапа.

Первый этап данной программы, который мы условно назовем «Психологическая и социальная реабилитация граждан-банкротов», должен быть направлен на преодоление психологических последствий процедуры банкротства. Прежде всего необходимо отметить, что физические лица, оказавшиеся в ситуации банкротства, могут быть приравнены к лицам, оказавшимся в трудной жизненной ситуации, тем более если они имеют иждивенцев (нетрудоспособных родственников, детей). При этом в действующем законодательстве заложена правовая возможность поддержки такой категории лиц, а именно: федеральное законодательство предусматривает возможность оказания гражданам, оказавшимся в тяжелой жизненной ситуации, реабилитационных услуг и возможность бесплатного социального обслуживания. Так, ст. 14 Федерального закона от 10 декабря 1995 г. № 195-ФЗ «Об основах социального обслуживания населения в Российской Федерации» (далее – Закон об основах социального обслуживания населения) [17] предус-

матривает, что социальные службы оказывают помощь в профессиональной, социальной, психологической реабилитации инвалидам, лицам с ограниченными возможностями, несовершеннолетним правонарушителям, другим гражданам, попавшим в трудную жизненную ситуацию и нуждающимся в реабилитационных услугах. Статья 16 Закона об основах социального обслуживания населения указывает, что бесплатное социальное обслуживание в государственной системе социальных служб в объемах, определенных государственными стандартами социального обслуживания, предоставляется:

1) гражданам, не способным к самообслуживанию в связи с преклонным возрастом, болезнью, инвалидностью, не имеющим родственников, которые могут обеспечить им помощь и уход, если среднедушевой доход этих граждан ниже прожиточного минимума, установленного для субъекта Российской Федерации, в котором они проживают;

2) гражданам, находящимся в трудной жизненной ситуации в связи с безработицей, стихийными бедствиями, катастрофами, пострадавшим в результате вооруженных и межэтнических конфликтов;

3) несовершеннолетним детям, находящимся в трудной жизненной ситуации.

На наш взгляд, ситуацию, в которой оказывается гражданин по окончании процедуры банкротства, иначе как трудной не назовешь. Утрата деловой репутации, отсутствие имущества, за исключением минимального из возможного, отсутствие работы (как правило, именно отсутствие постоянного источника дохода при значительной сумме кредиторской задолженности является причиной банкротства большинства граждан-банкротов) не способствуют удержанию психологического равновесия. Перечень лиц, указанных в упоминаемом законе, должен быть расширен, а наличие возможности прохождения бесплатных реабилитационных процедур должно помочь гражданам-банкротам в преодолении кризисной ситуации. Для того, чтобы заинтересовать реабилитационные центры в оказании бесплатной помощи гражданам-банкротам, имеет смысл предусмотреть субсидирование данных центров в рамках предлагаемой федеральной целевой программы. Данный этап программы может занимать от 6 месяцев до 1 года в зависимости психологического состояния физического лица.

Второй этап «Обеспечение правовой и финансовой грамотности» предполагает, что граждане-банкроты должны пройти краткосрочный курс по юридическим и финансово-экономическим дисциплинам в вузах, получивших специальную аккредитацию. Данный курс обучения должен быть направлен на предоставление знаний по основным вопросам, связанным с планированием и прогнозированием финансовой деятельности, оценкой экономических рисков, выработку навыков финансово-экономического анализа и составления юридических документов. Данный курс может быть рассчитан не менее чем на 2 года, по истечении которых гражданин должен будет сдать экзамен. В перспективе Федеральная целевая программа и курс обучения (экзамены) должны стать едиными для всех регионов. При этом если итоги экзамена носят отрицательный характер, то гражданин направляется на повторное обучение, после чего повторно

сдает экзамен, но не ранее чем через 1 год после первого экзамена. Экзамен можно пересдавать не более 2-х раз с интервалом в 1 год. Если в течение данного периода гражданин успешно сдает экзамен, то информация о его прежнем банкротстве изымается из Единого федерального реестра сведений о банкротстве, отрицательная кредитная история при этом изымается из Единого бюро кредитных историй и Центрального каталога кредитных историй. В противном случае, либо если гражданин-банкрот отказался от прохождения программы, то информация о нем как о банкроте навсегда остается в указанных реестрах. Информацию из данных реестров кредитные учреждения, юридические лица обязаны регулярно изучать и принимать во внимание при рассмотрении возможности предоставления кредитов, заключения договоров с гражданином, признанным банкротом. В противном случае такие сделки должны признаваться в судебном порядке ничтожными сделками.

Финансирование программы на обоих этапах необходимо осуществлять через ассоциации заемщиков, на которые, в свою очередь, возлагается обязанность по формированию групп граждан-банкротов в целях направления на реабилитационное обучение. В свою очередь, граждане, участвующие в данной программе, обязаны будут возместить затраты государства на их обучение в рамках данной программы. Возмещение затрат может быть осуществлено с помощью направления этих граждан на общественные работы. Причем период указанных работ не должен превышать период прохождения реабилитации. По окончании периода реабилитации должен заканчиваться и срок общественных работ. В качестве альтернативы можно также предложить вариант участия гражданина не в общественных работах, а в оказании социально полезных услуг (консультационных услуг в экономической или правовой сферах деятельности, в частности, возможно направление на работу в бесплатных юридических клиниках при тех

же вузах, где будет проходить обучение гражданин, на консультирование по общим правовым вопросам) населению за минимальное вознаграждение.

Таким образом, процедура конкурсного производства в отношении гражданина-банкрота применяется в том случае, когда иные процедуры банкротства не принесли результата.

Применение процедуры конкурсного производства предполагает возникновение определенных последствий, которые можно разделить на общие, определяемые ст. 125 Закона «О несостоятельности» 2002 г., и частные, согласно ст. 208 Закона «О несостоятельности» 2002 г. Завершение процедуры банкротства предполагает, что гражданин, признанный банкротом, освобождается от дальнейшего исполнения требований кредиторов, заявленных в ходе процедур, применяемых в деле о банкротстве. Одновременно с этим завершение банкротства влечет для гражданина и ряд негативных последствий, включая ограничение имущественных прав, значительное снижение финансовой привлекательности как заемщика, утрату им деловой репутации. Именно поэтому период, в течение которого ограничиваются отдельные права граждан-банкротов (они не могут быть признаны банкротами повторно, они обязаны указывать о своем банкротстве при попытке получения кредитов), должен использоваться ими для обучения с целью восстановления в статусе полноправного участника гражданских правоотношений.

В цели и задачи законодательства о несостоятельности не входит восстановление гражданина в указанном статусе. Причем оно имеет не только правовые, но и психологические аспекты, в связи с чем целесообразно закрепление процедур реабилитации в специальной федеральной целевой программе. Вместе с тем необходимо закрепить в законопроекте «О реабилитационных процедурах, применяемых в отношении гражданина-должника» принцип государственной поддержки и реабилитации граждан-банкротов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Мингазова И. В. Право собственности в международном праве. М.: Волтерс Клувер, 2007. 463 с.
2. Harris D. J., Boele O., Warbick C. Law of the European Convention on Human Rights. London, 1995. 527 p.
3. Старженецкий В. В. Соотношение международного (европейского) и российского правового регулирования института собственности. М., 2003. 522 с.
4. Павлова Ю. С. Ограничение экономических прав и свобод: теоретико-правовой анализ : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Н. Новгород, 2007. С. 26
5. Принципы, пределы, основания ограничения прав и свобод человека по российскому законодательству и международному праву: «круглый стол» журнала «Государство и право» // Государство и право. 1998. № 7. С. 25.
6. Камышанский В. П. Пределы и ограничения права собственности. Волгоград: Волгоградский юридический институт МВД России, 2000. 227 с.
7. Новгородцев П. Введение в философию права. Ч. 2: Кризис современного правосознания. М., 2007. 312 с.
8. Герваген Л. Л. Институт собственности как основание системы гражданских прав. Петроград, 1917. 346 с.
9. О рассмотрении дел о банкротстве индивидуальных предпринимателей: постановление Пленума ВАС РФ от 30.06.2011 № 51 [Электронный ресурс] // СПС «Гарант». 2011.
10. Тренклер А. И. Защита деловой репутации юридических лиц в арбитражном суде // Правоведение. 2001. № 2. С. 190–197.
11. Сахаров Ю. З. Деловая репутация субъектов предпринимательской деятельности в системе объектов гражданских прав и особенности ее гражданско-правовой защиты : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Казань, 2007. 24 с.
12. Складорова Я. В. Возмещение убытков как способ защиты деловой репутации // Убытки и практика их возмещения : сб. ст. / отв. ред. М. А. Рожкова. М.: Статут, 2006. 212 с.
13. Иванов Д. А. Возмещение вреда деловой репутации юридическим лицам, потерпевшим от преступлений // СПС «Гарант». 2011.

14. Астахов П. О защите чести и деловой репутации юридических лиц // Современное право. 2005. № 12.
15. Полное собрание законов Российской империи. Собрание первое. Т. 1 (1649–1675). СПб., 1830. 982 с.
16. О кредитных историях: федер. закон от 30 декабря 2004 г. № 218-ФЗ [Электронный ресурс] // СПС «Гарант». 2011.
17. Об основах социального обслуживания населения в Российской Федерации: федер. закон от 10 декабря 1995 г. № 195-ФЗ [Электронный ресурс] // СПС «Гарант». 2011.

REFERENCES

1. Mingazova I. V. Right of property in the international law. M.: Volters of Kluver, 2007. P. 463.
2. Harris D. J., Boele O., Warbick C. Law of the European Convention on human of rights. London, 1995. P. 527.
3. Starzhenetskiy B. B. Relationship of the international (European) and Russian lawful regulation of the institute of property. M., 2003. 522 p.
4. Pavlova Yu. S. Restriction of economic rights and freedoms: theoretical and legislative analysis: abstract of dissertation of the candidate of law. N. Novgorod, 2007. P. 26.
5. Principles, limits, bases of restrictions of the rights and freedoms of a human being in compliance with the Russian legislation and the international law: the round table of the journal 'State and law' // State and law. 1998. #7. P. 25.
6. Kamyshanskiy V. P. Limits and limitation of the right of property. Volgograd: Volgograd juridical institute of MVD of Russia, 2000. 227 p.
7. Novgorodtsev P. Introduction into the philosophy of right. P. 2. Crisis of contemporary legal conscience. M., 2007. 312 p.
8. Gervagen L. L. Institute of property as the basis of the system of civil liberties. Petrograd, 1917. 346 p.
9. Decision of plenum VAS RF dated 30.06.2011 # 51 "On the examination of the matters of bankruptcy of individual owners" [Electronic resource] // SPS "Garant". 2011.
10. Trenkler A. I. Protection of the business standing of legal persons in the arbitrage // Jurisprudence. 2001. # 2. P. 109–197.
11. Sakharov Yu. Z. The business standing of the subjects of owner's activity in the system of the objects of civil liberties and special feature of its civil- lawful protection: the abstract of dissertation of the candidate of law. Kazan, 2007. 24 p.
12. Sklyarova Ya. V. Compensation of losses as the method of protection of the business standing // Losses and the practice of their compensation: collection of the articles / edited by M.A. Rozhkova. M.: Statute, 2006. 212 p.
13. Ivanov D. A. Compensation of the harm of the business standing to legal persons, that suffered from the crimes [Electronic resource] // SPS "Garant". 2011.
14. Astakhov P. On the protection of honor and business standing of legal persons // Contemporary right. 2005. № 12.
15. Complete set of the laws of the Russian Empire. Book one. Т. 1 (1649–1675). St. Petersburg, 1830. P. 982.
16. On the credit histories: Federal law dated December 30, 2004. # 218-FZ [Electronic resource] // SPS "Garant". 2011.
17. On the bases of social services of population in the Russian Federation: Federal law dated December 10, 1995. # 195-FZ [Electronic resource] // SPS "Garant". 2011.

УДК 343.62
ББК 67.511.11

Дадаев Сулейман Лемаевич,
соискатель каф. уголовно-правовых дисциплин
Кисловодского института экономики и права,
г. Кисловодск,
e-mail: info@uecs.ru

О НЕОБХОДИМОСТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УГОЛОВНО-ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЫ МАЛОЛЕТНИХ

ON THE NECESSITY OF IMPROVEMENT OF THE CRIMINAL-LEGAL PROTECTION OF JUVENILE

На основе комплексного исследования, проведенного автором, рассматриваются проблемные ситуации, относящиеся к современному состоянию защиты малолетних лиц от преступных посягательств. Как показало исследование, дети довольно часто становятся потерпевшими от преступлений, а практика применения уголовно-правовых

норм не всегда является адекватной. В статье приводится классификация уголовно-правовых норм, ориентированных на защиту интересов малолетних, и предложены направления совершенствования правоприменительной практики. Анализируются меры, направленные на совершенствование уголовно-правовой защиты малолетних.

On the basis of complex research conducted by the author, the problematic situation related to the modern state of the juvenile protection against the criminal infringements has been reviewed. The research has shown that children pretty often become victims of crimes, and the practice of the criminal-legal norms application is not always adequate. The article has provided classification of the criminal-legal norms targeted to protection of the juvenile interests and has proposed the directions of improvement of the legislation application. The measures aimed at improvement of the criminal-legal protection if juvenile have been analyzed.

Ключевые слова: малолетний потерпевший, малолетняя жертва преступления, правовые нормы, защищающие малолетнего, соотношения понятий «объект защиты» и «потерпевший», признаки малолетнего потерпевшего, преступление, потерпевший, жертва, правонарушение, наказание.

Keywords: juvenile victim, juvenile victim of a crime, rules of the law protecting juvenile, ratio of the concepts 'object of protection' and 'victim', signs of juvenile victim, crime, victim, aggrieved person, infraction, punishment.

Уровень защиты детей от преступных посягательств напрямую отражает отношение к общечеловеческим ценностям, свидетельствует о цивилизованности общества, его нравственном и культурном уровне. Отношение к малолетним в современной России нередко характеризуется жестокостью и противоправностью поведения взрослых. Насилие, иные преступления в отношении малолетних, не достигших 14 лет, обладает значительной общественной опасностью, при этом оно является в высокой степени латентным, во многом потому, что зачастую исходит от лиц, состоящих в непосредственном родстве или близком бытовом общении с потерпевшими (родители, родственники, иные близкие лица, соседи или приятели). Дети в силу возрастных особенностей не могут отстаивать свои права. Именно поэтому в рамках проблемы уголовно-правовой защиты малолетних Ю. Е. Пудовочкиным, Э. Б. Мельниковой, Г. М. Миньковским, В. П. Ревиным и другими учеными вносятся предложения о формировании ювенального правосудия [1, с. 44–45; 2; 3].

В теории уголовного права понятие малолетнего лица, потерпевшего от преступления, раскрывается в рамках объекта преступления. Общеизвестным и традиционным понятием объекта преступления является его определение через общественные отношения, закрепленные законом (соответственно, посягательство на них и будет признано преступлением, влекущим уголовную ответственность). Такой позиции сегодня придерживаются и отстаивают ее большинство ученых-криминалистов [4, с. 129–130; 5, с. 4; 6, с. 148; 7, с. 114].

В рамках нашей статьи, посвященной изучению института малолетнего потерпевшего, представляется интересным и уместным анализ некоторых выводов Г. П. Новоселова, который пишет: «Разве не приобретает человек с момента своего рождения какие-то права, защита которых – обязанность государства? Верно, что правоспособность несовершеннолетнего носит ограни-

ченный характер. Однако данное ограничение ни в коей мере не касается его защиты в качестве объекта посягательства, которым, по крайней мере, с позиций принципа уголовного права, должно признаваться любое лицо вне зависимости от возраста, гражданства, умственного развития, социального положения и т. д.» [8, с. 59]. Таким образом, Г. П. Новоселов выделяет из круга потерпевших лиц несовершеннолетнего и, конечно же, малолетнего возраста и предлагает считать таких потерпевших объектом всех без исключения преступных посягательств. В настоящее время признаки, которыми обладает лицо, признаваемое малолетним потерпевшим, в определенной мере ограничивают его статус в плане уголовно-правовой охраны. Признание малолетнего «полноценным» объектом преступного посягательства должно максимально обеспечивать полноценную правовую охрану его прав, свобод и интересов, присущих ему от рождения. Следует заметить, что подобная постановка вопроса не нова, однако в современной уголовно-правовой литературе данное положение рассматривается лишь отдельными учеными и только применительно к преступлениям против личности.

До принятия Уголовного кодекса Российской Федерации 1996 г. малолетний возраст как признак потерпевшего и как обстоятельство, отягчающее наказание, был предусмотрен в п. 5 ст. 34 «Основ уголовного законодательства СССР» 1958 г. [9] (позднее – в п. 5 ст. 39 УК РСФСР 1960 г. [10]). В частности, данными нормами устанавливалась повышенная уголовная ответственность в случаях совершения преступления «в отношении малолетнего, престарелого или лица, находящегося в беспомощном состоянии, а также в отношении лица, находящегося в материальной, служебной или иной зависимости от виновного». Г. Л. Кригер пояснил включение указанных лиц в данную категорию тем, что «во всех этих случаях преступление направлено против лиц, лишенных возможности защитить себя и свои законные интересы». Он поясняет свою позицию тем, что использование беспомощного положения потерпевшего, в коем находятся все перечисленные лица, свидетельствует о бесчеловечности преступника, о его моральном падении, а также крайней низменности мотивов его поведения, что требует применения к виновному более суровых мер наказания. Это положение нашло отражение в п. 5 ст. 39 УК РСФСР 1960 г. «Обстоятельства, отягчающие наказание». Оно получило в последующем доктринальное толкование понятия малолетнего лица, потерпевшего от преступления. Под малолетним потерпевшим следует понимать лиц мужского или женского пола, не достигших четырнадцатилетнего возраста. При этом авторы пояснили, что физические и психические возможности малолетних весьма ограничены, они нуждаются в помощи и поддержке [11, с. 122].

В данном толковании признака малолетства усматривается существенное отклонение от общепринятого правила приравнивать статус детей малолетнего возраста к статусу беспомощного лица. Авторы указывают на ограниченные возможности малолетних, но не относят их непосредственно к беспомощным лицам. Хотя понятно, что если речь идет о малолетнем, например, грудного возраста, то невозможно сравнить его статус с детьми, например, школьного возраста (12–14 лет).

Еще одно указание на малолетний возраст жертвы содержится в ст. 125 ныне действующего УК РФ. Законодатель непосредственно указывает, что малолетство лишает возможности «принять меры к самосохранению», в силу чего заведомое оставление без помощи такого лица, как и иного, находящегося в состоянии беспомощности, если виновный имел возможность оказать помощь и был обязан иметь о нем заботу либо сам поставил в опасное для жизни или здоровья состояние, наказывается штрафом в размере до восьмидесяти тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до шести месяцев, либо обязательными работами на срок от ста двадцати до ста восьмидесяти часов, либо исправительными работами на срок до одного года, либо арестом на срок до трех месяцев, либо лишением свободы на срок до одного года [12].

Судебная практика, как и законодатель при конструировании норм со специальным возрастным признаком малолетнего потерпевшего, как правило, относят последнего к категории лиц, находящихся в беспомощном состоянии. При этом изучение уголовных дел свидетельствует о недостаточном знании следователями и судьями уголовного законодательства в части применения норм о малолетних потерпевших и иных потерпевших, приравненных к ним по статусу беспомощности.

Как полагают авторы работы «Охрана прав беспомощных потерпевших по уголовным делам»: «Ошибки и недостатки обусловлены тем, что на предварительном следствии приходится исследовать не только обстоятельства дела, но и само понятие (содержание) беспомощности потерпевшего, имеющее многогранное правовое значение; устанавливать фактические данные о нахождении жертвы преступления в конкретном беспомощном состоянии; давать материальную и процессуально-правовую оценку этому юридически значимому обстоятельству и учитывать его при принятии важнейших процессуальных решений» [13, с. 4]. Вместе с тем можно объяснить и отчасти оправдать данные ошибки тем обстоятельством, что действующее уголовное законодательство не содержит точного и полного понятия беспомощного состояния потерпевшего и каких-либо оценочных критериев для его характеристики. Это является, на наш взгляд, одним из главных правовых пробелов, приводящих к расширительному либо, напротив, ограничительному толкованию данного признака, а значит, и порождает сложности при определении понятия малолетнего потерпевшего.

К тому же существует масса толкований беспомощного состояния как в уголовном праве, так и в смежных науках. Например, беспомощным состоянием отдельными учеными названо такое, при котором человек лишен возможности сопротивляться [14, с. 9]. Однако применительно к малолетнему оно неудачно, так как физическая невозможность оказания сопротивления в основном вторична, первичную роль играет уголовно-правовая и социально-психологическая беспомощность (неспособность осознавать преступный характер посягательства, отсутствие осознания объективного мира вообще у детей грудного и младшего возраста, абсолютная правовая, материальная и психологическая зависимость от взрослых). Продолжая дискуссию, М. Н. Хлынцов (при-

менительно к составу изнасилования) под беспомощным состоянием потерпевшей понимает ее физическое или психическое состояние, при котором она:

а) не отдает себе отчета в том, что виновный намеревается совершить с ней половое сношение, и не может выразить свою волю по этому поводу, находясь в бессознательном состоянии, вызванном болезнью, сильным состоянием опьянения, наркотом, или будучи психически больной;

б) отдает себе отчет в этом, но лишена возможности оказать сопротивление виновному, будучи тяжело больной или физически беспомощной (по инвалидности или по старости) [15, с. 8]. Данные рассуждения также не могут конкретно отразить признак малолетства как обстоятельства отражающего беспомощное состояние. Такой критерий, как «отдавать себе отчет» либо «не отдавать отчета» может быть применим только к достаточно зрелым личностям, чего нельзя сказать о малолетних.

Таким образом, можно сделать вывод, что малолетний среди категории лиц, чье состояние законодатель характеризует как «беспомощное», занимает свое особое место, существенно отличающее его от иных потерпевших данного уровня уголовно-правовой защиты. Его физиологические, психологические и социальные характеристики не позволяют применять к нему те критерии, которые приемлемы для характеристик иных потерпевших, приравненных к беспомощным лицам.

На наш взгляд, не лучшим образом определяет понятие беспомощности и постановление Пленума Верховного суда РФ от 15 июня 2004 г. № 11 «О судебной практике по делам о преступлениях, предусмотренных статьями 131 и 132 Уголовного кодекса Российской Федерации», в котором было дано уточнение понятия беспомощности потерпевшей [16, с. 38], однако вновь оно может толковаться весьма противоречиво применительно к малолетним жертвам. В частности, в нем указано: «Изнасилования (статья 131 УК РФ) и насильственные действия сексуального характера (статья 132 УК РФ) следует признавать совершенными с использованием беспомощного состояния потерпевшего лица в тех случаях, когда оно в силу своего физического или психического состояния (слабоумие или другое психическое расстройство, физические недостатки, иное болезненное либо бессознательное состояние, малолетний или престарелый возраст и т. п.) не могло понимать характер и значение совершаемых с ним действий либо оказать сопротивление виновному лицу. Решая вопрос о том, является ли состояние потерпевшего лица беспомощным, судам следует исходить из имеющихся доказательств по делу, включая соответствующее заключение эксперта, когда для установления психического или физического состояния потерпевшего (потерпевшей) проведение судебной экспертизы является необходимым» [17].

Остается неясным вопрос о том, признается ли малолетнее лицо беспомощным либо же данный вопрос отдается на усмотрение судебной экспертизы. Из положений указанного документа скорее напрашивается второй и весьма двусмысленный вывод. Получается, что в одних случаях малолетнее лицо, возможно, не будет признано находившимся в беспомощном состоянии, в то время как в других данный факт получит подтверждение экспертов.

Основываясь на высказанных позициях, приведенных авторами, можно выделить основные уголовно-правовые и иные социально значимые признаки, которыми обладает малолетний потерпевший. Во-первых, это возраст: нижняя возрастная граница определяется началом жизни ребенка, а верхний предел ограничивается 14 годами.

Во-вторых, это физическая и психическая беспомощность, которая свойственна всем лицам данного возраста (однако при этом существенно различающаяся по объему в зависимости от возрастных групп внутри категории малолетних лиц). Автоматическое признание всех лиц данного возраста беспомощными, с одной стороны, обеспечивало бы максимальную защиту их прав и интересов как потерпевших. Но, с другой стороны, несмотря на презумпцию беспомощности такого ребенка, в каждом случае требуется индивидуальное изучение способности лица осознавать характер и значение совершаемых в отношении его преступных действий и способности оказать сопротивление. Вместе с тем последнее скорее необходимо для полноценного и объективного проведения расследования, чем для применения в целях повышения уровня и качества охраны прав и законных интересов малолетнего потерпевшего. Представляется, что в любом случае и понимание совершаемых в отношении него действий, и способность оказать сопротивление преступнику у ребенка данного возраста всегда существуют лишь отчасти. Поэтому ни при каких условиях они не могут быть приравнены к аналогичным возможностям и формам поведения и мышления взрослого человека, даже если при проведении расследования их формальные характеристики соответствуют совершеннолетнему возрасту.

Наконец, в-третьих, в статусе малолетней жертвы имеется обязательный признак – это максимальная социально-психологическая зависимость от взрослых лиц (особенно родителей, лиц, их заменяющих), которая существует как главный фактор беспомощности, резко снижающий способность детей к самозащите и повышающий их уязвимость от преступных посягательств. Каждый ребенок воспитывается (в той или иной степени) в уважении к любому взрослому человеку и зависимости от него. Для ребенка обычно является непростительным ослушаться взрослого, нагрубить ему, отказать в помощи, не выполнить его требование. Поэтому и в случаях с вовлечением подростка в преступную деятельность либо антиобщественное поведение дети являются жертвами. То же самое можно сказать и в отношении малолетних потерпевших, когда ребенок еще более беззащитен – как перед произволом собственных родителей, так и перед принуждением или психологическим воздействием иных взрослых лиц. Представляется, что в случа-

ях преступных посягательств на личность малолетнего со стороны законных представителей (а особенно родителей) фактически нейтрализуется возможность реализации прав потерпевшего на защиту в уголовно-правовом порядке. Фактически речь зачастую идет о проблеме защиты ребенка от посягательств собственных же родителей, и это определяет его чрезвычайно уязвимое положение. На сегодняшний день не существует сколько-нибудь эффективного механизма защиты детей в подобных случаях – ни в законодательно регламентированном порядке, ни в реальной практике охраны прав и законных интересов малолетних [18, с. 10].

Изучение уголовно-правовых средств защиты малолетних позволяет классифицировать следующие нормы, включенные в Уголовный кодекс РФ:

а) малолетний возраст потерпевшего как обстоятельство, отягчающее наказание виновного (п. «з» ч. 1 ст. 63 УК РФ);

б) малолетний возраст потерпевшего как обязательный признак основного состава преступления, в том числе в случаях, когда это прямо указывается в диспозиции нормы закона или вытекает из указания на беспомощное состояние потерпевшего или его зависимости от взрослого (ст. 106, 125 УК РФ);

в) малолетний возраст потерпевшего как констатация признака беспомощного состояния, являющегося квалифицирующим обстоятельством состава преступления (п. «в» ч. 2 ст. 105 УК РФ; п. «б» ч. 2 ст. 111 УК РФ; п. «в» ч. 2 ст. 112 УК РФ; п. «г» ч. 2 ст. 117 УК РФ; ч. 2 ст. 120 УК РФ; п. «в» ч. 3 ст. 131 УК РФ; п. «в» ч. 3 ст. 132 УК РФ);

г) иные преступления, которые не являются посягательством на малолетнего в узком смысле этого понятия, но предполагают малолетний возраст как специальный признак потерпевшего (ч. 2 ст. 121 УК РФ; ч. 3 ст. 122 УК РФ; п. «д» ч. 2 ст. 126 УК РФ; п. «д» ч. 2 ст. 127 УК РФ; п. «б» ч. 2 ст. 1271 УК РФ; п. «б» ч. 2 ст. 1272 УК РФ; ст. 150 УК РФ; ст. 151 УК РФ; ст. 153 УК РФ; ст. 154 УК РФ; ст. 155 УК РФ; ст. 156 УК РФ; ч. 1 ст. 157 УК РФ).

Подводя некоторые итоги, следует отметить, что, несмотря на юридическое и фактическое признание ребенка наименее защищенным и, в ряде обстоятельств, беспомощным членом общества, преступник нередко абсолютно необоснованно получает большее снисхождение, нежели за преступление в отношении взрослого человека. Очевидно, такое положение вряд ли может быть признано обоснованным, а лица, применяющие уголовный закон в случае, если жертвой преступления является малолетний, обязательно должны рассматривать возможность применения обстоятельства, отягчающего наказание (п. «з» ч. 1 ст. 63 УК РФ).

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Пудовочкин Ю. Е. Ювенальное уголовное право: понятие, методы, источники // Журнал российского права. 2002. № 3. С. 41–51.
2. Мельникова Э. Б. Ювенальная юстиция. Проблемы уголовного права, уголовного процесса и криминологии : учеб. пособие. М.: Дело, 2001. 272 с.
3. Миньковский Г. М., Ревин В. П. Концепция специализации правосудия по делам несовершеннолетних // Труды Академии МВД России «Уголовная политика и реформа уголовного законодательства». М., 1997. С. 215–230.

4. Пионтковский А. А. Уголовное право РСФСР. Часть общая. М.: Гос. изд., 1924.
5. Никифоров Б. С. Объект преступления по советскому уголовному праву. М.: Гос. изд-во юридической литературы, 1960. 232 с.
6. Уголовное право. Общая часть : учебник / под ред. Л. Д. Гаухмана и Л. М. Колодкина. М.: Московский институт МВД РФ, 1997.
7. Уголовное право России. Общая часть : учебник / под ред. В. П. Ревина. 2-е изд., испр. и доп. М.: Юстицинформ, 2010. 496 с.
8. Новоселов Г. П. Учение об объекте преступления: методологические аспекты. М.: НОРМА, 2001. 208 с.
9. Об утверждении Основ уголовного законодательства Союза ССР и союзных республик: закон СССР от 25.12.1958 (ред. от 08.04.1989) (вместе с «Основами законодательства») // Ведомости ВС СССР. 1959. № 1. Ст. 6.
10. Об утверждении Уголовного кодекса РСФСР: закон РСФСР от 27.10.1960 (вместе с «Уголовным кодексом РСФСР») // Ведомости ВС РСФСР. 1960. № 40. Ст. 591.
11. Научно-практический комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации / под ред. Л. Л. Кругликова, Э. С. Тенчова. Ярославль: Влад: ОрМак Лтд, 1994. 671 с.
12. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ (ред. от 21.07.2011) (с изм. и доп., вступающими в силу с 07.08.2011) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 25. Ст. 2954.
13. Щерба С. П., Зайцев О. А., Сарсенбаев Т. Е. Охрана прав беспомощных потерпевших по уголовным делам. М.: Юрлитинформ, 2001. 200 с.
14. Андреева Л. А. Состав преступления изнасилования при отягчающих обстоятельствах в Советском уголовном праве : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 1962.
15. Хлынцов М. Н. Расследование половых преступлений. Саратов: Приволжское книжное издательство, 1965. 234 с.
16. Коняхин В., Огородникова Н. Постановление Пленума Верховного суда РФ «О судебной практике по делам о преступлениях, предусмотренных статьями 131 и 132 Уголовного кодекса РФ» // Уголовное право. 2005. № 1. С. 38–40.
17. О судебной практике по делам о преступлениях, предусмотренных статьями 131 и 132 Уголовного кодекса Российской Федерации: постановление Пленума Верховного суда РФ от 15.06.2004 № 11 // Бюллетень Верховного суда РФ. 2004. № 8.
18. Волкова Т. Защита ребенка от его родителей // Преступление и наказание. 1997. № 10. С. 52–58.

REFERENCES

1. Pudovochkin Yu. E. Juvenile criminal law: concept, methods, sources // Journal of the Russian law. 2002. # 3. P. 41–51.
2. Melnikova E. B. Juvenile justice. Issues of the criminal law, criminal proceedings and criminology : text book. М.: Delo, 2001. 272 p.
3. Minkovsky G. M., Revin V. P. Concept of specialization of the justice on the juvenile cases // Works of the Academy of MVD RF “Criminal policy and reforms of the criminal legislation”. М., 1997. P. 215–230.
4. Piontkovsky A.A. Criminal law of RSFSR. General part. М.: The state printing house, 1924.
5. Nikiforov B.S. The object of the crime as per the soviet criminal law. М.: The state printing house of the legal literature, 1960. 232 p.
6. Criminal law. General part : text book / edited by L. D. Gaukhman and L. M. Kolodkin. М.: Moscow institute of MVD RF, 1997.
7. Criminal law of Russia. General part : text book / edited by V. P. Revin. 2-d edition, revised and amended. М.: Yustistinform, 2010. 496 p.
8. Novoselov G. P. Theory about the object of the crime: methodological aspects. М.: Publishing house NORMA, 2001. 208 p.
9. On the approval of the Bases of the criminal legislation of the USSR and the union republics: Law of the USSR dated 25.12.1958 (revision as of 08.04.1989) (together with the Bases of legislation) // Bulletin of the VS USSR. 1959. #1. Article 6.
10. On approval of the Criminal Code of the RSFSR: Law of the RSFSR dated 27.10.1960 (together with the Criminal Code of the RSFSR) // Bulletin of the VD RSFSR. 1960. # 40. Article 591.
11. Scientific and practical comments to the Criminal Code of the Russian Federation / edited by L. L. Kreglikov, E. S. Tenchova. Yaroslavl: Publishing house Vlad, OrMak Ltd, 1994. 671 p.
12. Criminal Code of the Russian Federation dated 13.06.1996 # 63-FZ (revision as of 21.07.2011) (revised and amended on 07.08.2011) // Collection of the RF legislation. 17.06.96. # 25. Article 2954.
13. Shcherba S. P., Zaitsev O. A., Sarsenbaev T. E. Protection of the rights of helpless victims of the criminal cases. М.: Yurlitinform, 2001. 200 p.
14. Andreyeva L. A. Corpus delicti of the rape with aggravations in the Soviet criminal law : abstract of dissertation of the candidate of law. М., 1962.
15. Khlyntsov M. N. Investigation of sexual crimes. Saratov: Povolzhskoye publishing house, 1965. 234 p.

16. Konyakhin V., Ogorodnikova N. Decree of the Plenum of the Supreme court of the RF On the judicial practice for the cases specified by articles 131 and 132 of the RF Criminal Code // Criminal law. 2005. # 1. P. 38–40.

17. Decree of the Plenum of the Supreme court of the RF dated 15.06.2004 # 11 “On the legal practice for the crimes specified by articles 131 and 132 of the Criminal Code of the Russian Federation” // Bulletin of the Supreme Court of the RF. 2004. # 8.

18. Volkova T. Protection of a child against his parents // Crime and punishment. 1997. # 10. P. 52–58.

УДК 343.62
ББК 67.911.11

Дадаев Сулейман Лемаевич,
соискатель каф. уголовно-правовых дисциплин
Кисловодского института экономики и права,
г. Кисловодск,
e-mail: info@uecs.ru

КРИМИНОЛОГИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ЛИЧНОСТИ ПРЕСТУПНИКОВ, ПОСЯГАЮЩИХ НА МАЛОЛЕТНИХ

CRIMINOLOGICAL CHARACTERISTIC OF THE CRIMINALS PERSONALITY OFFENDING THE JUVENILE

Приводится обобщенная криминологическая характеристика личности преступника, посягающего на малолетнего. Проведенное исследование показало, что чаще всего в отношении малолетнего совершается посягательство на здоровье (побои, истязания, причинение вреда здоровью различной тяжести). Затем следуют преступления, посягающие на половую свободу и половую неприкосновенность подростка. Среди преступников преобладают мужчины (их доля составляет почти две трети от привлеченных к ответственности). Наиболее криминально активной возрастной группой являются лица от 18 до 35 лет. Приводятся и другие характеристики преступников, посягающих на малолетних.

The article has generalized criminological characteristic of the criminal personality offending the juvenile. The research conducted has shown that the most often the offending on the health of juvenile is committed (beating, tortures, injury to health of various degree). Then follow the crimes offending the sexual freedom and sexual inviolability of the teenager. Among criminals men (their share makes almost two thirds of held liable) prevail. The most criminal active age group are the persons from 18 till 35 years of age. Other indicators of the criminals offending the juvenile have been provided too.

Ключевые слова: личность преступника, нравственная деградация личности, возраст преступника, гендерные особенности преступника, семейное положение преступника, образовательный уровень преступника, наказание за посягательство на малолетнего, преступление, малолетние потерпевшие, общественно опасное деяние.

Keywords: personality of the criminal, moral degradation of the person, age of the criminal, gender features of the

criminal, marital status of the criminal, educational level of the criminal, punishment for offending the juvenile, juvenile victims, injurious to the public.

В криминологической статистике или в уголовно-правовой литературе не были подвергнуты специальному исследованию лица, совершающие общественно опасные деяния в отношении малолетних. Данная категория преступников либо отражалась в статистике лиц, совершивших те или иные преступления, либо изучалась в рамках исследований преступлений против несовершеннолетних (насильственной, корыстной, женской и т. п.). Таким образом, для анализа данной проблемы перед автором стояла задача проведения собственных выборочных исследований, объектом которых стала личность взрослых осужденных, совершивших посягательства на малолетних.

Выборочные исследования были проведены в мужской (общего и строгого режима) и женской (общего режима) исправительных колониях среди осужденных за преступления, потерпевшими в которых были малолетние дети (до 14 лет). Наиболее многочисленной оказалась категория осужденных за такие посягательства, как побои, истязания, причинение вреда здоровью различной степени тяжести: удельный вес лиц, совершивших данные преступления, составил в целом 12 % (около 62 % опрошенных – мужчины и 38 % – женщины). Следующими показателями, имеющими значительный вес в структуре данных преступлений, являются половые преступления (ст. 131, 132, 134, 135 УК РФ), они занимают значительное место в мужской преступности (14 %) и фактически отсутствуют в женской (есть единичные случаи соучастия в данных преступлениях в форме пособничества). Следует отметить, что, по свидетельству сотрудников исправительных учреждений, среди осужденных постоянно растет доля лиц, совершающих пося-

гательства в отношении собственных малолетних детей или родственников (внуков, племянников, двоюродных братьев и сестер и т. д.). Хотя женщины намного реже совершают посягательства на личность, однако среди них доля преступлений против малолетних детей увеличилась и занимает около 38 %. Данная тенденция, по мнению автора, во многом обусловлена ростом наркомании и алкоголизма как детей, так и родителей малолетних детей. Физическая и нравственная деградация, сравнительно быстро прогрессирующая в таких случаях, приводит к потере всех моральных и правовых установок в поведении данных субъектов, нередко выливаясь в криминальные посягательства на собственных детей, иные общественно опасные деяния.

Возраст осужденных за преступления против малолетних имеет в основном значения в пределах 18–35 лет, однако есть и существенные отклонения от данных границ. Например, среди совершивших убийства новорожденных детей встречаются 16–17-летние несовершеннолетние женщины, а за убийство, нанесение побоев и причинение вреда здоровью, а также изнасилование среди мужчин-осужденных нередко отбывают наказание лица пожилого, даже пенсионного возраста (60 лет и старше). Характерно, что жертвами их насилия были как малолетние дети, находившиеся с ними в родственных отношениях – 68 % (племянники, внуки, иные родственники), так и чужие малолетние дети – 32 %. Что касается женщин, то здесь более редки случаи совершения преступлений в зрелом и пожилом возрасте (хотя они также встречаются, когда происходят посягательства на внуков, родственников, детей соседей и т. д.). Существуют случаи «позднего» материнства, когда женщина старше 40 лет убивает новорожденного ребенка во время родов или сразу же после них с целью скрыть факт беременности и рождения ребенка (как правило, внебрачного) от окружающих.

В целом, средний возраст преступников колеблется от 25 до 30 лет. Наиболее низкий возраст у осужденных за половые посягательства (26,5 лет), далее следуют отбывающие наказание за причинение вреда здоровью, побор и истязание (33,3 года), старше других – осужденные за убийства (36,4 года). Эти результаты в основном совпадают с результатами, полученными ранее другими исследователями, например, С. В. Бородиным, который исследовал личность преступников, совершивших преступления против личности [1, с. 12]. У женщин отмечаются свои особенности: в целом они несколько старше мужчин, за исключением осужденных по ст. 106 и 111 УК РФ. Можно отметить, что женщины «более импульсивны и эмоциональны: психологические травмы, связанные с производственными или семейными конфликтами, разводами, неустроенностью личной жизни, могут носить у них затяжной и глубокий характер» [2, с. 110].

Семейное положение осужденных за преступления в отношении малолетних отличается некоторыми особенностями от «усредненного» осужденного. В частности, характерно, что доля лиц, не имеющих полноценной семьи, является более высокой у данного контингента отбывающих лишение свободы, чем у иных категорий осужденных. Эта особенность достаточно стабильна во времени. Так, по данным переписи осужденных 1926 г.,

среди отбывающих наказание за преступления против личности было 46 % холостых лиц [3, с. 23], в то время как по данным проведенных нами исследований только у 35 % исследованных осужденных, виновных в посягательствах на малолетних, имелись полные семьи. Остальные находились в разводе, не были женаты или замужем, а некоторые находились в статусе вдовцов. Характерны для респондентов сожительские отношения (так называемый гражданский брак).

Семейное неблагополучие лежит в основе детерминации, формирующей преступное поведение. Так, среди мужчин (по данным выборочного исследования), совершивших посягательства на малолетних, только 14 % состояли в законном браке, хотя среди осужденных женщин эта доля выше и составляет 32 %. Можно сказать, что фактически каждый второй из таких преступников неблагополучен в семейном плане и сам отмечает нестабильность своего семейного положения. Как отмечает Ю. М. Антонян: «Дезадаптация и отчуждение подобных лиц стремительно прогрессируют при наступлении таких поводов, как распад семьи, уход от родителей, переезд на жительство в другой регион, перемена длительного рода занятий, а также освобождение из мест лишения свободы. Иными словами, их «скатывание» имеет место тогда, когда значительно ослабляется или вообще перестает действовать привычный, но достаточно жесткий социальный контроль. Здесь наблюдается противоречивая картина: многие из них стремятся избавиться от такого контроля, но, обретая «свободу», в силу своей общей неприспособленности к жизни, весьма слабых адаптационных возможностей быстро деградируют... Некоторые из них осознают это, но не находят в себе сил изменить ставший привычным образ жизни» [4, с. 118].

Вместе с тем из общего количества всех осужденных за преступления, совершенные в отношении малолетних, следует выделить несовершеннолетних преступников (лиц до 18 лет). Их семейный статус отличается собственной зависимостью от родителей, поэтому характеристика семейного статуса этих лиц фактически базируется на особенностях их родительской семьи. Здесь следует отметить следующую особенность: преступные посягательства на малолетних в подавляющем большинстве случаев совершают подростки из крайне неблагополучных семей (пьяницы-родители, или одинокая мать, или подросток находился на воспитании у бабушки и т. д.). В основном их посягательства носят корыстный характер и соединены с насилием (грабежами, разбоями, вымогательствами, реже убийствами). Следует отметить, что нередко подростки и сами являются жертвами насилия, в тех случаях, например, когда совершали преступление в составе преступной группы, находясь «под принуждением» взрослого организатора.

Образовательный уровень данных осужденных лиц в целом ниже, чем у иных категорий преступников. Характерно, что эта тенденция также достаточно стабильна. Например, по данным переписи осужденных 1926 г., среди осужденных за преступления против личности было меньше грамотных, чем среди всех осужденных [3, с. 64]. Естественно, что лица, имеющие высокий уровень образования, реже прибегают к насилию вообще, а тем более обращенному против беспомощных лиц –

малолетних детей. Наиболее высокий (на момент 1971 г.) был уровень образования (по данным С. В. Бородина) у осужденных за половые преступления, в частности изнасилование (7,5 балла), из их числа около 1/3 не имели неполного среднего образования, но около 20 % окончили среднюю школу. Самый низкий уровень образования наблюдался у осужденных за истязания (6,1 балла) и убийства (6,4 балла). Лиц с неполным средним образованием среди осужденных за преступления против личности в целом было 40,8 %, в то время как в стране такие лица составляли 28,5 %.

Образование женщин, по нашим данным, существенно выше, чем у мужчин. Фактически 70 % имеют полное среднее образование, около 19 % – среднее специальное, 8 % – высшее и неоконченное высшее. Данное обстоятельство отражает и общие тенденции, сложившиеся в сфере образования (уровень женского образования выше, чем мужского). Следует отметить применительно к личности преступниц, совершивших посягательства на малолетних детей, что даже наличие образования не может являться сдерживающим обстоятельством для совершения подобных преступлений. Фактически классический принцип криминологии: чем выше уровень образования, тем ниже уровень криминогенности личности, в отношении посягательств на малолетних опосредуется искаженным правосознанием и маргинальными формами повседневного поведения. В этой связи В. А. Серебрякова пишет: «Образовательный ценз сам по себе при соответствующих условиях не препятствует возникновению у лица антиобщественной направленности. Образовательный уровень имеет значение только в комплексе с другими воспитательными мероприятиями...» [5, с. 66–67].

Если ранее (в 1970–1980-х гг.) лица, совершившие преступления против малолетних, имели трудовой стаж выше, нежели иные категории осужденных (7,4 года), то на сегодняшний день фактически каждый второй из данной категории осужденных не работал или его трудовая занятость носила временный, эпизодический характер. Меньше всех трудовой стаж у лиц, совершивших изнасилование и истязание, насильственные действия сексуального характера, развратные действия. Однако следует заметить, что во многом этот фактор связан с более молодым возрастом осужденных (в среднем 20,3 года). Работа, которую выполняли данные осужденные, в основном была неквалифицированной либо ее исполнение ограничивалось невысокими профессиональными требованиями (например, у мужчин распространенные специальности – рабочий, строитель, водитель и т. п.), у женщин также в основном несложный труд, хотя чаще, чем у мужчин, связан с необходимостью специального образования: наряду с уборщицами, разнорабочими, пекарями имелись и такие профессии, как продавец, оператор, библиотекарь и др.

Характерно, что если посягательства, совершенные мужчинами, в основном не связаны с бытовой средой (в том числе половые преступления, убийства), то среди женщин, совершающих данные преступления (побои, убийства, истязания), фактически все случаи преступлений совершены на почве бытовых и семейных отношений. В этой связи уместно привести суждение О. В. Старкова, который указывает: «К бытовым соци-

альным группам мы относим: семью, родство, свойство, соседство, квартирантство, а также более мелкие диады – супругов, сожителей; родителей и детей, братьев и сестер; бабушек, дедушек и внуков; соседей по коммунальной квартире, по дому, по двору (в городе) и улице (в селе), кварталу в городе и селе; общежитию; свояков; тещ и зятьев; свекровей и снох; квартирантов и хозяев жилья» [6, с. 32]. Аналогичный подход был обозначен в ранее вышедшей работе В. П. Ревина [7, с. 14]. Особенности семейно-бытовых преступлений, жертвами которых в 62 % случаев становятся несовершеннолетние, а из них 29 % – малолетние, являются следующие:

- преступления совершаются в семейно-бытовой (непроизводственной) сфере межличностных отношений;
- базируются на неприязни, вызванной тесным общением в семье и бытовой группе, что нередко порождает конфликты, желание отомстить либо хулиганские побуждения;
- включают наличие вынужденного общения между потерпевшим и виновным на основе семейного, иного родственного, соседского (на бытовом уровне) общения, причинно связанного с общественно опасным посягательством на малолетнего.

Данные проведенных в России криминологических исследований позволяют сделать вывод, что в целом преступления насильственного характера, в том числе против малолетних, чаще всего являются посягательствами на жизнь и здоровье близких людей [8, с. 13]. По данным Следственного комитета РФ, в 2008 г. совершено 62 тысячи насильственных преступлений в отношении детей, из которых более 2 тысяч погибли. В СК РФ с тревогой констатируют рост преступности в отношении несовершеннолетних и в 2009 г. В среднем по России из 100 тысяч несовершеннолетних в результате преступлений гибнут ежегодно семь детей. В Госдуме рассматриваются поправки в Уголовный кодекс РФ об ужесточении наказания за совершение преступлений в отношении малолетних и несовершеннолетних [9]. При этом, отмечает Д. А. Шестаков, число так называемых «семейных» убийств в нашей стране вот уже более двадцати лет имеет тенденцию к росту [10, с. 6]. «Среди членов семьи, – пишет он, – ставших жертвой внутрисемейных отношений, чаще всего встречаются жены преступников, затем следуют дети, родители (включая родителей супруга), мужья и, наконец, иные родственники» [10, с. 6–7].

Уголовно-правовая характеристика осужденных за посягательства на малолетних отличается сроками наказания. Поскольку исследования проводились среди осужденных к лишению свободы, то анализ срока имеет свои особенности. Во-первых, доля «краткосрочников» среди осужденных за данные преступления существенно ниже, чем среди всех осужденных. На небольшие сроки (до 5 лет) осуждаются в основном, лица совершившие побои, причинение вреда здоровью различной степени тяжести, а также убийство матерью новорожденного ребенка (ст. 106 УК РФ).

Значительное количество мужчин, осужденных за сексуальное насилие и убийство, отбывают большие сроки лишения свободы (от 7 лет и выше). Что касается рецидива, то около 15 % респондентов имели судимость

на момент совершения посягательства против ребенка, почти 25 % отмечены криминологическим рецидивом (имели ранее судимость, которая была снята или погашена). Остальные 60 % осуждены впервые, что свидетельствует о том, что посягательства в отношении малолетних детей совершаются чаще всего впервые осуждаемыми лицами. При этом следует отметить высокий уровень латентности данных общественно опасных деяний, который достаточно легко выявляется при беседах с самими осужденными: почти 66 % родителей, осужденных за причинение вреда здоровью малолетнего, признаются, что применяли насилие в отношении ребенка и ранее, но не были привлечены к уголовной ответственности.

Следует особо выделить одно обстоятельство, характеризующее повышенную криминогенность рассматриваемой категории преступников (родителей или лиц, их заменяющих, иных родственников, совершивших посягательства в отношении малолетних детей). Показательно, что таким осужденным свойственна позиция самооправдания, непризнания вины. Многие из них считают себя невиновно осужденными, поскольку насилие, причиненное своим детям, оправдывают необходимостью строгого их воспитания или непослушанием детей. В этой связи уместен пример, приведенный в работе Ю. М. Антоняна и В. В. Гульдана, о поведении такого рода, в частности, в случае с осужденным Ч. Последний, женившись на женщине с ребенком, вначале воспитывал мальчика убеждением, но мальчик (с его слов) оставался непослушным, лгал ему, и тогда Ч. стал применять к нему физические меры воспитания – избивал ребенка рукой, потом ремнем, а затем «ввел порку» электрическим проводом. Однажды мальчик ушел на прогулку без разрешения, и тогда Ч. запретил выходить ему из комнаты, три раза в день давал скудную пищу, заставлял переписывать в дневник отрывки из произведения М. Горького «Детство Максима», где описываются порки в доме Каширина, и т. п. Далее он причинил в общей сложности 500 ударов электрическим изолированным проводом по различным частям тела, от которых мальчик скончался. В процессе следствия Ч. подробно рассказывал о преступлении, согласился, что его методы воспитания слишком жестоки, но тут же спрашивал: «А как надо было поступать, если никакие уговоры и беседы не оказывали воздействия на Сашу?» [11, с. 119–120]. Показательно и поведение матери Саши (жены Ч.), на глазах которой происходили систематические избиения ее сына, однако она не только не противодействовала им, но, под угрозами преступника, также причиняла удары мальчику. Фактически речь идет о том самом виде соучастия (пособничество в форме содействия преступнику).

Большое общественное звучание приобретают в последнее время участившиеся случаи жестокого обращения с приемными детьми и иными малолетними. Вот два уголовных дела, переданных в суд Управлением СКП РФ в 2009 г. Супругов Владимира Гречушкина и Софию Баскую обвиняют в жестоком обращении с приемными детьми и убийстве двоих из них. Гречушкин обвиняется по ряду статей УК: убийство, неисполнение обязанностей по воспитанию несовершеннолетнего и истязание. Баской инкриминируется пособничество в убийстве и истязание, а также неисполнение обязанностей по воспитанию

несовершеннолетнего. Им грозят длительные сроки лишения свободы. Как показало расследование, малышей – Даниила, 2005 года рождения, Анастасию, 2006 года рождения, и Анатолия, 2007 года рождения – супруги усыновили и привезли в Московскую область. Оформление усыновления детей произошло с нарушением закона. Приемные родители жестоко обращались с годовалым Толиком, часто избивали его, морили голодом. Мальчик перенес несколько тяжелых болезней. В декабре 2008 г. супруги, несмотря на его плохое здоровье, повезли его вместе с другим мальчиком в Таиланд. В самолете Толя скончался. После этого Гречушкин решил избавиться от второго приемного сына, Даниила. Трехлетнего малыша, предварительно жестоко избив, супруги утопили в реке, привязав к животу автомобильный аккумулятор. Экспертиза установила, что в реку его бросили еще живым. В начале февраля 2009 г. детоубийцы были задержаны. По одной версии следствия, Гречушкин собирался продать приемных детей за границу, по другой – использовать малышей для провоза наркотиков.

По другому делу проходит ранее судимый за совершение тяжких и особо тяжких преступлений Сергей Кияшко. В декабре 2009 г. в Ногинске он убил 8-летнего Женю Табакова. Ценой своей жизни мальчик спас сестру, 12-летнюю Яну, которую преступник хотел изнасиловать. Женя кухонным ножом успел ранить напавшего на них Кияшко, что помогло вскоре его задержать. Сам мальчик получил восемь ножевых ранений, и врачи не смогли его спасти [9].

Таким образом, криминологический портрет рассматриваемого преступника, совершившего посягательство на малолетнего ребенка, отличается особой жестокостью, ярко выраженными антисоциальными чертами, в частности пренебрежением к жизни и здоровью малолетних лиц, не могущих защитить себя в силу возраста. Это, как правило, неработающий или эпизодически работающий, деградировавший взрослый человек (преимущественно мужчина) со средним или ниже среднего уровнем образованием, в прошлом нередко имеющий судимость (в ряде случаев погашенную). Чаще всего его семейное положение неблагополучное (состоит в разводе либо холост), характерным свойством его личности является несдержанность, агрессивность. Что касается женщин, совершивших преступления в отношении малолетних, то здесь картина несколько иная. В основном их посягательства связаны с насилием против собственных детей, которое отличается меньшей интенсивностью и тяжестью. Уровень образования у них несколько выше, чем у мужчин, но также характерно неблагополучие в семье (одинокая, состоит в гражданском браке).

В целом, можно сказать, что криминологическая характеристика личности преступника, совершающего преступное посягательство на малолетнего, в основном повторяет черты современного преступника насильственного, корыстного или иного типа, ему свойственны пренебрежение к личности потерпевшего подростка, цинизм, агрессия и жестокость. При этом следует отметить нравственную и духовную деградацию таких личностей, которая выражается, в частности, в отсутствии раскаяния и признания своей вины, эмоциональной скудости и эгоцентризме. Однако нельзя преуменьшать при этом

значение социально обусловленного детерминационно-го комплекса, способствующего во многом формированию перечисленных свойств такой личности, предыдущие пробелы в его воспитании в семье и ближайших бытовых общностях.

Среди многих факторов социально-экономического, психологического, образовательного и иного характера криминологическая характеристика личности преступника, совершающего преступления рассматриваемого вида, приводит к выводу о ведущей роли семьи в предупреждении данного рода посягательств: как семьи,

в которой вырос сам виновный, так и семьи, которую создал. При этом особенно значим тот факт, что жестокость и насилие, применяемые в отношении ребенка родителями, в будущем продуцируют у него аналогичное отношение к собственным детям. Это прямо приводит к выводу о необходимости неотложного принятия мер по оптимизации предупредительной деятельности в сферах семейных и бытовых отношений, принятия государственной программы защиты детей от преступных посягательств, прежде всего от насильственных преступлений.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бородин С. В. Осужденные, отбывающие наказание в местах лишения свободы за преступления против личности. М.: ВНИИ МВД СССР, 1973. 43 с.
2. Кудрявцев В. Н. Преступность и нравы переходного общества : монография М.: Гардарики, 2002. 237 с.
3. Современная преступность: социальный состав, профессии, возраст, грамотность. М., Изд-во НКВД РСФСР, 1930. Вып. 2. 136 с.
4. Антонян Ю. М. Психологическое отчуждение личности и преступное поведение. Генезис и профилактика депривационных преступлений. Ереван: Айастан, 1987. 206 с.
5. Серебрякова В. А. Преступления, совершаемые женщинами. М.: Всесоюз. ин-т по изучению причин и разработке мер предупреждения преступности, 1975. 171 с.
6. Старков О. В. Бытовые насильственные преступления (причинность, групповая профилактика, наказание) : монография. Рязань: РВШ МВД РФ, 1992. 162 с.
7. Ревин В. П. Профилактика преступлений в сфере семейных и бытовых отношений. М.: Академия МВД СССР, 1985. 94 с.
8. Максимов С. В., Ревин В. П. Насильственные преступления в сфере семейно-бытовых отношений и проблемы их профилактики : учеб. пособие / МВД РФ, Гл. упр. кадров. М.: Учеб.-метод. центр, 1993. 56 с.
9. Богданов В. Смертельное усыновление // Российская газета. 2009. 15 июля. № 4952 (128).
10. Шестаков Д. А. Супружеское убийство как общественная проблема. СПб.: СПбГУ, 1992. 91 с.
11. Антонян Ю. М., Гульдан В. В. Криминальная патопсихология. М.: Наука, 1991. 248 с.

REFERENCES

1. Borodin S. V. Convicts serving sentence at places of deprivation of freedom for crimes against person. M.: VNII MDV USSR, 1973. 43 p.
2. Kudryavtsev V. N. Criminality and folkways of the transition society : monograph M.: Gardariki, 2002. 237 p.
3. Modern criminality: social composition, professions, age, literacy. Issue 2. M., Printing house of NKVD RSFSR, 1930. 136 p.
4. Antonyan Yu. M. Psychological disposition of an individual and criminal behavior. Genesis and prevention of deprive crimes. Erevan: Aiastan, 1987. 206 p.
5. Serebryanova V. A. Crimes committed by women. M.: All-union institute for studying of the reasons and development of measures for criminality prevention, 1975. 171 p.
6. Starkov O. V. Domestic perforce crimes (reasons, group prevention, punishment) : monograph. Ryazan': RVSh MVD RF, 1992. 162 p.
7. Revin V. P. Prevention of crimes in the sphere of family and domestic relations. M.: Academy of MVD USSR, 1985. 94 p.
8. Maksimov S. V., Revin V. P. Perforce crimes in the sphere of family and domestic relations and the issues of their prevention: text book / MVD RF, Chief department of personnel. M.: Education and methodical center, 1993. 56 p.
9. Bogdaniv V. Lethal adoption // Russian newspaper. 2009. July 15. # 4952 (128).
10. Shestakov D. A. Marital murder as a social issue. SPb.: SPbGU, 1992. 91 p.
11. Antonyan Yu. M., Gyldan V. V. Criminal pathological psychology. M.: Nauka, 1991. 248 p.

УДК 349.41
ББК 67.407.17

Хомутов Роман Владимирович,
аспирант каф. уголовно-правовых дисциплин
Кисловодского института экономики и права,
г. Кисловодск,
e-mail: info@uecs.ru

ЮРИДИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СУБЪЕКТИВНЫХ ПРИЗНАКОВ РЕГИСТРАЦИИ НЕЗАКОННЫХ СДЕЛОК С ЗЕМЛЕЙ

LEGAL ANALYSIS OF SUBJECTIVE INDICES OF REGISTRATION OF UNLAWFUL TRANSACTIONS WITH LAND PLOTS

Рассматриваются вопросы совершенствования правовой основы организации борьбы с преступлениями в сфере земельных отношений и дается характеристика субъективных признаков регистрации незаконных сделок с землей. Отмечается, что многие спорные вопросы, связанные с квалификацией, и нерешенные проблемы, касающиеся как несовершенства диспозиции, так и санкции ст. 170 УК, так и остались вне поля научного интереса исследователей этой области. Автором предлагается установить уголовную ответственность не только за умышленное занижение размеров платежей за землю, но и за занижение кадастровой и рыночной стоимости земли.

The issues of improvement of the legal basis of the crimes control in the sphere of the land relations have been reviewed; the characteristics of the subjective indices of registration of unlawful transactions with the land plots have been provided. It has been noted that many disputable issues connected with qualification and unresolved problems regarding imperfection of disposition, as well as the sanction of article 170 of the RF criminal code, are still outside the scientific interest of the researchers of this area. The author has proposed to foresee the criminal responsibility not only for the purpose reduction of the amount of payment for the land plots, but also for the reduction of cadastral and market cost of the land plots.

Ключевые слова: земельные отношения, государственный кадастр прав недвижимости, плата за землю, освобождение от земельных платежей, должностное лицо, квалифицирующие обстоятельства, преступление, уголовное законодательство, вина, уголовная ответственность.

Keywords: land relations, state cadastre of the property rights, payment for land, exemption of land payment, official, qualifying circumstances, crime, criminal legislation, guilt, criminal responsibility.

Субъективная сторона преступления представляет собой психическую деятельность лица, непосредственно связанную с совершением преступления, и является внутренней сущностью любого преступления [1, с. 52]. Субъективная сторона – это внутреннее содержание преступления. Она характеризует те психические процессы,

которые протекают в сознании лица, задумывающего или(и) осуществляющего преступление. Понятие «субъективная сторона» в уголовном законодательстве не используется, но законодатель раскрывает его, оперируя такими понятиями, как «вина», «мотив», «цель». Вина отражает психическое отношение виновного к совершаемому им общественно опасному деянию (действию или бездействию) и наступившим в результате этого общественно опасным последствиям. Она может быть умышленной и неосторожной. Мотив представляет собой внутреннее побуждение, вызывающее решимость совершить преступление. Цель преступления – это представление о желаемом результате, к достижению которого стремится лицо, совершающее преступление [2, с. 246]. Вина является обязательным признаком любого состава преступления, а мотив и цель принадлежат к факультативным признакам, они становятся обязательными только в том случае, когда законодатель включает их в число признаков конкретного состава преступления. Точное установление всех признаков субъективной стороны является необходимым условием правильной квалификации общественно опасного деяния, разграничения преступлений, сходных по объективным признакам, установление признаков субъективной стороны позволяет четко отграничить общественно опасное деяние, влекущее уголовную ответственность, от непреступного поведения. Содержание субъективной стороны помогает определить степень общественной опасности как преступления, так и лица, его совершившего. Правильное определение субъективной стороны имеет важное значение для квалификации деяния и для индивидуализации наказания, а также является необходимым условием соблюдения принципов уголовного права – законности, вины, справедливости, гуманизма.

К уголовной ответственности за регистрацию незаконных сделок с землей, как и по другим статьям УК РФ, можно привлечь только при наличии вины. Применительно к исследуемому составу в качестве обязательных признаков субъективной стороны законодатель выделяет не только вину, но и мотив – корыстную или иную личную заинтересованность. В соответствии с ч. 1 ст. 5 УК «лицо подлежит уголовной ответственности только за те общественно опасные действия (бездействие) и наступившие общественно опасные последствия, в отношении которых установлена его вина». Вина при совершении общественно опасного деяния, запрещенного ст. 170 УК, представляет собой определенную форму

психического отношения лица к совершенному преступлению. Вина является ядром субъективной стороны данного преступления, но не исчерпывает полностью ее содержания.

В литературе нет споров относительно вины лица, совершившего преступление, предусмотренное ст. 170 УК. Общепризнанным является мнение о том, что регистрация заведомо незаконных сделок с землей, искажение сведений государственного кадастра недвижимости, а также умышленное занижение размеров платежей за землю являются умышленными преступлениями, причем все они могут совершаться только с прямым умыслом [3; 4 и др.]. Эта позиция безусловно является правильной и единственно возможной. Наука российского уголовного права приняла за аксиому, что при совершении преступлений с формальным составом, какими и являются преступления, описанные в ст. 170 УК, волевой элемент умысла всегда заключается в желании совершить общественно опасные действия, запрещенные уголовным законом, то есть он может быть только прямым [5, с. 33].

Кроме того, сама диспозиция статьи указывает на такие признаки, которые позволяют сделать вывод только о прямом умысле при совершении исследуемых деяний. Так, во-первых, при описании первого состава преступления законодатель говорит о регистрации заведомо незаконных сделок с землей. В словаре русского языка «знать» заведомо означает «знать несомненно, твердо, уверенно» [6, с. 172]. Законодатель неслучайно использует термин «заведомость», что говорит об обязательной необходимости установления умысла в деянии виновного. Виновный, регистрируя сделку с землей, должен сознавать (быть осведомлен), что данная сделка является незаконной, то есть совершена в нарушение требований законодательства. Заведомое знание субъекта о незаконности совершенной сделки означает осознание им общественной опасности своего действия в случае регистрации сделки. Будучи заведомо осведомленным о ее незаконности, субъект не может не осознавать общественную опасность и противоправность своих действий, связанных с регистрацией такой сделки. Указание на заведомость знания о незаконности сделки позволяет сделать однозначный вывод о том, что субъективная сторона исследуемого состава преступления характеризуется только умышленной формой вины, причем умысел может быть только прямым. Лицо осознает, что регистрирует незаконную сделку с землей и желает ее зарегистрировать. Во-вторых, в числе обязательных признаков субъективной стороны законодатель указывает наличие корыстной или иной личной заинтересованности. В науке уголовного права однозначно признается, что если в числе признаков субъективной стороны значится цель или мотив деяния, как, например, в ст. 170 УК – корыстная или иная личная заинтересованность, то в действиях виновного наличествует умышленная форма вины, при этом деяние может совершаться только с прямым умыслом.

Как уже указывалось выше, в диспозиции ст. 170 УК речь идет о трех самостоятельных составах преступления. Наличие корыстной или иной личной заинтересованности законодатель рассматривает в качестве обязательного признака применительно к любому из трех описанных деяний. Соответственно можно сделать

вывод о том, что как регистрация заведомо незаконных сделок с землей, так и искажение сведений государственного кадастра недвижимости и умышленное занижение размеров платежей за землю могут совершаться только с прямым умыслом.

Понятия корыстной или иной личной заинтересованности как мотивов должностных преступлений были разъяснены в Постановлении Пленума Верховного суда СССР № 4 от 30 марта 1990 г. «О судебной практике по делам о злоупотреблении властью или служебным положением, превышении власти или служебных полномочий, халатности и должностном подлоге».

Злоупотреблением служебным положением из корыстной заинтересованности, согласно этому постановлению, следует считать такие неправомерные действия должностного лица, которые совершены с целью получить имущественную выгоду без незаконного безвозмездного обращения государственных или общественных средств в свою собственность или собственность других лиц (п. 15). Корыстные побуждения – это побуждения, связанные со стремлением получить материальную выгоду от содеянного в результате либо обогащения, либо избавления от материальных затрат [7, с. 109].

Корыстная заинтересованность применительно к исследуемым составам связана со стремлением субъекта получить от регистрации незаконной сделки с землей, искажения сведений государственного кадастра недвижимости или умышленного занижения размеров платежей за землю определенную имущественную выгоду для себя или своих близких. Такая заинтересованность может быть выражена, например, в получении должностным лицом незаконного имущественного вознаграждения за совершение одного из перечисленных выше действий или услуг имущественного характера и т. д. При этом следует обратить внимание, что в случае получения указанных материальных благ налицо совокупность преступлений – регистрации незаконных сделок с землей (ст. 170 УК) и получения взятки (ст. 290 УК).

«Иная личная заинтересованность может выражаться в стремлении извлечь выгоду неимущественного характера, обусловленном такими побуждениями, как карьеризм, протекционизм, семейственность, желание приукрасить действительное положение, получить взаимную услугу, заручиться поддержкой в решении какого-либо вопроса, скрыть свою некомпетентность и т. п.» (п. 17 постановления). Дополнительно к названному указываются и такие мотивы, как месть, зависть, тщеславие, стремление уйти от ответственности за допущенные ошибки и недостатки в работе и др. [8, с. 159].

При предъявлении обвинения должен быть конкретно указан соответствующий мотив личного характера, которым руководствовалось должностное лицо, совершая те или иные действия [7, с. 110].

В учении о составе преступления субъект – один из элементов состава преступления, установление признаков которого необходимо для признания наличия состава преступления. Субъект преступления в общем смысле слова – это лицо, совершившее преступление. В более узком, специальном смысле слова субъект преступления – это лицо, способное нести уголовную ответственность в случае совершения им умышленно или

неосторожно общественно опасного деяния, предусмотренного уголовным законом [9, с. 264].

Законодатель определил общие признаки, которыми должен обладать субъект преступления: физическое лицо, вменяемость, достижение возраста уголовной ответственности.

В качестве первого признака субъекта преступления ст. 19 УК называет физическое лицо, что означает, что субъектом преступления может быть только человек, ни животные, ни неодушевленные предметы не могут совершать преступления. Хотя следует отметить, что в истории уголовного права России были известны случаи, когда к уголовной ответственности привлекались животные и неодушевленные предметы [10, с. 142]. Современное уголовное право России последовательно проводит взгляд, что субъектом преступления может выступать только человек, который обладает разумом и относительной свободой воли. Формулировка ст. 19 УК положила конец достаточно длительным и острым спорам относительно возможности уголовной ответственности юридических лиц, хотя в одном из первых проектов УК РФ юридическое лицо признавалось субъектом преступления. Разработчики проекта обосновывали свою позицию тем, что привлечение к уголовной ответственности физических лиц – руководителей организаций за вред, причиненный этими организациями, по существу является объективным вменением, так как указанные лица, как правило, действовали в соответствии со сложившейся практикой. К тому же вред, причиняемый юридическими лицами при неуплате налогов, загрязнении окружающей среды, несоизмерим с размером вреда, причиненного отдельными гражданами [11, с. 53]. Однако, как справедливо отмечают исследователи, отказ от привлечения к уголовной ответственности юридических лиц вполне согласуется с принципом персональной, личной ответственности каждого человека за совершенные им общественно опасные действия – одним из основных принципов уголовного права. Каждое лицо отвечает только за то, что совершено его собственными действиями [12, с. 99].

Вторым признаком субъекта преступления является достижение возраста уголовной ответственности. При установлении возраста уголовной ответственности учитывается способность лица осознавать значение своих действий и руководить ими. Достижение возраста уголовной ответственности предполагает также наличие у лица способности правильно воспринять уголовное наказание, так как только в этом случае оно может достигнуть своей цели [9, с. 264]. УК РФ 1996 г. дифференцированно подходит к установлению возраста уголовной ответственности. В соответствии со ст. 20 УК РФ по общему правилу уголовной ответственности подлежит лицо, достигшее шестнадцатилетнего возраста на момент совершения преступления. В ч. 2 ст. 20 УК дается исчерпывающий перечень преступлений, за совершение которых ответственность наступает с четырнадцати лет. Статья 170 УК не входит в этот перечень, соответственно ответственность за регистрацию незаконных сделок с землей наступает при достижении лицом на момент совершения преступления шестнадцатилетнего возраста.

Субъектом преступления может быть только вменяемое лицо. Вменяемость наряду с достижением установ-

ленного уголовным законом возраста выступает одним из условий уголовной ответственности и входит в число общих признаков субъекта преступления. Понятие вменяемости не содержится в современном уголовном законодательстве, оно выводится из понятия невменяемости, закрепленного в ст. 21 УК, в теории уголовного права. Вменяемость – от слова «вменять» – в широком смысле означает способность нести ответственность перед законом за свои действия. В уголовном праве понятие «вменяемость» употребляется в более узком смысле. Вменяемость – это такое состояние психики лица, при котором человек в момент совершения общественно опасного деяния может осознавать значение своих действий и руководить ими и потому способен быть ответственным за них [9, с. 278]. Способность понимать фактическую сторону и социальную значимость своих действий и при этом сознательно руководить ими отличает вменяемое лицо от невменяемого. Если лицо в момент совершения преступления не было способно осознавать фактической характер своих действий и руководить ими, то оно признается невменяемым и не подлежит уголовной ответственности, так как не является субъектом преступления.

Наряду с общими признаками, нередко законодатель вводит специальные (дополнительные) признаки, которыми должен обладать субъект того или иного преступления. Признаки, вводимые законом в состав преступления для характеристики субъекта преступления, преследуют следующую цель: законодатель при помощи этих признаков сужает круг лиц, могущих нести уголовную ответственность за определенное преступление или определенную группу преступлений, тем самым утверждая положение, что не всякое физическое вменяемое лицо может быть субъектом данного вида или данного рода преступлений [13, с. 191]. Эта ограничительная тенденция проявилась в ст. 170 УК путем указания в диспозиции статьи признаков специального субъекта. В литературе под специальным субъектом понимается лицо, обладающее помимо общих признаков субъекта (физическое лицо, вменяемость, достижение определенного законом возраста) иными, дополнительными признаками, предусмотренными в уголовном законе или прямо вытекающими из него, ограничивающими круг лиц, которые могут нести ответственность по данному закону [14, с. 23]. Применительно к ст. 170 УК РФ речь идет о должностном лице.

Большинство исследователей [4, с. 266; 15, с. 517; 16, с. 366; 17, с. 134; 18] высказывают точку зрения, что при определении должностного лица применительно к данному составу преступления следует руководствоваться примечанием к ст. 285 УК. Как правило, если в статье Особенной части Уголовного кодекса говорится о должностном лице, то ученые автоматически предлагают воспользоваться понятием должностного лица, даваемым в примечании к ст. 285 УК. Но с такой позицией авторов сложно согласиться. В примечании 1 к ст. 285 УК говорится, что «должностными лицами в статьях настоящей главы...», то есть по смыслу закона понятие должностного лица, даваемое в этом примечании, должно распространяться только на статьи гл. 30 «Преступления против государственной власти, интересов государственной службы и службы в органах местного самоуправления»

УК, на практике же мы наблюдаем расширительное толкование закона, что, по нашему мнению, противоречит принципу законности. В. В. Кунц выход из сложившейся ситуации видит в законодательном изменении формулировки примечания 1 к ст. 285 УК и распространении действия его положений не только на преступления главы 30 УК РФ, но и на другие нормы, где субъектом выступает должностное лицо, как это сделано, например, в отношении представителя власти в примечании к ст. 318 УК РФ. Он предлагает изложить примечание 1 к ст. 285 УК в следующей редакции: «Должностными лицами в настоящей статье и других статьях настоящего Кодекса признаются...» [19, с. 71]. Думается, что такое решение заслуживает внимания.

Кроме того, обращает на себя внимание, что примечания 2 и 3 к ст. 285 УК, где даются понятия лиц, занимающих государственные должности РФ, и лиц, занимающих государственные должности в субъектах РФ, действуют не только в отношении статей гл. 30 УК, но и в отношении других статей УК. С учетом изложенного, в целях приведения уголовного законодательства к единообразию, избежания расширительного толкования примечания 1 к ст. 285 УК и с учетом правил законодательной техники считаем необходимым внести в данное примечание соответствующие изменения и распространить его действие не только на статьи гл. 30 УК РФ, но и на статьи иных глав УК.

Исходя из содержания примечания 1 к ст. 285 УК, можно выделить две разновидности должностных лиц: 1) лица, которые постоянно, временно или по специальному полномочию осуществляют функции представителей власти; 2) лица, которые постоянно, временно или по специальному полномочию выполняют организационно-распорядительные, административно-хозяйственные функции в государственных органах, органах местного самоуправления, государственных и муниципальных учреждениях, государственных корпорациях, а также в Вооруженных силах РФ, других войсках и военных формированиях РФ. Представитель власти всегда признается должностным лицом, однако не всякое должностное лицо является представителем власти. Понятие «представитель власти» раскрывается в примечании к ст. 318 УК: представителем власти признается должностное лицо правоохранительного или контролирующего органа, а также иное должностное лицо, наделенное в установленном законом порядке распорядительными полномочиями в отношении лиц, не находящихся от него в служебной зависимости.

В п. 2 Постановления Пленума Верховного суда РФ от 10 февраля 2000 г. № 6 «О судебной практике по делам о взятничестве и коммерческом подкупе» говорится, что к представителям власти следует относить лиц, осуществляющих законодательную, исполнительную или судебную власть, а также работников государственных, надзорных или контролирующих органов, наделенных в установленном законом порядке распорядительными полномочиями в отношении лиц, не находящихся от них в служебной зависимости, либо правом принимать решения, обязательные для исполнения гражданами, а также организациями независимо от их ведомственной подчиненности (например, члены Совета Федерации, депутаты

Государственной думы, депутаты законодательных органов государственной власти субъектов Российской Федерации, члены Правительства Российской Федерации и органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, судьи федеральных судов и мировые судьи, наделенные соответствующими полномочиями работники прокуратуры, налоговых, таможенных органов, органов МВД Российской Федерации и ФСБ Российской Федерации, состоящие на государственной службе аудиторы, государственные инспекторы и контролеры, военнослужащие при выполнении возложенных на них обязанностей по охране общественного порядка, обеспечению безопасности и иных функций, при выполнении которых военнослужащие наделяются распорядительными полномочиями) [20]. Такой подход к понятию представителя власти поддерживается в отечественной научной и учебной литературе [21, с. 704; 22, с. 844]. А. В. Бриллиантов выделяет следующие признаки для этой категории должностных лиц: 1) представителям власти присущи распорядительные полномочия, а именно они обладают возможностью требовать определенного поведения от граждан либо правом принимать в отношении граждан или организаций решения, имеющие юридическое значение; 2) требования или решения представителей власти распространяются на неопределенно большой круг субъектов, т. е. на физических или юридических лиц, не находящихся в служебной зависимости или в ведомственной подчиненности у представителей власти; 3) требования или решения представителей власти являются обязательными для исполнения гражданами или организациями; 4) неисполнение требований или решений представителей власти может влечь за собой негативные правовые последствия для нарушителей [23, с. 30].

Представителями власти являются оперативные работники различных служб, комитетов, комиссий, инспекций и т. д., действующих как на федеральном, так и на региональном уровнях, фактически выполняющие надзорные, контрольные, разрешительные и т. п. функции, возложенные на эти органы, в частности, осуществляющие надзор и контроль за исполнением законов, выдачу разрешений на осуществление определенного вида деятельности и(или) конкретных действий юридическим лицам и гражданам, регистрацию документов, прав, объектов, поддержание общественного порядка, финансовый контроль, ведущие борьбу с преступностью, обеспечивающие государственную, радиационную, санитарно-эпидемиологическую, экологическую, пожарную и иную безопасность [24, с. 79]. Технические работники и неоперативный состав, работающий в органах законодательной и исполнительной власти, прокурорско-следственных, судебных, иных контролирующих и надзирающих органах (начальники канцелярий, хозяйственных и юридических отделов, секретари, референты, консультанты и т. п.), не могут быть отнесены к представителям власти, хотя некоторые из них являются должностными лицами, так как выполняют в этих органах организационно-распорядительные либо административно-хозяйственные функции. К представителям власти относятся также лица, выполняющие соответствующие функции временно или по специальному полномочию. Вторая группа лиц, признаваемых

должностными, характеризуется наличием организационно-распорядительных или административно-хозяйственных функций непосредственно в самих государственных органах, органах местного самоуправления, государственных или муниципальных учреждениях, государственных корпорациях, Вооруженных силах РФ, других войсках и воинских формированиях РФ.

Если субъект не является представителем власти, то для признания его должностным лицом в первую очередь следует выяснить, относится ли организация, где данное лицо состоит на службе, к числу государственных или муниципальных органов либо государственных или муниципальных учреждений, государственных корпораций, а затем необходимо провести анализ его функций с точки зрения того, являются ли они организационно-распорядительными или административно-хозяйственными.

Учреждением признается некоммерческая организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера или финансируемая им полностью или частично. К таковым относятся учреждения, созданные государством или органом местного самоуправления (например, государственные и муниципальные учреждения, решающие управленческие задачи, образовательные учреждения, учреждения культуры, науки, здравоохранения, системы социальной защиты и социального обслуживания населения). Работники таких учреждений не являются государственными или муниципальными служащими, за исключением лиц, которые находятся на должностях государственной военной или правоохранительной службы и работают в соответствующих государственных учреждениях [24, с. 93].

Государственной корпорацией в соответствии с законодательством признается не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная Российской Федерацией на основе имущественного взноса и созданная для осуществления социальных, управленческих или иных общественно полезных функций [25].

Организационно-распорядительные функции (обязанности) заключаются в руководстве деятельностью других людей, управлении людьми, участием работы. К ним, например, относятся: организация работы государственного или муниципального органа или учреждения в целом или на отдельных участках, подбор и расстановка кадров, прием на работу и увольнение, организация и планирование работы, контроль и проверка исполнения, поддержание дисциплины, применение мер поощрения, осуществление дисциплинарных прав и т. п.

Служащий государственного органа или органа местного самоуправления, государственного или муниципального учреждения, государственной корпорации, а также служащий Вооруженных сил РФ, других войск и воинских формирований РФ, который имеет в своем подчинении других людей, руководит их деятельностью, направляет и организует их работу, является должностным лицом, так как он выполняет организационно-распорядительных функции.

Административно-хозяйственные функции – это функции должностных лиц, которые связаны с распоряжением и управлением имуществом государственных органов

или органов местного самоуправления, имуществом государственных или муниципальных учреждений, государственных корпораций, Вооруженных сил РФ, других войск или воинских формирований РФ. Работники указанных структур, в функции которых входит распоряжение различными материальными ценностями, учет и контроль над их расходом, организация отгрузки, получения и отпуска материальных ценностей, получение и выдача денежных средств, учет произведенной работы и т. п., являются должностными лицами, так как они выполняют административно-хозяйственные функции.

В соответствии с Постановлением Пленума Верховного суда РФ от 10 февраля 2000 г. «О судебной практике по делам о взяточничестве и коммерческом подкупе», к административно-хозяйственным функциям могут быть отнесены полномочия по управлению и распоряжению имуществом и денежными средствами, находящимися на балансе и банковских счетах организаций и учреждений, воинских частей и подразделений, а также совершение иных действий, принятие решений о начислении заработной платы, премий, осуществление контроля за движением материальных ценностей, определение порядка их хранения и т. п. [20]. Такими полномочиями обладают, например, начальники планово-хозяйственных, снабженческих, финансовых отделов и их заместители, заведующие хранилищами материальных ценностей, бухгалтеры, кассиры и т. д., исполняющие их в государственных или муниципальных органах, государственных или муниципальных учреждениях, Вооруженных силах РФ, других войсках и воинских формированиях РФ [24, с. 95]. Данные функции можно выполнять постоянно, временно или по специальному полномочию. Если лицо выполняет указанные функции временно или по специальному полномочию, то оно признается должностным только на время или в связи с выполнением возложенных на него должностных функций, не исключены и разовые отдельные поручения должностного характера (например, поручение принять участие в проверке, работе комиссии и т. п.). Специальные полномочия, связанные с выполнением организационно-распорядительных или административно-хозяйственных функций, должны быть соответствующим образом оформлены (постановлением, приказом, генеральной доверенностью и т. п.).

Для признания лица должностным необходимо установить его возможность совершать по службе юридически значимые действия управленческого характера, которые порождают, изменяют или прекращают правовые отношения, и их можно рассматривать как выполнение организационно-распорядительных или административно-хозяйственных функций. Так, например, должностным лицом является субъект, который постоянно, временно или по специальному полномочию имеет право выдавать от имени государственного или муниципального учреждения официальные документы, подтверждающие определенный юридический факт, и тем самым как-то организовывать, направлять поведение других лиц, для которых этот акт (документ) имеет юридическую силу. Как отмечает Б. В. Волженкин, специалист, работающий в государственном или муниципальном учреждении и выполняющий сугубо профессиональные

или технические обязанности, не является должностным лицом. Однако если наряду или в связи с осуществлением этих обязанностей на данного работника в установленном порядке возложено исполнение организационно-распорядительных или административно-хозяйственных функций, то в случае их нарушения он несет ответственность как должностное лицо [24, с. 97].

Следует различать должностную деятельность служащих государственных или муниципальных учреждений, которая связана с выполнением организационно-распорядительных или административно-хозяйственных обязанностей, и их сугубо профессиональную деятельность. При выполнении сугубо профессиональных обязанностей государственные служащие не признаются должностными лицами.

Федеральный закон от 27 июля 2004 г. № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» [26] не содержит такого понятия, как «должностное лицо». В соответствии со ст. 9 закона должности государственной гражданской службы делятся на следующие категории: руководители, помощники (советники), специалисты, обеспечивающие специалисты. Используя понятие должностного лица, которое содержится в примечании 1 к ст. 285 УК, можно сделать вывод, что под это определение подпадают: руководители и заместители руководителей государственных органов и их структурных подразделений, руководители и заместители руководителей территориальных органов федеральных органов исполнительной власти и их структурных подразделений, руководители и заместители руководителей представительств государственных органов и их структурных подразделений, так как они наделены организационно-распорядительными и административно-хозяйственными полномочиями.

Относительно других категорий государственных служащих (помощники (советники), специалисты, обеспечивающие специалисты) нельзя дать однозначный ответ на вопрос, соответствует ли их статус признакам должностного лица, описанным в примечании 1 к ст. 285 УК. В каждом конкретном случае необходимо определять, является ли этот государственный служащий представителем власти или выполняет ли он в силу предоставленных ему полномочий юридически значимые действия, влекущие правовые последствия. Если признаки, характеризующие должностное лицо в соответствии с примечанием 1 к ст. 285 УК, будут установлены, то государственный служащий будет нести ответственность как должностное лицо.

Несмотря на то, что в ст. 170 УК однозначно говорится о специальном субъекте преступления – должностном лице, тем не менее в литературе существуют и другие точки зрения. Так, по мнению А. В. Наумова, субъектом умышленного занижения размеров платежей за землю является должностное лицо предприятия, учреждения или организации, на котором лежит обязанность представления в налоговые органы расчета на земельные участки [27, с. 266]. Аналогичную позицию занимают и С. В. Максимов [28, с. 245], Б. М. Леонтьев [29, с. 35], Т. Ю. Погосян [30, с. 274] и др. Это связано с тем, что в соответствии со ст. 391 Налогового кодекса налогоплательщики-организации определяют налого-

вую базу самостоятельно на основании сведений государственного земельного кадастра о каждом земельном участке, принадлежащем им на праве собственности или праве постоянного (бессрочного) пользования. Соответственно снизить размер земельного налога, уплачиваемого с организации, может только должностное лицо предприятия, учреждения или организации, на котором лежит обязанность производить расчет суммы земельного налога. Однако с такой позицией авторов нельзя согласиться. С одной стороны, указанные авторы при определении должностного лица предлагают руководствоваться примечанием 1 к ст. 285 УК, а с другой – к числу должностных относят лиц, которые не обладают признаками должностного лица в смысле примечания к ст. 285 УК. Такая неоднозначная позиция еще раз подчеркивает высказанное нами мнение о необходимости распространения действия примечания 1 к ст. 285 УК и на иные главы Уголовного кодекса. Что же касается занижения размера обязательных платежей за землю (земельного налога), совершенного руководителем организации, то в данном случае его действия полностью охватываются составом уклонения от уплаты налогов и (или) сборов с организации и подлежат квалификации по ст. 199 УК.

Таким образом, субъектом регистрации незаконных сделок с землей является должностное лицо, обладающее признаками, описанными в примечании 1 к ст. 285 УК, уполномоченное регулировать земельные отношения и исполнять контролирующие функции, которое, используя свое служебное положение, совершает одно из деяний, описанных в диспозиции ст. 170 УК. Это может быть регистратор прав на недвижимое имущество (при регистрации незаконной сделки с землей), должностное лицо государственного органа, ведущего земельный кадастр (при искажении сведений государственного кадастра недвижимости), органов исполнительной власти или органов местного самоуправления (при занижении арендной платы за землю), налоговых органов (при занижении земельного налога). Выше нами предлагалось установить уголовную ответственность не только за умышленное занижение размеров платежей за землю, но и за занижение кадастровой и рыночной стоимости земли. В ст. 170 УК речь идет о специальном субъекте преступления – должностном лице, использующем свое служебное положение, однако занижение кадастровой и рыночной стоимости земли могут осуществлять и лица, не обладающие признаками должностного лица. В связи с этим нами предлагается в УК РФ выделить две самостоятельные статьи, при этом в ст. 170 «Регистрация незаконной сделки с землей» предусмотреть ответственность должностного лица, использующего свое служебное положение, за регистрацию незаконной сделки с землей, а в ст. 170.1 «Занижение, освобождение от платежа за землю, а равно занижение стоимости земли» предусмотреть ответственность общего субъекта за занижение размера платежа за землю или незаконное освобождение от уплаты платежа за землю, а равно за занижение кадастровой или рыночной стоимости земли. Следует также обратить внимание, что современное название ст. 170 УК гораздо уже ее содержания. При установлении в ст. 170 УК ответственности только за регистрацию незаконной сделки с землей название статьи будет приведено в соответствие с ее содержанием.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Рарог А. И. Квалификация преступлений по субъективным признакам. СПб.: Юридический центр Пресс, 2002. 304 с.
2. Уголовное право России. Общая часть : учебник для вузов / под ред. Н. Ф. Кузнецовой, И. М. Тяжковой. М.: Зерцало-М, 2004. 752 с.
3. Уголовное право Российской Федерации. Особенная часть / под ред. Л. В. Иногамовой-Хегай, А. И. Рарога, А. И. Чучаева. М.: Контракт; ИНФРА-М, 2004. 742 с.
4. Наумов А. В. Российское уголовное право: курс лекций: в 2 т. Т. 1: Общая часть. М.: Юрид. лит., 2004. 496 с.
5. Рарог А. И. Субъективная сторона и квалификация преступлений. М., 2001. 133 с.
6. Ожегов С. И. Словарь русского языка: ок. 57 000 слов / под ред. Н. Ю. Шведовой. 16-е изд., испр. М.: Рус. яз., 1984. 797 с.
7. Волженкин Б. В. Служебные преступления: комментарий законодательства и судебной практики. СПб.: Юридический центр Пресс, 2005. 560 с.
8. Волженкин Б. В. Преступления в сфере экономической деятельности. СПб.: Юридический центр Пресс, 2002. 548 с.
9. Курс уголовного права. Т. 1: Общая часть. Учение о преступлении / под ред. Н. Ф. Кузнецовой, И. М. Тяжковой. М.: Зерцало-М, 2002. 626 с.
10. Таганцев Н. С. Русское уголовное право. Часть общая. М., 1994. Т. 1. 187 с.
11. Пояснительная записка к проекту УК РФ // Российская юстиция. 1994. № 6.
12. Келина С. Г., Кудрявцев В. Н. Принципы советского уголовного права. М.: Наука, 1988. 176 с.
13. Трайнин А. Н. Общее учение о составе преступления. М.: Госюриздат, 1957. 364 с.
14. Устименко В. В. Специальный субъект преступления. Харьков: Выща шк., 1989. 104 с.
15. Уголовное право. Общая и Особенная части / под ред. Н. Г. Кадникова. М.: Городец, 2006. 944 с.
16. Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации с постатейными материалами и судебной практикой. Ростов н/Д: Март, 2002. 864 с.
17. Валеев А. М. Ответственность должностных лиц за преступления в сфере экономической деятельности по уголовному праву России (ст. 169, 170 УК РФ) : дис. ... канд. юрид. наук. Казань, 2005. 231 с.
18. Булавинцев А. Т. К вопросу о субъекте регистрации незаконных сделок с землей // Законы России: опыт, анализ, практика. 2007. № 5. С. 12.
19. Кунц В. В. Регистрация незаконных сделок с землей: уголовно-правовой и криминологический аспекты: дис. ... канд. юрид. наук. Челябинск, 2004. 159 с.
20. О судебной практике по делам о взяточничестве и коммерческом подкупе: постановление Пленума Верховного суда РФ от 10.02.2000 № 6 (ред. от 23.12.2010) // Бюллетень Верховного суда РФ. 2000. № 4.
21. Практический комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации с постатейными материалами и судебной практикой / под общ. ред. Х. Д. Аликперова, Э. Ф. Побегайло. М.: Норма; ИНФРА-М, 2001. 860 с.
22. Курс российского уголовного права. Особенная часть / С. В. Бородин [и др.]; под ред. В. Н. Кудрявцева, А. В. Наумова. М.: Спарк, 2002. 1040 с.
23. Бриллиантов А. В. К вопросу о понятии должностного лица // Российский следователь. 2001. № 6. С. 28–33.
24. Волженкин Б. В. Служебные преступления: комментарии законодательства и судебной практики. СПб.: Юридический центр Пресс, 2005.
25. О некоммерческих организациях: Федер. закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ (ред. от 18.07.2011) (с изм. и доп., вступающими в силу с 02.08.2011) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 3. Ст. 145.
26. О государственной гражданской службе Российской Федерации: федер. закон от 27.07.2004 № 79-ФЗ (ред. от 11.07.2011) // Собрание законодательства РФ. 2004. № 31. Ст. 3215.
27. Наумов А. В. Российское уголовное право: курс лекций: в 2 т. Т. 2: Особенная часть. М.: Юрид. лит., 2004.
28. Уголовное право. Особенная часть: учебник / под ред. Л. Д. Гаухмана и С. В. Максимова. М.: Эксмо, 2004. 704 с.
29. Курс уголовного права. Т. 4: Особенная часть / под ред. Г. Н. Борзенкова, В. С. Комиссарова. М., 2002. 672 с.
30. Уголовное право. Особенная часть / отв. ред. И. Я. Козаченко, З. А. Незнамова, Г. П. Новоселов. М.: Норма-ИНФРА-М, 1998.

REFERENCES

1. Rarog A. I. Qualification of crimes according to subjective indices. SPb.: Legal center Press, 2002. 304 p.
2. Russian criminal law. General part : text book for high schools / edited by N. F. Kuznetsova, I. M. Tyazhkova. M.: Zertsalo-M, 2004. 752 p.
3. Criminal law of the Russian Federation. Specific part / edited by L. V. Inogamova-Khegay, A. I. Rarog, A. I. Chuhcayev. M.: Contract; Infra-M, 2004. 742 p.
4. Naumov A. V. Russian criminal law. Lectures: in 2 vol. V. 1. General part, M.: Legal literature, 2004. 496 p.
5. Rarog A. I. Subjective side and qualification of crimes. M., 2001. 133 p.

6. Ozhegov S. I. Dictionary of the Russian language: about 57 000 words / edited by N. Yu. Shvedova. 16-th edition, revised. M.: Russian language, 1984. 797 p.
7. Volzhenkin B. V. Service crimes: comments to legislation and court practice. SPb.: Legislation center Press, 2005. 560 p.
8. Volzhenkin B. V. Crimes in the sphere of economic activity. SPb.: Legislation center Press, 2002. 548 p.
9. Course of criminal law. V. 1. General part. Theory of crime / edited by N. F. Kuznetsova, I. M. Tyazhkova. M.: Zertsalo-M, 2002. 626 p.
10. Tagantsev N. S. Russian criminal law. General part. M., 1994. V. 1. 187 p.
11. Explanatory note to the draft of the RF UK // Russian justice. 1994. # 6.
12. Kelina S. G., Kudryavtsev V. N. Principles of the soviet criminal law. M.: Nauka, 1988. 176 p.
13. Trainin A. N. General theory about the elements of crime. M.: Gosyurizdat, 1957. 364 p.
14. Ustimenko V. V. Special subject of crime. Kharkov: Vysha shk., 1989. 104 p.
15. Criminal law. General and special parts / edited by N. G. Kadnikov. M.: Publishing house Gorodets, 2006. 944 p.
16. Comments to the criminal law of Russian Federation with by-article materials and court practice. Rostov-on-Don: March, 2002. 864 p.
17. Valeyev A. M. Responsibility of officials for crimes in the sphere of economic activity according to the criminal law of Russia (articles. 169, 170 of RF UK) : dissertation of the candidate of law. Kazan', 2005. 231 p.
18. Bulavintsev A. T. On the issue of the subject of registration of unlawful transactions with the land plots // Russian laws: experience, analysis, practice. 2007. # 5. P. 12.
19. Kunts V. V. Registration of unlawful transactions with the land plots: criminal-legal and criminological aspects: dissertation of the candidate of law. Chalyabinsk, 2004. 159 p.
20. Decree pf Plenum of the Supreme court of the RF dated 10.02.2000 # 6 (revision as of 23.12.2010) "On the court practice of corruption and commercial bribery" // Bulletin of the Supreme court of the RF. 2000. # 4.
21. Practical comments to the Criminal Code of the Russian Federation with by-article materials and court practice / edited by Kh. D. Alikperov, E. F. Pobegaylo. M.: Norma; INFRA-M, 2001. 860 p.
22. Course of the Russian criminal law. Special part / S. V. Borodin et al.; edited by V. N. Kudryavtsev, A. V. Naumov. M.: Spark, 2002. 1040 p.
23. Brilliantov A. V. On the issue of the concept of the official // Russian investigator. 2001. # 6. P. 28–33.
24. Volzhenkin B. V. Service crimes: comments to legislation and court practice. SPb.: Legal center Press, 2005.
25. Federal law dated 12.01.1996 # 7-FZ (revision as of 18.07.2011) "On non-commercial companies" (revised and amended as of 02.08.2011) // Collection of RF legislation. 1996. # 3. Article 145.
26. Federal law dated 27.07.2004 #79-FZ (revision as of 11.07.2011) On the state service in the Russian Federation // Collection of RF legislation, 02.08.2004, #31, article 3215.
27. Naumov A. V. Russian criminal law: lectures: in 2 volumes. V. 2: Special part. M.: Legal literature, 2004.
28. Criminal law. Special part : text book / edited by L. D. Gaukhman and S. V. Maksimov. M.: Eksmo, 2004. 704 p.
29. Course of criminal law. V. 4: Special part / edited by G. N. Borzenkov, V. S. Komissarov. M., 2002. 672 p.
30. Criminal law. Special part / editor-in-chief I. Ya. Kozachenko, Z. A. Neznamova, G. P. Novoselov. M.: Norma-Infra-M, 1998.

УДК 349.41

ББК 67.407.1-32

Хомутов Роман Владимирович,
аспирант каф. уголовно-правовых дисциплин
Кисловодского института экономики и права,
г. Кисловодск,
e-mail: meon_nauka@mail.ru

РАЗВИТИЕ В ДОРЕВОЛЮЦИОННОЙ РОССИИ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ОБ ОХРАНЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

DEVELOPMENT OF THE LEGISLATION FOR PROTECTION OF LAND RESOURCES IN PRE-REVOLUTIO RUSSIA

На основе комплексного анализа российского законодательства с XI века (с правил, установленных в Древней Руси) до 1917 г. рассмотрены вопросы собственности на землю, правовые вопросы охраны земельных ресурсов и развития законодательства, обеспечивающего пользование землей и дарами природы. Данные материалы представляют интерес для студентов, аспи-

рантов и преподавателей, интересующихся вопросами развития земельных отношений.

The article has reviewed the issues of the land ownership, legal issues of the land resources protection and development of legislation providing for the use of land and the nature gifts on the basis of the complex analysis of the Rus-

sian legislation since XI century (since the rules established in the ancient Russia) till 1917. The given materials are of interest for students, post-graduate students and teachers interested in the issues of development of the land relations.

Ключевые слова: земля, собственность на землю, земельное законодательство, общинное и городское землевладение, охрана прав землепользования, земельное правонарушение, правовые акты землепользования.

Keywords: land, land ownership, land legislation, communal and city land property, protection of the rights of land tenure, land offense, legal enactments of land tenure.

В дореволюционной России собственность на землю представляла пеструю картину. Огромные массивы лесов, особенно в Сибири и на севере европейской части России, находились в собственности казны Российской империи. Казна же была собственником земель, которые использовались кочевыми народами и которые, выражаясь тогдашним языком, «не принадлежали никому в особенности». Казенными землями управляло Министерство государственных имуществ. Некоторые земли, например на Алтае, содержащие ценные полезные ископаемые, были в личной собственности царя и назывались «кабинетскими землями». Обширные лесные и земельные угодья находились также в собственности членов императорской фамилии и управлялись особым Удельным ведомством [1, с. 23].

В городах земля принадлежала в основном частным собственникам, прежде всего домовладельцам, земли общего пользования считались собственностью городских самоуправлений, на правах частных собственников земли владели помещики, а также зажиточные граждане.

Казачьи войска, подчиненные военному ведомству, являлись собственниками обширных земельных, лесных и водных пространств. Собственность казаков на землю была в основном коллективная (общинная), они имели землю на праве пользования. Крупными земельными собственниками были также отдельные монастыри.

Специального земельного законодательства в Российской империи до аграрной реформы Столыпина не существовало. Землевладение в городах и сельской местности регулировалось нормами гражданского законодательства. Так, например, для возникновения права собственности на землю в ряде случаев действовала общегражданская давность. Если лицо, не встречая возражений и противодействия, открыто владело участком земли в течение 10 лет и более, оно могло закрепить этот участок земли в свою собственность. Благодаря этому правилу в частную собственность переходило немало казенных и общественных земель (даже в Москве и Санкт-Петербурге). Общинное, или, как его называли, «мирское землевладение крестьян», регулировалось административными постановлениями, которые отчасти «урезали» право общин свободно распоряжаться своими землями [1, с. 25].

Основными источниками права периода XI–XIII вв. являлись обычаи, которые не были систематизированы и не дошли до нас. В Русской Правде были закреплены нормы, предусматривающие ответственность за посяга-

тельства на чужую собственность, суть их заключалась в установлении наказания в виде штрафа за противозаконную продажу или повреждение межевых знаков [2, с. 30]. Ответственность за земельные правонарушения была включена и в другие источники права этого периода, в частности в Новгородскую и Псковскую судные грамоты. Так, Новгородская судная грамота в ряде статей (7, 10, 11, 12, 24, 28, 29) содержала положения, регулирующие порядок разрешения земельных споров, в том числе и связанных с самовольным захватом чужой земельной собственности. Самовольный захват по Псковской судной грамоте назывался «наезд» («наезжать» – наезжать, самовольно захватывать чье-либо владение) и назывался дополнительным штрафом – «закладом», который оплачивал виновный помимо судебных расходов. Одновременно Новгородская судная грамота содержала процессуальные нормы разрешения земельных споров, связанных с совершенными земельными правонарушениями. Сходные нормы содержались в ст. 9, 10, 13, 80, 106 Псковской судной грамоты [3, с. 68].

Важнейшими источниками права в XIV–XVII вв. наряду с княжеским законодательством (жалованными, указными, духовными грамотами и указами), приговорами боярской Думы, постановлениями Земских соборов и отраслевых распоряжений были: Судебник 1497 г., Судебник 1550 г. и Соборное уложение 1649 г.

В Судебнике 1497 г. ответственность за посягательства на земельные отношения предусматривалась статьями 61, 62 и 63. Основными земельными правонарушениями по Судебнику 1497 г. являлись уничтожение и повреждение межевых знаков и перепашка земли. Так, в ст. 61 «О изгородах» говорилось: «А промежи сел и деревень городити изгороды по половинам; а чьею огородою учинится протрава, ино тому платити, чья огорода. А где отхожие пожни от сел или от деревень, ино пожеженному государю не городитися, городит тот всю огороду, чья земля орана пашня к пожни» [2, с. 66]. В ст. 62 содержался запрет нарушения межевых знаков, а в ст. 63 речь шла о посягательствах на право владения, а также о сроках исковой давности по делам о завладении чужой землей [4, с. 11].

В последующем нормы, устанавливающие ответственность за нарушение земельных отношений в Судебнике 1497 г., были восприняты Судебником 1550 г. (ст. 84, 86 и 87).

Соборное уложение 1649 г. уделяло большое внимание регулированию отношений, связанных с владением, использованием и распоряжением землей. Немалая роль отводилась и уголовно-правовой охране земельных отношений. Так, в ст. 211 Соборного уложения 1649 г. предусматривалась ответственность за самовольный захват земли и ее распашку: «кто похочет чюжею землею завладети насильством, и для того ту чюжую землю хлебом посеет, и учнет ту землю называти своею землею и в том на него будут челобитчики... Да на нем же велети за то жь его насильство доправити с суднаго дела государевы пошлыны вдвое» [5, с. 315].

Соборное уложение 1649 г. сохранило в полном объеме принципы, которые были закреплены в Русской Правде и Судебнике 1550 г. об ответственности за нарушение права собственности на землю, а также

существенно развило и дополнило их. Так, в ст. 231 и 233 Соборного уложения предусматривалась ответственность за порчу межей с целью захвата чужой земли. При этом в ст. 231 речь шла о захвате земель без применения насилия, а в ст. 233 – о насильственном захвате чужой земли. За оба деяния устанавливалось достаточно строгое наказание: штраф в пользу потерпевшей стороны, битье кнутом на спорной меже и тюремное заключение сроком на неделю; при насильственном захвате – возврат захваченного, уплата «владения» за время пользования чужой землей и «наказание, что государь укажет» [2, с. 177].

Уложением устанавливалась также ответственность за нарушение порядка землевладения вотчинами и поместьями, связанного с их получением, совершением сделок и т. п. За указанные деяния применялись следующие меры ответственности: передел поместья, его изъятие как в пользу государства (казны), так и третьего лица, донесшего о правонарушении, а также возмещение убытков.

Вместе с тем одним из источников пополнения поместного фонда Соборное уложение предусматривало выморочные поместья. Они выдавались новым помещикам по их челобитью. Но им запрещалось утаивать наличие жен, детей и родичей умершего помещика. Незаконно полученная земля изымалась, а в случае причинения такими действиями имущественного вреда убытки взыскивались в двойном размере в пользу жен и детей бывшего владельца [3, с. 70].

Соборное уложение регламентировало и порядок межевания поместных и вотчинных земель. Лицо, производившее межевание с нарушением установленных правил, за взятку, подлежало наказанию в виде торговой казни. Статья 53 главы XVI Уложения предусматривала наказание в виде удвоенной «печатной пошлины» в отношении лиц, которые владели выморочным поместьем, но не довели до конца оформление прав на владение им, ограничившись пометкой в Поместном приказе на их челобитной с целью уклонения от уплаты пошлины [5, с. 266].

С учетом изложенного, как нам представляется, можно сделать вывод, что в связи с развитием земельных отношений Уложение 1649 г. более подробно их регулирует, что свидетельствует об усилении контроля со стороны государства за оборотом земли и ее охраной. При этом следует обратить внимание, что Соборное уложение в сравнении с Судебниками 1497 и 1550 гг. значительно расширило круг деяний, признаваемых преступными в области земельных отношений.

В XVIII в. продолжали действовать все ранее принятые законодательные акты, в том числе и Соборное уложение 1649 г. Но на этом этапе происходит развитие административно-полицейского законодательства. Так, в 1775 г. были приняты Учреждения для управления Всероссийской империи, а в 1782 г. – Устав благочиния, или Полицейский. В полицмейстерских канцеляриях и конторах велся учет земель, рассматривались земельные споры, полицейские чиновники отводили места под застройку, давали разрешение на перенос, перестройку и ремонт различных строений, а также применяли меры ответственности за несоблюдение правовых запретов: самовольное строительство, снос или перестройку строений без согласования с полицейскими органами. Как

тяжкое преступление в этот период рассматривалось незаконное владение землей [3, с. 70].

В этот период наблюдается усиление уголовных репрессий за некоторые виды земельных правонарушений, особенно это касается самовольного захвата земель. Уголовное преступление еще не отделяется от административного нарушения, появляются специальные органы полиции в городах, а позже и в сельской местности, на которые была возложена реализация государственного принуждения за совершенное земельное правонарушение. Государство при регулировании землепользования руководствуется не экологическими мотивами, а частнособственническими, военными, фискальными обстоятельствами [6, с. 139].

Особый интерес применительно к рассматриваемой теме представляет «Уложение о наказаниях уголовных и исправительных» 1845 г., действовавшее практически без изменений в части ответственности за нарушения земельного законодательства вплоть до 1917 г.

С 1861 г. в результате реформы, отменившей крепостное право, право приобретать землю в частную собственность стало принадлежать практически всему населению России. В этот период были созданы специальные органы, наделенные властными полномочиями, которые осуществляли контроль за использованием земли, устанавливали границы земельных участков и рассматривали земельные споры. Сделки с землей совершались в особом порядке, который предполагал их нотариальное удостоверение и государственную регистрацию, а также особую процедуру ввода во владение земельной недвижимостью. Существовали также определенные ограничения прав собственников земельных участков на их использование в интересах общества. Например, собственникам земель запрещалось мешать каким-либо образом проходу или проезду, существовали ограничения и запреты определенным категориям лиц приобретать в собственность земельные участки на территории Российской империи. Это положение распространялось на иностранцев, евреев, поляков, проживавших на территории России [7, с. 150]. Предусматривалась и возможность принудительного отчуждения земельной собственности в интересах общества у частных лиц за вознаграждение [8, с. 9].

Таким образом, можно сделать вывод, что государство осуществляло жесткий контроль за оборотом и использованием земель в России. Это не могло не отразиться на законодательстве, в первую очередь уголовном, где число преступлений, связанных с оборотом и использованием земель, значительно увеличилось по сравнению с более ранними законодательными источниками [4, с. 20]. Особое внимание следует обратить на нормы Уложения, предусматривающие ответственность чиновников Главного управления землеустройства и земледелия за нарушения, связанные с межеванием земель. Так, по Уложению о наказаниях уголовных и исправительных 1845 г. уголовно наказуемым признавалось: взяточничество и другие притеснения владельцев земель и крестьян при межевании (ст. 436); самовольный захват земли в результате умышленного неправильного межевания казенных или частных земель (ст. 438); умышленное неправильное составление межевых планов или книг, а также ложное

«донесение» о количестве произведенной работы или препятствиях при ее проведении (ст. 439–440); неправильное составление межевых планов «по небрежению или незнанию дела», а также совершение других ошибок, которые сделаны неумышленно и не из корыстных побуждений (ст. 441); волокита с оформлением межевых планов или книг и проведение межи «не в том пространстве, какое межевыми законами положено обходить» (ст. 442); нарушение запрета на межевание своих собственных, принадлежащих жене или родственникам земель, а также земельных участков, по которым имеются судебные споры с участием чиновника (ст. 443); иные нарушения, связанные с «упущениями или злоупотреблениями» в осуществлении профессиональных обязанностей, хотя и не указанные в Уложении или в «особых по межевой части наставлениях» (ст. 444) [3, с. 71].

Указанные общественно опасные деяния предполагали достаточно суровые наказания, такие как лишение всех прав состояния, отдача в исправительные арестантские отделения на срок от четырех до пяти лет, вычеты из времени службы от трех до шести месяцев, замечание и строгий выговор, отрешение от должности, исключение из межевого ведомства и др. [9, с. 153].

В ст. 1677, 1678 и 1679 «Уложения о наказаниях уголовных и исправительных» устанавливалась ответственность за преступления, совершаемые путем подлога документов, в частности за составление подложных крепостей или межевых планов, книг, а также актов и документов, служащих доказательством права собственности, внесение в данные документы поправок или подчисток с целью присвоения себе или предоставления другим лицам средства присвоения чужого недвижимого имущества.

Подводя итог анализу дореволюционного законодательства, следует отметить, что государство со времен Русской Правды и до революции 1917 г. стремилось закрепить на законодательном уровне определенные правила пользования землей, установив достаточно суровые санкции за их нарушение. Изначально государство преследовало цель охраны неприкосновенности частной собственности на земельные участки, однако в последующем, в связи с развитием частной собственности, земельной реформой, появилась настоятельная потребность в охране земельных отношений, в связи с чем появились нормы об ответственности за нарушение правил владения, пользования и распоряжения землей, за нарушение установленного порядка оборота земельных участков. Устанавливая такие запреты, государство стремилось обеспечить определенную стабильность существующего земельного правопорядка.

К 1917 г. в российском законодательстве сложилась достаточно стройная система норм, устанавливающих ответственность за различные посягательства на сферу общественных отношений, связанных с землепользованием, которая обеспечивала защиту права собственности на землю, рационального использования земель, охрану прав и законных интересов владельцев земли, а также установленного законом порядка управления земельными ресурсами и оборота земли. Изменения в общественно-политическом строе, произошедшие в России в октябре-ноябре 1917 г., послужили причиной коренного реформирования всего российского законодательства, в т. ч. и земельного [4, с. 20].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Жариков Ю. Г. Земельное право России. М.: КноРус, 2006. 480 с.
2. Отечественное законодательство XI–XX веков: в 2 ч. Ч. 1: XI–XIX вв. / под ред. О. И. Чистякова. М.: Юристъ, 1999. 464 с.
3. Сидоренко А. Ю. Ответственность за нарушения земельного правопорядка: история развития российского законодательства (от Русской Правды до 1917 г.) // Государство и право. 2000. № 11. С. 67–72.
4. Манакин Н. А. Уголовно-правовая охрана земельных отношений в Российской Федерации : дис. ... канд. юрид. наук. Н. Новгород, 2001. 196 с.
5. Соборное Уложение 1649 г.: текст, комментарии / Г. В. Абрамович [и др.]. Л.: Наука, 1987. 448 с.
6. Булгаков М. Б., Ямбуганов А. А. Природоохранные акты: от «Русской Правды» до петровского времени // Государство и право. 1996. № 8. С. 136–146.
7. Кассо Л. А. Русское поземельное право. М., 1906. 437 с.
8. Хауке О. А. Крестьянское земельное право. М., 1914. 372 с.
9. Новиков В. Н., Постоловский Д. С. Законы уголовные. СПб.: Типография М. М. Стасюлевича, 1911. 768 с.

REFERENCES

1. Zharikov Yu. G. Land law in Russia. M.: KnoRus, 2006. 480 p.
2. Domestic legislation of XI–XX centuries: in 2 parts. P. 1: XI–XIX centuries / edited by O. I. Chistyakov. M.: Yurist, 1999. 464 p.
3. Sidorenko A. Yu. Responsibility for violation of the land legislation: history of development of Russian legislation (from the Russian Truth till 1917) // State and law. 2000. # 11. P. 67–72.
4. Manakin N. A. Legislative security of the land relations in the Russian Federation : dissertation of the candidate of law. N. Novgorod, 2001. 196 p.

5. Council Code of 1649: text and comments / G. V. Abramovitch et al. L.: Nauka, 1987. 448 p.
6. Bulgakov M. B., Yambulganov A. A. Nature preservation enactments: from the Russian Truth to the time of Peter the Great // State and law. 1996. # 8. P. 136–146.
7. Kasso L. A. Russian land law. M., 1906. 437 p.
8. Khauke O. A. Peasant land law. M., 1914. 372 p.
9. Novikov V. N., Postolovsky D. S. Criminal laes. SPb.: Printing house of M. M. Stasyulevitch, 1911. 768 p.

УДК 342.924
ББК 67.401.0

Остапенко Игорь Анатольевич,
аспирант каф. государственно-правовых дисциплин
Волгоградского института экономики, социологии и права,
ведущий юрисконсульт по корпоративному праву ОАО «ВЗ ЖБИ № 1»,
г. Волгоград,
e-mail: igorostapenko120983@yandex.ru

ЭЛЕМЕНТЫ АДМИНИСТРАТИВНОГО ДОГОВОРА В РЕГИОНАЛЬНОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ

ELEMENTS OF ADMINISTRATIVE CONTRACT OF THE REGIONAL LEGISLATION

Рассматривается ряд нормативно-правовых актов регионального уровня, в которых в большей или меньшей степени можно выявить элементы административного договора. Анализируются структура и содержание соответствующих нормативных актов с целью выявления в них элементов административного договора. Также автором предлагается внести ряд изменений в действующее региональное законодательство для более детального понимания правовой сущности заключаемых соглашений (договоров) Волгоградской области. В частности, в специализированный закон Волгоградской области «О соглашениях (договорах) Волгоградской области».

The article deals with the number of regulatory-legal enactments of the regional level, in which the elements of administrative contract can be found in greater or lesser extent. The structure and the content of the relevant regulatory enactments have been analyzed in order to determine the elements of administrative contract. The author has also proposed to introduce the number of changes into the current regional legislation for more detailed understanding of the legal essence of the made contracts (agreements) of Volgograd region. In particular, into the specialized law of Volgograd region «On the contracts (agreements) of Volgograd region».

Ключевые слова: административный договор, теория административного договора, практика административного договора, элементы административного договора, государственное управление, региональное законодательство, органы исполнительной власти, форма управления, региональное законодательство, региональные соглашения.

Keywords: administrative contract, administrative contract theory, administrative contract implementation, ele-

ments of administrative contract, public administration, regional legislation, executive authorities, management form, regional legislation, regional agreements.

На сегодняшний день институт административного договора находит свое непосредственное управленческое воплощение в правоприменительной деятельности как на федеральном, так и региональном уровне. Но в то же время, в отличие от федерального уровня, применение административного договора на региональном уровне не исследуется вообще или исследуется в незначительном количестве, хотя именно региональный уровень законодательства и правоприменения ориентирован на местные особенности конкретного региона и его непосредственные потребности.

Административный договор – это соглашение двух или более субъектов административного права, одним из которых в обязательном порядке является государственно-властный субъект, нормативной базой соответствующего соглашения являются нормы административного права, цель соглашения – удовлетворение публично-правовых интересов. Правовой режим такого договора содержит административно-правовые элементы, которые не свойственны частному праву. Такое соглашение является юридическим фактом, заключение его означает возникновение административного правоотношения, влекущее установление, изменение или прекращение административных прав и обязанностей субъектов административного договора. С его помощью нормы административного права воплощаются в жизнь, осуществляется перевод абстрактных юридических предписаний в конкретные правоотношения [1, с. 60].

В системе правовых связей административный договор занимает промежуточное место между административным актом, выражающим одностороннее властное волеизъявление компетентного государственного органа

власти, и договором частноправового характера, направленным на удовлетворение частных и имущественных интересов сторон.

Административный договор является правовой формой реализации управленческих действий региональных органов исполнительной власти. Данное утверждение подтверждается тем, что:

- соответствующая правовая форма управления косвенно установлена в ряде нормативно-правовых актов как федерального, так и регионального уровня, что подразумевает наличие нормативно-правового регулирования содержания, процедуры осуществления, основных юридических последствий применения данной формы;

- заключая административный договор, региональные органы исполнительной власти реализуют свои властные полномочия в отношении объектов регионального управления;

- полномочия органов управления и их должностных лиц подзаконны, что означает соответствие формы государственного управления нормативно установленной компетенции применяющего ее органа;

- исполнительно-распорядительное действие выступает в качестве содержания формы, то есть форма должна оформлять собой действие, совершаемое в интересах осуществления регионального управления, а именно исполнительное и(или) распорядительное действие.

Структура административного договора представляет собой совокупность элементов, при наличии которых административный договор считается заключенным, а административно-договорное правоотношение возникшим. К таким элементам административного договора стоит отнести: субъект, объект, предмет, цель и содержание.

Объект административно-договорных правоотношений (то, по поводу чего возникли правоотношения) – это не что иное, как определенные общественные отношения, которые могут и/или должны быть урегулированы нормами административного права, более того, данные общественные отношения могут быть урегулированы с гораздо большей эффективностью при помощи заключения и исполнения административного договора, чем при помощи акта управления органа исполнительной власти.

Под предметом административного договора следует понимать различные социальные процессы, так или иначе связанные с управленческой деятельностью органов исполнительной власти в экономической, социально-культурной и административно-политической сфере.

Под субъектом административного договора следует понимать лицо/орган, определенное административно-правовыми нормами, наделенное определенным административно-правовым статусом (совокупность прав и обязанностей) и административной правосубъектностью.

Содержание административного договора составляют юридические права и обязанности сторон заключаемого соглашения. Такие права и обязанности могут устанавливаться как законом, так и включаться в текст договора по соглашению сторон. Поэтому в каждом конкретном административном договоре может существовать индивидуальный набор прав и обязанностей сторон.

Цель, которую преследует орган исполнительной власти, – удовлетворение публичных интересов, решение общесоциальных задач. В случае изменения обстоятельств, при которых соответствующий административный договор был заключен, что, в свою очередь, влечет утрату цели административного договора, по соглашению сторон или в одностороннем порядке он подлежит изменению или расторжению.

Определяя условия, при совокупности и наличии которых можно говорить о беспорной легальности заключенного административного договора, то есть о его обладании юридической силой, необходимо одновременное соблюдение ряда условий, а именно:

- договор не должен противоречить действующему законодательству. Более того, данное условие должно быть дополнено тем, что административный договор заключается в общепольных и общесоциальных целях. При отсутствии такой цели в договоре или в случае, если содержание условий договора не способствует достижению, не направлено и/или не преследует такую цель, данный договор должен быть признан недействительным;

- договор должен быть заключен в надлежащей форме. Для административного договора должна быть предусмотрена преимущественно письменная форма договора;

- требование к субъекту: договор действителен, если субъект, участвующий в нем, правомочен его заключать и исполнять. То есть субъект управления вправе урегулировать определенные общественные отношения при помощи заключенного административного договора или если есть на то согласие вышестоящего органа управления;

- волеизъявление должно соответствовать внутренней воле субъекта;

- должно наличествовать соблюдение согласительной процедуры подготовки, заключения и, при необходимости, издания соответствующего договора;

- должна быть реальная исполнимость соглашения;

- должно присутствовать указание в договоре всех существенных условий;

- должна предусматриваться определенная процедура выбора контрагента (свободный выбор или выбор на конкурсной основе);

- должно соблюдаться формальное равенство сторон заключаемого и исполняемого административного договора.

Региональные, как и федеральные административные, договоры отличаются от гражданских договоров тем, что содержание такого соглашения не способно в полной мере отвечать признакам и принципам гражданского права по следующим основаниям.

1. Обязательно наличие в качестве одной из сторон договора государственно-властного контрагента. Участвуя в административном договоре, государственный орган выступает как субъект публичного права, его статус определяется данной ему компетенцией, и он должен действовать в общегосударственных и региональных интересах, без извлечения собственной выгоды.

2. Добровольность вступления в правовые отношения (в административном праве добровольность не абсолютная, как в гражданских правоотношениях, а относительная). Свобода вступать или не вступать в административно-договорные отношения не носит характера

абсолютного принципа, как это имеет место в частном праве, ведь зачастую заключение административных договоров не только право, но и обязанность соответствующих субъектов права [2, с. 268, 278]. На сегодняшний день субъекты права (граждане и организации) свободны в заключении административного договора, ни один из субъектов административного договора не обязан против своей воли вступать в договорные отношения. Государство в лице своих органов не может принудить другого субъекта к заключению административного договора, за исключением случаев, когда хозяйствующий субъект обязан в силу закона заключить административный договор (субъекты естественных монополий, казенные предприятия). Государство не может вмешиваться в договорные отношения между участниками договора, за исключением случаев, предусмотренных действующим законодательством. Поэтому административный договор – это двусторонний акт, который определяется двумя действующими лицами: с одной стороны – лицо, обладающее свободой заключения договоров (гражданин), а с другой стороны – лицо, обладающее ограниченной свободой на заключение договора (субъект публичного управления), связанное правовыми предписаниями. В ряде областей управленческой деятельности административный орган должен быть лишен права заключения административных договоров, поскольку применительно к таким областям он не должен делать предметом переговоров исключительные полномочия, возложенные на него законодательством (охрана порядка, налогообложение и т. д.).

3. Различия в правовом режиме равноправия и юридической независимости сторон. В административно-договорных правоотношениях наблюдается не отход от принципа власть – подчинение, свойственного публичным отраслям права, а дополнение его принципом формального равенства сторон в договоре. Формальное равенство должно реализовываться не только на стадии возникновения правоотношения (заключения договора), но и при его исполнении, внесении изменений в договор или прекращении его действия.

Гражданин, заключающий административный договор, иногда делает уступки публичному управлению и принимает и претерпевает определенные ограничения (контроль со стороны органа управления за процессом выполнения договора, повышенные штрафные санкции и т. д.), если это ему представляется целесообразным. Это приводит к тому, что расширяются и границы публичного управления, которое отчасти проникает в частную сферу, в свою очередь, граждане и коммерческие лица, заключая административный договор, косвенно реализуют функции государственного управления, приобретают определенные льготы, в качестве контрагента приобретают более надежного партнера. Оба фактора – правовые обязательства органов публичного управления и свобода заключения договоров со стороны граждан – должны учитываться в практике административно-правовых договоров и приводиться в соответствие друг с другом.

4. Различия в целях, преследуемых сторонами при заключении гражданского и административного договоров. Заключая административный договор и вступая в административные правоотношения, государственно-властный контрагент должен абстрагироваться от ка-

кой-либо собственной выгоды, реализуя общественные, публичные цели. В связи с этим ряд авторов отмечают, что административные договоры являются безвозмездными, носят нетоварный характер. Однако присущая договорному процессу эквивалентность, так или иначе, сохраняется и здесь, поскольку договор всегда предполагает взаимные обязательства и взаимовыгоду. «Возмездность» здесь заменяется более широким понятием «эквивалентность» [3, с. 39]. Под эквивалентностью, на наш взгляд, стоит понимать выдачу кредита на льготных условиях, предоставление какого-либо имущества из государственной собственности, налоговые льготы, целевые дотации, субсидии и т. д.

5. Нормативной базой регулирования административных договоров является преимущественно административное законодательство. Административный договор базируется на административно-правовых нормах, но в то же время многие административные договоры имеют комплексный характер и регулируются нормами нескольких областей права: гражданского, финансового, экологического, трудового и т. д.

Поэтому целесообразно использовать (разумеется, в конкретных пределах) устанавливаемые гражданским законодательством общие требования договорного права. Речь может идти о форме договора, случаях его недействительности, сроках, устанавливаемых в договоре, участниках договора и их правовом статусе, исполнении договора, обеспечении исполнения обязательств, определенных в договоре, ответственности за нарушение договора, его изменении и расторжении и др.

6. Уровень диспозитивности сторон административного договора значительно ниже, чем в частных договорах. Свобода участников самостоятельно выбирать тот или иной вариант поведения при заключении административных договоров ниже, чем при заключении гражданско-правовых договоров. Это связано, прежде всего, с тем, что для административно-правового регулирования вообще характерна большая степень императивности и формализованности, чем для частноправового. Так, отсутствие соглашения сторон по существенным условиям гражданско-правового договора означает, что стороны не заключили между собой договор. В административном праве договор заключается с целью индивидуализации общей административной нормы, налагающей публичную обязанность. Отсутствие в административном договоре соглашения по какому-либо из условий, определяющих права и обязанности сторон административного договора, означает, что указанный договор не был заключен и в отношениях между его сторонами действует общая норма административного права. Кроме того, возможная мера поведения сторон и возможность формировать условия договора по своему усмотрению более ограничены по сравнению с классическими договорами гражданского права.

7. Преимущественные полномочия органа исполнительной власти по заключаемому и исполняемому административному договору. Орган исполнительной власти, заключивший административный договор, правомочен контролировать его исполнение, знакомиться с содержанием документов, проверять деятельность администрации, организации либо учреждения, вступив-

шего в договорные отношения. Способы осуществления контрольных функций должны быть установлены в законе и/или договоре.

8. Административные договоры в силу их публично-характера должны заключаться в письменной форме.

В то же время имеется ряд общих черт с гражданско-правовым договором:

- срочность заключаемых договоров;
- взаимная ответственность сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение договора;
- имущественная ответственность сторон;
- относительное равноправие сторон;
- самостоятельное принятие субъектами решения о вступлении в договорные отношения;
- использование схожих правовых конструкций (договор поставки для государственных нужд, договор социального найма и др.);
- эквивалентный, возмездный характер договора.

Региональный административный договор по аналогии с административными договорами, которые заключаются на федеральном уровне, должен иметь определенный процессуальный порядок своего заключения и исполнения. Заключение регионального административного договора – это не что иное, как функция принятия индивидуально-конкретных решений, объединяющих волю двух или более субъектов соглашения. Процесс заключения и исполнения административного договора состоит из определенного набора процессуальных стадий, две из которых являются основными, а одна – факультативной. Каждая стадия включает в себя ряд определенных активных действий органов управления, а именно последовательно сменяющие друг друга процессуальные этапы, которые направлены на урегулирование конкретных общественных отношений в сфере государственного управления.

Процесс заключения административных договоров складывается из шести основных взаимосвязанных этапов:

- изучение управленческой ситуации каждым из участников будущего соглашения;
- выбор и анализ соответствующих норм права;
- выбор вида будущего административного договора, который зависит от сферы его применения;
- выбор будущего партнера административного договора;
- предварительное согласование содержания и условий договора;
- подписание договора его участниками.

Процесс исполнения договора также состоит из четырех этапов:

- планирование исполнения договора;
- проведение ряда практических организационных мероприятий на основе разработанного плана исполнения договора;
- создание структурных подразделений в случае большого объема работ по организации исполнения договора и невозможности передать их уже существующим в составе органа структурным единицам;
- последний этап процесса исполнения договоров – контроль над исполнением договоров, выполнение сторонами условий договора и его прекращение.

Факультативными (дополнительными) этапами заключения и исполнения административного договора могут являться следующие:

- получение одобрения заключенного соглашения вышестоящим органом власти или должностным лицом;
- внесение изменений и дополнений в текст договора, возможность заключения дополнительного соглашения к административному договору, вносящего в текст первоначального договора какие-либо изменения и/или дополнения.

Факультативной стадией может являться анализ и обобщение договорной практики [4, с. 127–145].

Именно таковы теоретические основы института административного договора с учетом региональной специфики его заключения.

В целях настоящего исследования проанализируем практику применения административного закона с учетом вышеобозначенных теоретических положений на региональном уровне, а именно в Волгоградской области. Устав (Основной закон) Волгоградской области от 17.07.1996 № 73-ОД (в ред. от 04.05.2011) содержит ряд норм, предполагающих заключение подобного рода соглашений. Так, в п. 4 ст. 2 Устава Волгоградской области указывается, что международные и внешнеэкономические соглашения, договоры с федеральными органами государственной власти о разграничении предметов ведения и полномочий и иные соглашения Волгоградской области могут быть заключены лишь в случае, если они не противоречат Конституции, законодательству Российской Федерации и настоящему Уставу. В соответствующем пункте примечательно, что помимо перечисленных соглашений Волгоградская область заключает «и иные соглашения». Расширительное толкование соответствующего пункта предполагает, что Волгоградская область может заключать любые договоры, а также смешивать в случае необходимости элементы различных договоров в одном конкретно заключаемом соглашении. Соответственно косвенно предусмотрена возможность для заключения административного договора.

В п. 3 ст. 39 предусмотрено, что в качестве одного из полномочий в сфере законотворчества и взаимодействия с областной думой глава администрации представляет на рассмотрение Волгоградской областной думы проекты законов Волгоградской области об утверждении заключений и расторжений договоров Волгоградской области в порядке, предусмотренном законом Волгоградской области.

В ст. 45 Устава предусмотрено, что органы государственной власти области могут участвовать в управлении объектами федеральной собственности в соответствии с федеральным законодательством и соглашениями с федеральными органами государственной власти.

Д. Н. Бахрах, исследуя виды существующих административных договоров, отмечает, что договоры в сфере управления государственной собственностью являются самостоятельным видом административного договора [5, с. 341].

В п. 1 ст. 4 Закона Волгоградской области от 04.05.2001 № 534-ОД (ред. от 15.10.2009) «О градообразующих организациях Волгоградской области» (принят Волгоградской областной думой 19.04.2001) указывается,

что после принятия Волгоградской областной думой постановления об отнесении организации к категории градообразующих между организацией и Администрацией Волгоградской области в течение месяца заключается соглашение. Буквальное толкование данной правовой нормы предполагает взаимную обязанность по заключению сторон. Региональные органы власти обязаны заключить административный договор, а для градообразующей организации отсутствует свобода выбора заключать или не заключать подобное соглашение.

Закон Волгоградской области от 02.03.2010 № 2010-ОД «О государственной поддержке инвестиционной деятельности на территории Волгоградской области» в ст. 6 предусматривает заключение инвестиционного соглашения между Волгоградской областью и инвестором, реализующим инвестиционный проект. Так, орган региональной исполнительной власти Администрация Волгоградской области, заключая инвестиционное соглашение, обладает рядом преимущественных полномочий по отношению к своему контрагенту. Именно он определяет процедуру заключения, регистрации, ведения учета инвестиционных соглашений, контроля за соблюдением условий инвестиционных соглашений.

Целями заключения такого соглашения являются повышение инвестиционной активности в Волгоградской области, создание благоприятных условий для обеспечения защиты прав, интересов и имущества субъектов инвестиционной деятельности на территории Волгоградской области. То есть данное соглашение не направлено на удовлетворение частных интересов сторон, а ставит своей целью достижение положительных общесоциальных целей. Невластный контрагент по соответствующему соглашению имеет определенную возмездность в виде налоговых льгот, предоставляемых инвесторам, реализующим инвестиционные проекты, предоставление инвестиционного налогового кредита в порядке, установленном Налоговым кодексом Российской Федерации, освобождение от арендной платы за аренду земельных участков, находящихся в собственности Волгоградской области, в целях осуществления инвестиционной деятельности на арендуемых земельных участках, предоставление государственных гарантий Волгоградской области, предоставление нефинансовых мер государственной поддержки инвестиционной деятельности, предоставление льгот при аренде объектов недвижимости, находящихся в государственной собственности Волгоградской области и др.

Типовая форма инвестиционного соглашения утверждается Администрацией Волгоградской области, то есть стороны не вправе в полной мере конструировать содержание и форму заключаемого соглашения.

Закон Волгоградской области от 14.09.2001 № 590-ОД (ред. от 30.04.2008) «О соглашениях (договорах) Волгоградской области» является специализированным нормативным актом, регулирующим процесс и порядок заключения региональных соглашений. Проанализируем его более подробно.

В преамбуле указывается, что данный закон направлен на урегулирование порядка заключения, выполнения и прекращения международных соглашений Волгоградской области и соглашений (договоров) Волгоградской

области с субъектами Российской Федерации. То есть по сути именно этот закон должен регулировать весь процесс заключения и исполнения широкого круга договоров, заключаемых на региональном уровне.

Первая глава по своей сути сводится к мысли законодателя о соответствии заключаемого договора федеральному и региональному законодательству.

Во второй главе обозначено, что предложения о заключении соглашений вносятся Волгоградской областной думой или структурными подразделениями Администрации Волгоградской области главе Администрации Волгоградской области. То есть обозначена властная сторона заключаемого соглашения в субъектном составе. Далее прописывается процесс обсуждения и отчасти процесс разрешения преддоговорных споров, возникающих при подписании соглашения. Также в главе второй отчасти затронуты такие вопросы, как виды соглашений, подлежащих утверждению, присоединение Волгоградской области к иным ранее заключенным соглашениям, срок вступления в силу подписанного соглашения, опубликование вступивших в силу соглашений.

В третьей главе рассматриваемого закона отображен порядок добросовестного исполнения взятых на себя обязательств по соглашению, возможность принятия специальных актов региональных органов исполнительной власти, способствующих выполнению условий заключенных соглашений. В последней статье законодателем обозначено, что за невыполнение взятых обязательств соглашения (невластной стороны) органы, в компетенцию которых входит выполнение обязательств по соглашению (договору), представляют главе Администрации Волгоградской области, в Администрацию Волгоградской области предложения о принятии необходимых мер. Из буквального трактования данной статьи можно сделать вывод о том, что органы региональной исполнительной власти не несут ответственности (гражданской, административной, дисциплинарной) за невыполнение взятых на себя обязательств по договору.

В последней, четвертой главе прописаны основания, при наличии которых заключенные договоры прекращаются или приостанавливаются, инициаторы приостановления и прекращения действия соглашения, а также правовые последствия, наступающие после соответствующих действий.

Анализируя статьи этого закона, можно прийти к выводу, что в нем лишь в самом незначительном виде урегулирован порядок заключения и исполнения договоров. Если принят специальный нормативный акт, регулирующий процесс заключения и исполнения договоров, то в нем должны содержаться несколько иные, отличные от гражданско-правовых, содержащихся преимущественно в ГК РФ нормы. Данный закон должен содержать определенную специфику как по пространственному критерию – региональную, так и по видам заключаемых договоров, по предмету правового регулирования, субъектному составу, особому процессуальному порядку его заключения и исполнения. Данный же закон не содержит или содержит в незначительных количествах соответствующие особенности.

В целом данный закон содержит элементы такого правового института, как административный договор,

а именно: государственно властный субъект, определенный предмет заключаемых соглашений, порядок вступления и опубликования соглашений, процесс приостановления и прекращения действий заключенного соглашения. В рассматриваемом законе отсутствуют:

1. Виды возможных соглашений (договоры о взаимодействии и сотрудничестве, различного рода концессии и инвестиционные соглашения, договоры, обеспечивающие государственные нужды, договоры в сфере управления государственной собственностью, договоры о компетенции и т. д.).

2. Возможные варианты субъектных составов заключаемых соглашений (между двумя субъектами исполнительной власти, между субъектом исполнительной власти и государственными организациями, между субъектом исполнительной власти и негосударственными организациями, между субъектами управления и гражданами, между двумя субъектами исполнительной власти).

3. Обязательные условия соглашений (удовлетворение общественного (публичного) либо государственного интереса, определение административного (публичного) режима реализации определенных задач и функций, осуществление контроля над его реализацией со стороны органов управления, возможность прекращения соглашения в одностороннем порядке органами (должностными лицами) исполнительной власти при неисполнении или ненадлежащем исполнении принятых обязательств другой стороной).

4. Условия о возмездности (эквивалентности) заключаемого соглашения (заключая региональное соглашение, властный контрагент должен абстрагироваться от какой-либо собственной выгоды, реализуя общественные, публичные цели, для невластной стороны существует присущая договорному процессу «возмездность». «Возмездность» заменяется более широким понятием «эквивалентность». Под эквивалентностью стоит понимать выдачу кредита на льготных условиях, предоставление какого-либо имущества из региональной собственности, налоговые льготы и т. д.).

5. Условия о возможности заключения предварительного договора (так по предварительному договору стороны обязуются заключить в будущем договор о передаче имущества, выполнении работ или оказании услуг (основной договор) на условиях, предусмотренных предварительным договором. Предварительный договор заключается в форме, установленной для основного договора, а если форма основного договора не установлена, то в письменной форме. Несоблюдение правил о форме предварительного договора влечет его ничтожность. Предварительный договор должен содержать условия, позволяющие установить предмет, а также другие существенные условия основного договора. В предварительном договоре указывается срок, в который стороны обязуются заключить основной договор).

6. Основные требования к оформлению договоров (наименование данного договора, преамбула (вводная часть, в которой могут указываться основные цели, дата, место подписания, наименование сторон, предмет правового регулирования, раскрытие используемых терминов и понятий, права и обязанности сторон, ответственность сторон, способы и порядок обеспечения обязательств

сторон, порядок разрешения споров, сведения о регистрации и месте хранения текста документа, указание должности, фамилии, имени, отчества уполномоченного лица, подписывающего договор (соглашение), ссылка на законодательные и иные нормативные правовые акты, применимые к данному договору, подписи сторон и др.).

7. Условия о выборе контрагента по заключаемому соглашению (свободный выбор контрагента по заключаемому соглашению или осуществление выбора партнера по договору на конкурсной основе в форме торгов или аукциона).

8. Условия об изменениях и дополнениях к договорам и соглашениям (изменения и дополнения к договорам вносятся в виде поправок по взаимному согласию сторон путем заключения дополнительных к ним соглашений. Дополнительные соглашения к ранее заключенным договорам являются их неотъемлемой частью и обладают одинаковой юридической силой с текстом основного документа. Их принятие и подписание осуществляются в том же порядке, что и принятие и подписание самого договора).

9. Условие об изменении договора государственным органом в связи с существенным изменением обстоятельств (для государственного органа существенным изменением обстоятельств, дающим ему право в одностороннем порядке вносить обязательные для исполнения контрагентом изменения или в одностороннем порядке расторгнуть договор, является утрата цели договора. Это возможно в том случае, если первоначальные условия договора не будут содействовать удовлетворению публичных интересов полностью или частично. Если изменение обстоятельств приводит к нанесению ущерба только невластной стороне по договору, то администрация (и суд в случае обращения заинтересованной стороны), исходя из публичных интересов, вправе обязать ее выполнить взятые на себя обязательства на невыгодных условиях с соблюдением принципа финансового равновесия).

10. Санкции за неисполнение условий заключенного договора. При неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательств по административному договору невластной стороной орган исполнительной власти вправе расторгнуть его в одностороннем порядке и применить к виновной стороне предусмотренные договором санкции. Санкции, которые органы управления вправе применять в отношении своего партнера по договору, сводятся к следующим санкциям: в случае задержки исполнения договора орган управления может возложить на другую сторону заранее предусмотренную в договоре ответственность, обязав своего контрагента возместить нанесенный административному органу ущерб с выплатой процентов; лишение специальных налоговых льгот, выданной лицензии.

Подводя итог проведенного исследования, хотелось бы отметить, что в законодательстве Волгоградской области отсутствует такое понятие, как «административный договор», хотя ряд региональных нормативных актов содержат положения о заключаемых соглашениях Волгоградской области, отвечающие ряду признаков административного договора. Данные соглашения не в полной мере отвечают признакам гражданско-правовых договоров, поэтому однозначно квалифицировать их как

частные соглашения, направленные на удовлетворение имущественных интересов сторон, не представляется возможным. Специализированный закон Волгоградской области «О соглашениях (договорах) Волгоградской области» содержит лишь незначительные положения, рас-

крывающие особенности соответствующих региональных соглашений. Думается, необходимо внести ряд корректив в ныне действующий нормативный акт с целью уточнения правовой природы и юридической сущности заключаемых соглашений Волгоградской области.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Остапенко И. А. Теория административного договора : монография. Волгоград: Изд-во Волгогр. ин-та экономики, социологии и права, 2011. 148 с.
2. Старосыцк Е. Правовые формы административной деятельности. М., 1959. 330 с.
3. Демин А. В. Общие вопросы теории административного договора. Красноярск, 1998. 93 с.
4. Остапенко И. А. Административный акт и административный договор как правовые формы государственного управления. Волгоград: Изд-во Волгогр. ин-та экономики, социологии и права, 2010. 188 с.
5. Бахрах Д. Н. Административное право России : учебник для вузов, М., 2000. 640 с.
6. Остапенко И. А. К вопросу о стадиях административно-договорного процесса // Вестник Евразийской академии административных наук. 2010. № 2(11). С. 74–84.

REFERENCES

1. Ostapenko I. A. Theory of administrative agreement : monograph. Volgograd: Publishing house of Volgograd institute of economics, sociology and law, 2011. 148 p.
2. Starostsyak E. Legal forms of administrative activity. M., 1959. 330 p.
3. Demin A. V. General issues of the theory of administrative agreement. Krasnoyarsk, 1998. 93 p.
4. Ostapenko I. A. Administrative act and administrative agreement as legal forms of the state management. Volgograd: Publishing house of Volgograd institute of economics, sociology and law, 2010. 188 p.
5. Bakhralh D. N. Administrative law of Russia : text book for high schools, M., 2000. 640 p.
6. Ostapenko I. A. To the issue of the stages of administrative agreement process // Bulletin of Eurasia academy of administrative sciences. 2010. # 2(11). P. 74–84.

УДК 349.412
ББК 67.407

Доржи-Горяева Эльза Владимировна,
аспирант каф. гражданского права и процесса,
Волгоградского института бизнеса,
помощник судьи Элистинского городского суда, г. Элиста,
e-mail: Elistasud@rambler.ru

ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ ОСНОВА ОБОРОТА ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ В ПРЕДЕЛАХ ОСОБО ОХРАНЯЕМЫХ ТЕРРИТОРИЙ

LEGISLATIVE BASIS OF LAND PLOTS TURNOVER WITHIN SPECIALLY PROTECTED TERRITORIES

В данной статье автор анализирует правовую базу, регулирующую отношения в сфере приобретения, ограничения и прекращения прав на земельные участки в пределах земель особо охраняемых территорий. Автор использует официальную статистику в качестве сведений, убеждающих в масштабе объекта правового регулирования, а также иллюстрирующих соотношение форм собственности на земли данной категории, и называет специфические черты, присущие правовым отношениям в этой сфере. Подробно проанализированы наиболее важные правовые акты, служащие источником правового регулирования оборота земельных участков в пределах особо охраняемых территорий.

In the present article the author has analyzed the legal basis regulating the relations in sphere of acquisition, restriction and termination of the rights on the land plots within the specially protected territories. The author has used the official statistics as the information justifying the scale of the object of legal regulation, as well as illustrating the ratio of the forms of ownership of the said category lands; and has stated the specific features inherent in legal relations in this sphere. The most important legal enactments serving as the source of legal regulation of the land plots turnover within the specially protected territories have been analyzed in details.

Ключевые слова: земельный участок, право собственности, земли особо охраняемых территорий, ис-

точник правового регулирования, категория земель, использование земель, охрана земель, заповедник, курорт, Земельный кодекс, Гражданский кодекс, земельный спор, перевод земель, рекреационное значение.

Keywords: land plot, property right, land of specially protected territories, source of legal regulation, land category, land use, protection of land, wildlife reserve, resort, Land code, Civil code, land dispute, transfer of land, recreational value.

По официальным данным, общая площадь современных особо охраняемых природных территорий в Российской Федерации составляет более 200 млн га, из них земли особо охраняемых природных территорий составляют 99,5 % (34 172,2 тыс. га); земли рекреационного назначения – 0,5 % (171,3 тыс. га); земли историко-культурного назначения – 0,04 % (13,1 тыс. га). Земли особо охраняемых природных территорий, вошедшие в данную категорию и составляющие большую ее часть, занимают 34,2 млн га. Площадь земель лечебно-оздоровительных местностей и курортов составляет в целом по стране 31,0 тыс. га. Площадь земель рекреационного назначения – 171,3 тыс. га. Удельный вес земель историко-культурного назначения в общей площади земель, отнесенных к данной категории, невелик. Их общая площадь составляет всего 13,1 тыс. га. По сравнению с 2008 г. общая площадь земель, отнесенных к категории земель особо охраняемых территорий и объектов, уменьшилась на 37,2 тыс. га. Изменение площади категории земель и ее состава, как правило, вызвано переводом земель данной категории в иную категорию земель, например в земли лесного фонда (большая часть земель особо охраняемых территорий покрыта лесом).

Характерной особенностью категории земель особо охраняемых территорий и объектов является наличие больших по площади природных территорий и объектов, а также то, что земли названной категории в соответствии с действующим законодательством не подлежат приватизации. В связи с этим земли, входящие в состав этой категории, находятся в государственной и муниципальной собственности, а с момента государственной регистрации права собственности в установленном законодательством порядке – в федеральной, собственности субъекта Российской Федерации и муниципальной собственности. При этом в отдельных случаях, предусмотренных федеральными законами, допускается включение в состав этой категории земельных участков, принадлежащих гражданам и юридическим лицам.

Так, в собственности юридических лиц в составе земель особо охраняемых территорий и объектов на 1 января 2009 г. находилось 3,7 тыс. га (0,01 % от общей площади категории), в основном все земельные участки отнесены к землям рекреационного назначения, из них 3,5 тыс. га земель выкуплено юридическими лицами. Наибольшие площади таких земель, находящихся в частной собственности, наблюдались на территории Московской, Калужской и Ленинградской областей. В результате выполнения мероприятий по разграничению государственной собственности на землю около 63 % площади земель рассматриваемой категории принадлежат публичным субъектам права – Российской Федерации, субъектам Российской Федерации и муниципальным образованиям [1, с. 23, 68].

Проанализировав эти данные, можно прийти к нескольким выводам.

Во-первых, земельные участки в пределах особо охраняемых территорий могут находиться в государственной, муниципальной и частной собственности в зависимости от субкатегории земель в составе данной категории.

Во-вторых, большая часть земель данной категории находится в публичной собственности, то есть оформлена в государственную и муниципальную собственность.

Законодательной основой оборота земельных участков в пределах особо охраняемых территорий выступают нормативные акты различной отраслевой принадлежности.

Конституционные основы использования таких земель определены в ст. 9, 36 Конституции РФ (принята на всенародном голосовании 12 декабря 1993 г.) [2]. Земли особо охраняемых территорий могут находиться в частной, государственной, муниципальной и иных формах собственности.

Условия и порядок пользования землей определяются на основе Земельного кодекса РФ от 25 октября 2001 г. № 136-ФЗ [3]. Глава 17 ЗК РФ установила порядок отнесения земель к землям особо охраняемых территорий, особенности охраны и использования таких земель. Согласно ст. 94 ЗК РФ к землям особо охраняемых территорий (далее – земли ООТ) относятся земли, которые имеют особое природоохранное, научное, историко-культурное, эстетическое, рекреационное, оздоровительное и иное ценное значение, которые изъяты в соответствии с постановлениями федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации или решениями органов местного самоуправления полностью или частично из хозяйственного использования и оборота и для которых установлен особый правовой режим.

К землям особо охраняемых территорий относятся земли: особо охраняемых природных территорий, в том числе лечебно-оздоровительных местностей и курортов; природоохранного назначения; рекреационного назначения; историко-культурного назначения; иные особо ценные земли. Перечень субкатегорий таких земель является открытым, поскольку Правительство Российской Федерации, соответствующие органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органы местного самоуправления могут устанавливать иные виды земель особо охраняемых территорий (земли, на которых находятся охраняемые береговые линии, охраняемые природные ландшафты, биологические станции, микрозаповедники, и др.).

Исходя из положений данной статьи земли ООТ по уровню управления классифицируются на земли федерального, регионального и местного значения. Порядок использования и охраны земель ООТ федерального значения устанавливается Правительством Российской Федерации на основании федеральных законов; земель ООТ регионального и местного значения – органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления в соответствии с федеральными законами, законами субъектов Российской Федерации и нормативными правовыми актами органов местного самоуправления.

Анализируя содержание ст. 95–100 ЗК РФ, посвященных правовому режиму различных субкатегорий

земель, входящих в состав рассматриваемой категории, мы приходим к выводу, что ЗК РФ является основным нормативным актом как по юридической силе, так и по полноте содержания, устанавливающим особенности ограничения по использованию таких земель.

Однако земельное законодательство не ограничивается лишь Земельным кодексом, поскольку наряду с ним в отношении подобного рода активно применяются и другие нормативные акты земельно-правового характера. Так, *Федеральный закон от 21 декабря 2004 г. № 172-ФЗ «О переводе земель или земельных участков из одной категории в другую»* [4] закрепляет особенности перевода земель особо охраняемых территорий и объектов или земельных участков в составе таких земель в другую категорию, а также перевода земель или земельных участков в составе таких земель из других категорий в земли особо охраняемых территорий и объектов.

Гражданский кодекс РФ заложил правовой фундамент для приобретения, осуществления и прекращения права собственности в целом и на земельные участки в частности. Часть 2 ст. 209 ГК РФ определила, что владение, пользование и распоряжение землей и другими природными ресурсами в той мере, в какой их оборот допускается законом, осуществляются их собственником свободно, если это не наносит ущерба окружающей среде и не нарушает прав и законных интересов других лиц. Таким образом, гражданское законодательство связывает пределы права собственности с оборотоспособностью. Поскольку земельные участки входят в состав объектов гражданских прав, следовательно, они могут свободно отчуждаться или переходить от одного лица к другому в порядке универсального правопреемства либо иным способом, если они не изъяты из оборота или не ограничены в обороте. Это правило, вытекающее из положений ст. 129 ГК РФ, распространяется и на земли особо охраняемых территорий, но применяется исключительно с учетом положений специальных федеральных законов, которые в совокупности составляют законодательство об особо охраняемых территориях.

Нельзя обойти вниманием основной эколого-правовой нормативный акт РФ – *Федеральный закон от 10 января 2002 г. № 7-ФЗ «Об охране окружающей среды»* [5] (далее – Закон об охране окружающей среды), ст. 58 которого запрещает изъятие земель природно-заповедного фонда иначе как на основании федерального закона. Кроме этого закон вводит важное ограничение для частных лиц: земли в границах территорий, на которых расположены природные объекты, имеющие особое природоохранное, научное, историко-культурное, эстетическое, рекреационное, оздоровительное и иное ценное значение и находящиеся под особой охраной, не подлежат приватизации. Эта норма активно применяется судами при разрешении земельных споров. Примером может служить следующее дело.

Общество с ограниченной ответственностью Торговый дом «Виолина» (далее – ООО ТД «Виолина», общество) обратилось в Арбитражный суд Забайкальского края с заявлением о признании незаконным отказа администрации муниципального района «Читинский район» (далее – Администрация) от 29.10.2009 № 2-10/1569 в предоставлении земельного участка в собственность, об обязанности Администрации в десятидневный срок принять решение о предоставлении в собственность земельного участка, площадью 8 006 кв. м, кадастровый номер

75:22:080101:4, расположенного по адресу: Забайкальский край, Читинский район, с. Преображенка, ул. Арахлейская, 63 б, и заключить договор купли-продажи. Суть спора сводилась к следующему.

Постановлением главы муниципального образования Читинского района от 28.08.2000 № 667 ООО ТД «Виолина» предоставлен в постоянное пользование для рекреационных целей земельный участок площадью 0,8006 га под базой отдыха на озере Арахлей в с. Преображенка.

Право собственности ООО ТД «Виолина» на объекты базы отдыха и право постоянного (бессрочного) пользования на земельный участок зарегистрированы в установленном порядке, что подтверждается свидетельствами о государственной регистрации права.

07.10.2009 общество обратилось в администрацию муниципального района «Читинский район» с заявлением о продаже ему земельного участка, площадью 0,8006 га, находящегося в бессрочном пользовании, расположенного по адресу: с. Преображенка, ул. Арахлейская, 63 б, и используемого под базу отдыха ООО ТД «Виолина» с 1997 г. Письмом от 29.10.2009 № 2-10/1569 Администрация отказала обществу в предоставлении испрашиваемого земельного участка в собственность ввиду того, что он относится к землям особо охраняемых территорий.

Отказывая в удовлетворении заявленных обществом требований, суд пришел к выводу о том, что спорный земельный участок расположен на территории Ивано-Арахлейского государственного природного ландшафтного заказника регионального значения (далее – Ивано-Арахлейский заказник) на берегу озера Арахлей в водоохранной зоне и названное препятствует его передаче в собственность [6].

Одним из важнейших федеральных законов, чье действие распространяется на земли ООТ, является *Федеральный закон от 14 марта 1995 г. № 33-ФЗ «Об особо охраняемых природных территориях»* (далее – Закон об ООПТ) [7]. Данный нормативный акт в зависимости от особенностей правового режима установил различные категории и виды особо охраняемых природных территорий (далее – ООПТ): государственные природные заповедники, национальные парки, природные парки, государственные заказники, памятники природы, дендрологические парки и ботанические сады, лечебно-оздоровительные местности и курорты. Кроме того, закон содержит положения, определяющие пределы использования земель в пределах каждого вида ООПТ.

Так, территории государственных природных заповедников и национальных парков относятся к особо охраняемым природным территориям федерального значения. Территории государственных заказников, памятников природы, дендрологических парков и ботанических садов, лечебно-оздоровительных местностей и курортов могут быть отнесены либо к особо охраняемым природным территориям федерального значения, либо к особо охраняемым природным территориям регионального значения. Природные парки являются особо охраняемыми территориями регионального значения. Лечебно-оздоровительные местности и курорты могут объявляться особо охраняемыми природными территориями местного значения.

Следует отметить, что разнообразие форм собственности присуще не всем видам ООПТ. Например, земля в пределах государственных природных заповедников является федеральной собственностью, и какое-либо изъятие или иное прекращение прав на земельные участ-

тки и другие природные ресурсы, которые включаются в государственные природные заповедники, запрещено законом (ч. 2 ст. 6 Закона об ООПТ).

Несмотря на то, что национальные парки, как и заповедники, относятся к объектам федерального значения, их земли преимущественно находятся в государственной собственности, законом все же допускается, что в отдельных случаях в границах национальных парков могут находиться земельные участки иных пользователей, а также собственников. При этом национальные парки имеют исключительное право приобретения указанных земель за счет средств федерального бюджета и иных не запрещенных законом источников. Для нашего исследования данное исключение является важным, поскольку права таких собственников существенно ограничиваются целевым назначением земель, а также исходя из особенностей правового режима таких земель. Эти ограничения носят специфический характер и отражены в названном законе весьма подробно, хотя это не единственный нормативный акт, содержащий особые условия и порядок ограничений и прекращения прав на земельные участки в пределах ООПТ.

Федеральный закон от 23 февраля 1995 г. № 26-ФЗ «О природных лечебных ресурсах, лечебно-оздоровительных местностях и курортах» [8] (далее – Закон о курортах) является специальным нормативным актом, закрепляющим право государственной собственности на природные лечебные ресурсы и определяющим правовые основы и принципы использования, развития и охраны природных лечебных ресурсов, лечебно-оздоровительных местностей и курортов на территории Российской Федерации. Этот закон закрепляет содержание таких важных понятий, как «природные лечебные ресурсы», «лечебно-оздоровительная местность», «курорт». Исходя из положений ст. 14 Закона о курортах земельные участки и природные ресурсы могут находиться не только в государственной собственности, но и в муниципальной, частной собственности, поскольку санаторно-курортным организациям для осуществления лечебно-профилактической деятельности и организации отдыха населения земельные участки и иные природные ресурсы предоставляются в соответствии с требованиями законодательства о природных ресурсах.

Кроме того, актуальным в этой сфере является вопрос разграничения собственности на земли федеральных курортов, который получил развитие в законодательстве РФ [9]. Можно сказать, что законодатель «признал необходимость изменения подхода к вопросу о формах собственности на землю на территориях федеральных курортов и исключил возможность признания всех курортных земель федеральной собственностью» [10, с. 76].

Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 2004 г. № 190-ФЗ [11] тоже участвует в правовом регулировании отношений, возникающих по поводу использования земель особо охраняемых территорий, поскольку устанавливает особенности осуществления застройки на особо охраняемых природных территориях. Так, согласно ст. 49 ГрадК РФ обязательно проведение государственной экспертизы проектной документации и результатов инженерных изысканий, а также государственная экологическая экспертиза проектной документации объектов, строительство, реконструкцию, капитальный ремонт которых предполагается осуществлять на землях особо охраняемых природных территорий.

Отношения, связанные с использованием земель особо охраняемых территорий, регулируются также водным, лесным законодательством.

Лесной кодекс Российской Федерации от 4 декабря 2006 г. № 200-ФЗ [12] (далее – ЛК РФ) устанавливает правовой режим лесов, расположенных на особо охраняемых природных территориях. К лесам, расположенным на особо охраняемых природных территориях, относятся леса, расположенные на территориях государственных природных заповедников, национальных парков, природных парков, памятников природы, государственных природных заказников и иных установленных федеральными законами особо охраняемых природных территориях. ЛК РФ закрепляет отдельные ограничения использования лесных участков, которые расположены на землях ООПТ.

Во-первых, согласно ч. 2 ст. 103 ЛК РФ в лесах, расположенных на территориях государственных природных заповедников, запрещается проведение рубок лесных насаждений на лесных участках, на которых исключается любое вмешательство человека в природные процессы. На иных участках, если это не противоречит правовому режиму особой охраны территорий государственных природных заповедников, допускается проведение выборочных рубок лесных насаждений в целях обеспечения функционирования государственных природных заповедников и жизнедеятельности проживающих в их пределах граждан. Во-вторых, в лесах, расположенных на территориях национальных парков, природных парков и государственных природных заказников, запрещается проведение сплошных рубок лесных насаждений, если иное не предусмотрено правовым режимом функциональных зон, установленных в границах этих особо охраняемых природных территорий.

В-третьих, в лесах, расположенных на особо охраняемых природных территориях, за исключением территорий биосферных полигонов, запрещается использование токсичных химических препаратов для охраны и защиты лесов, в том числе в научных целях.

На землях особо охраняемых территорий могут располагаться водные объекты или их части, имеющие особое природоохранное, научное, культурное, эстетическое, рекреационное и оздоровительное значение. В этом случае согласно ст. 66 *Водного кодекса Российской Федерации от 3 июня 2006 г. № 74-ФЗ* [13] такие объекты могут быть признаны особо охраняемыми, и использование земель в их границах должно осуществляться с учетом законодательства об особо охраняемых природных территориях, что может привести к ограничению или прекращению прав собственников земельных участков, расположенных в пределах особо охраняемого объекта.

В качестве вывода хотелось бы отметить, что на современном этапе развития гражданско-правовых отношений вопросы, связанные с ограничением прав собственников становятся одними из актуальных и острых, которые требуют научного осмысления и глубокого анализа. Правовая база, регулирующая становление, ограничение и прекращение права собственности на земельные участки особо охраняемых территорий, формировалась под воздействием различных исторических, социальных, политических факторов и сейчас имеет комплексный, межотраслевой характер. Это обязательно необходимо учитывать при разрешении споров, возникающих на практике между собственниками и государством.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Государственный (национальный) доклад о состоянии и использовании земель в Российской Федерации в 2008 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.rosreestr.ru/upload/www/files/gos_doclad_2008.pdf (дата обращения: 15.09.2011).
2. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ. 2009. № 4. Ст. 445.
3. Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 № 136-ФЗ (ред. от 19.07.2011) // Собрание законодательства РФ. 2001. № 44. Ст. 4147.
4. О переводе земель или земельных участков из одной категории в другую: федер. закон от 21.12.2004 № 172-ФЗ (ред. от 19.07.2011) // Собрание законодательства РФ. 2004. № 52 (часть 1). Ст. 5276.
5. Об охране окружающей среды : федер. закон от 10.01.2002 № 7-ФЗ (ред. от 18.07.2011) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.08.2011) // Собрание законодательства РФ. 2002. № 2. Ст. 133.
6. Постановление Федерального арбитражного суда Восточно-Сибирского округа от 6 сентября 2010 г. по делу № А78-8470/2009 // Справочно-правовая система «Гарант».
7. Об особо охраняемых природных территориях : федер. закон от 14.03.1995 № 33-ФЗ (ред. от 18.07.2011) (с изм. и доп., вступающими в силу с 02.08.2011) // Собрание законодательства РФ. 1995. № 12. Ст. 1024.
8. О природных лечебных ресурсах, лечебно-оздоровительных местностях и курортах: федер. закон от 23.02.1995 № 26-ФЗ (ред. от 18.07.2011) // Собрание законодательства РФ. 1995. № 9. Ст. 713.
9. О передаче земельных участков, находящихся в границах курортов федерального значения, в собственность субъектов Российской Федерации или муниципальную собственность, об отнесении указанных земельных участков к федеральной собственности, собственности субъектов Российской Федерации или муниципальной собственности и о внесении изменения в Федеральный закон «Об особо охраняемых природных территориях : федер. закон от 3 декабря 2008 г. № 244-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2008. № 49. Ст. 5742.
10. Грядя Э. А. К вопросу об обороте земельных участков в курортных населенных пунктах // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2010. № 1. С. 75–78 .
11. Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 190-ФЗ (ред. от 19.07.2011) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.09.2011) // Собрание законодательства РФ. 2005. № 1 (часть 1). Ст. 16.
12. Лесной кодекс Российской Федерации от 04.12.2006 № 200-ФЗ (ред. от 18.07.2011) // Собрание законодательства РФ. 2006. № 50. Ст. 5278.
13. Водный кодекс Российской Федерации от 03.06.2006 № 74-ФЗ (ред. от 19.07.2011) // Собрание законодательства РФ. 2006. № 23. Ст. 2381.

REFERENCES

1. The state (national) report on the condition and use of the lands in the Russian Federation in 2008 [Electronic resource]. Access mode: http://www.rosreestr.ru/upload/www/files/gos_doclad_2008.pdf (date of viewing: 15.09.2011)
2. Constitution of the Russian Federation (accepted by the nation-wide voting on 12.12.1993) (with regards to revisions incorporated by the RF Law on the revisions of the RF Constitution dated 30.12.2008 # 6-FKZ, dated 30.12.2008 # 7-FKZ) // Collection of the RF legislation. 2009. # 4. Article 445.
3. Land Code of the Russian Federation dated 25.10.2001 # 136-FZ (revision as of 19.07.2011) // Collection of the RF legislation. 2001. # 44. Article 4147.
4. On the transfer of the land and land plots from one category to the other : federal law dated 21.12.2004 # 172-FZ (revision as of 19.07.2011) // Collection of the RF legislation. 2004. # 52 (part 1). Article 5276.
5. On the environment protection: federal law dated 10.01.2002 # 7-FZ (revision as of 18.07.2011) (revised and amended on 01.08.2011) // Собрание законодательства РФ. 2002. № 2. Ст. 133.
6. Decree of the Federal arbitration court of the East-Siberian District dated September 6, 2010 on the case # А78-8470/2009 // Reference-legal system ‘Garant’.
7. On the specifically protected natural territories: federal law dated 14.03.1995 # 33-FZ (revision as of 18.07.2011) (revised and amended on 02.08.2011) // Collection of the RF legislation. 1995. # 12. Article 1024.
8. On the natural medicinal resources, healing areas and resorts : federal law dated 23.02.1995 # 26-FZ (revision as of 18.07.2011) // Collection of the RF legislation. 1995. # 9. Article 713.
9. On the transfer of the land plots within the boundaries of the federal resorts to the ownership of the entities of the Russian Federation or municipal ownership; on the appropriation of the said land plots to the federal property, property of the entities of the Russian Federation or municipal property, and on revision of the federal law “On the specially protected natural territories”: federal law dated December 3, 2008 # 244-FZ // Collection of the RF legislation. 2008. # 49. Article 5742.
10. Gryada E. A. To the issue of the land plots at the resort residential areas // Property relations in the Russian Federation. 2010. # 1. P. 75–78
11. Urban development code of the Russian Federation dated 29.12.2004 # 190-FZ (revision as of 19.07.2011) (revised and amended on 01.09.2011) // Collection of the RF legislation. 2005. # 1 (part 1). Article 16.
12. Forestry code of the Russian Federation dated 04.12.2006 # 200-FZ (revisions as of 18.07.2011) // Collection of the RF legislation. 2006. # 50. Article 5278.
13. Water code of the Russian Federation dated 03.06.2006 # 74-FZ (revision as of 19.07.2011) // Collection of the RF legislation. 2006. # 23. Article 2381.

РАЗДЕЛ 5. ОТКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ



***ОБЩЕНИЕ – ЭТО ЧЕЛОВЕЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА.
ОБМЕН ЗНАНИЯМИ – ЭТО НАШЕ ПИТАНИЕ.***

Alison Tucker



Приглашаем на сайт научного журнала:

<http://vestnik.volbi.ru>

Все вопросы

по e-mail: meon_nauka@mail.ru

УДК 336.717
ББК 65.262.101

Гончарова Марина Вячеславовна,

д-р экон. наук, проф. каф. экономики и финансов предприятий
Волгоградского государственного технического университета,
г. Волгоград,

e-mail: goncharova.sofia@gmail.com;

Гончаров Александр Иванович,

д-р экон. наук, д-р юрид. наук, проф. каф. экономики и финансов предприятий
Волгоградского государственного технического университета,
г. Волгоград,

e-mail: goncharova.sofia@gmail.com

НАСЕЛЕНИЕ И БАНКИ: ВИДЫ БАНКОВСКИХ ОПЕРАЦИЙ¹

POPULATION AND BANKS: TYPES OF BANK OPERATIONS²

Все операции коммерческого банка можно разделить на два основных вида – пассивные и активные. Пассивные операции позволяют кредитным учреждениям сформировать собственные и привлеченные ресурсы, в дальнейшем используемые для активных операций. При этом главная особенность банковского бизнеса в том, что кредитная организация функционирует в основном за счет привлеченных средств. Активные операции кредитной организации – это размещение привлеченных и собственных денежных средств с целью получения прибыли. От эффективного и квалифицированного управления пассивами и активами банка зависит не только уровень финансового результата деятельности банка, но и уровень доходов и безопасности его клиентов, так как большую часть ресурсов кредитной организации составляют привлеченные средства.

All operations of commercial bank can be divided into two principal types – passive and active. Passive operations allow credit institutions to generate their own and attracted resources that are further used for active operations. Thus, the main feature of the bank business is that the credit organization is functioning basically by means of the attracted funds. Active operations of the credit organization is placing of attracted and own money resources for the purpose of getting profit. Not only the level of financial result of the bank activity, but also the profit level and safety of its clients depend on the effective and qualified management of the bank assets and liabilities, since the major part of resources of the credit organization is made by the attracted funds.

Ключевые слова: пассивные операции, активные операции, собственные средства банка, привлеченные ресурсы, депозиты, кредиты, финансовые операции банков, траст, лизинг, кредитная организация.

Keywords: passive operations, active operations, own means of the bank, the attracted resources, deposits, cred-

its, financial operations of the banks, trust, leasing, credit organization.

Сущность банка как организации, которая привлекает свободные денежные ресурсы, а затем размещает их на возвратной, платной и срочной основе, делает возможным подразделение его операций на два вида: пассивные и активные.

Пассивные операции – это операции по формированию источников денежных ресурсов кредитных организаций, которые учитываются в пассиве их балансов. Пассивные операции позволяют кредитным учреждениям сформировать собственные и привлеченные ресурсы, в дальнейшем используемые для активных операций. Главная особенность кредитного дела в том, что кредитная организация функционирует в основном за счет привлеченных средств. Собственные средства, как правило, составляют менее 10 % средств кредитных организаций, привлеченные – около 90 %. Роль собственных средств банка значительно выше их доли в сумме пассивов. Именно на собственные средства опирается работа кредитной организации как в начале своего функционирования, так и в кризисных ситуациях. Уставный капитал формируется за счет средств акционеров (пайщиков).

К пассивным относятся операции по привлечению депозитов, открытие и ведение счетов, привлечение межбанковских кредитов, эмиссия векселей, депозитных и сберегательных сертификатов, облигаций.

Депозиты (вклады) – это денежные средства или ценные бумаги, переданные кредитной организации на хранение, подлежащие возврату с выплатой заранее установленного процента при наступлении срока окончания вклада. Путем мобилизации вкладов коммерческий банк формирует денежные ресурсы для проведения активных операций в целях получения прибыли, поэтому вклады – это основной источник банковских ресурсов.

Вклады, используемые в настоящем, весьма разнообразны, вследствие банковских инноваций их число

¹ Продолжение... Начало: Гончарова М. В., Гончаров А. И. Население и банки: происхождение, сущность и функции кредитной организации // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 2 (15). С. 280–282; Население и банки: классификация коммерческих банков и их организационная структура // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3 (16). С. 284–287.

² Continuation... Beginning: Goncharova M. V., Goncharov A. I. Population and banks: origin, essence and functions of the credit agency // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 2 (15). P. 280–282; Population and banks: classification of commercial banks and their organizational structure // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 3 (16). С. 284–287.

в последнее время существенно возросло. Эти процессы объясняются стремлением кредитной организации в условиях сегментирования и высокой конкуренции рынка насытить спрос на банковские продукты разных категорий клиентов и привлечь их накопления и свободные капиталы.

Вклады классифицируются в зависимости от срока действия договора, порядка внесения и изъятия денег, выплаты процентов, возможности приобретения каких-то льгот по активным операциям с данным кредитным учреждением и др. Чаще всего подразделение вкладов производится исходя из срока хранения вклада до момента изъятия, а также в зависимости от категории вкладчика.

По срокам хранения вклада до момента изъятия депозиты подразделяются:

1) на вклады до востребования – это вклады, выдаваемые в любой момент, по первому требованию вкладчика без уведомления банка;

2) срочные вклады – это вклады на точно определенный срок.

Очевидно, что для кредитной организации выгоднее срочные депозиты, потому что заранее установлен период использования средств и имеется возможность назначения на этой основе времени возврата кредита, выданного из денежных средств данного срочного депозита.

По категории вкладчика выделяют следующие типы счетов: счета граждан, предприятий, органов государственного управления, нерезидентов – юридических и физических лиц. Вкладчику открывается счет до востребования, по которому в любой момент можно получить наличность, выписать чек или другой расчетно-платежный документ. По депозитам до востребования, исполняющим функцию средства обращения, в экономически развитых странах осуществляется большая доля финансовых операций. С применением чеков или других расчетно-платежных инструментов платежи производятся зачетом встречных требований кредитных организаций, что сокращает объем оборота и его издержки.

К депозитам до востребования относятся и расчетные счета хозяйствующих субъектов. В современных условиях различают два вида депозитов до востребования: беспроцентные вклады и счета, по которым начисляются проценты. Первые преобладают в совокупности вкладов развитых стран, вторые – чековые, по ним начисляются проценты. В России на все вклады граждан начисляются проценты, на остатки по расчетным счетам хозяйствующих субъектов проценты банками выплачиваются редко.

Счет до востребования имеет следующие характеристики:

1) прием и изъятие денег производится как частями, так и полностью в любой момент без какого-либо ограничения;

2) деньги могут быть получены как наличными, так и в виде чека либо переводиться со счета в безналичной форме;

3) владелец счета платит кредитной организации комиссионные за функционирование чекового счета или за каждый оплаченный чек;

4) по вкладам до востребования кредитная организация должна отчислять денежные средства в фонд обязательных резервов центрального банка, как правило, в больших размерах, чем по срочным депозитам.

Срочные депозиты принимаются в банк на заранее определенный срок, по ним обязательно выплачиваются процентные доходы. С вкладчиком кредитная организация заключает договор, в котором фиксируются принятая сумма, процентная ставка, момент возврата и другие условия. Срочные депозиты в западных странах также могут изыматься с помощью чеков. До наступления момента возврата клиент может изъять депозит только после предварительного уведомления, но обычно теряет установленный процент в виде штрафа за преждевременное изъятие денег.

Данные счета имеют, кроме отмеченных, некоторые другие особенности:

1) деньги по данным счетам обращаются медленно;

2) по этим счетам обычно устанавливается более низкая норма обязательного резервирования, чем по вкладам до востребования.

Кредитные организации России с 1991 г. начали использовать срочные депозиты, оформляемые депозитным сертификатом. Это ценная бумага – обязательство банка-эмитента о депозите, она удостоверяет право вкладчика или его правопреемника на получение по окончании определенного времени суммы депозита и начисленных процентов. При наступлении момента возвращения вклада кредитное учреждение производит платеж на основании предъявленного сертификата и заявления владельца с указанием счета, на который следует зачислить деньги.

Для граждан применяются сберегательные сертификаты. Сберегательные депозиты – это процентные, нечековые вклады. В развитых странах существуют следующие виды сберегательных вкладов:

1) счета со сберкнижкой, ее вкладчик обязан предъявлять для проведения операции с денежными средствами;

2) счета с выпиской о состоянии сберегательного депозита, с этими счетами клиент взаимодействует с кредитной организацией через почту без использования сберкнижки;

3) депозитные счета денежного рынка. По таким счетам сберкнижка не применяется, а процентная ставка самостоятельно корректируется каждой кредитной организацией еженедельно в соответствии с колебаниями рыночной конъюнктуры.

В депозитных договорах банки устанавливают процентные ставки, которые должны быть ниже, чем процентные ставки по кредитам. Безусловно, уровень процентных ставок будет выше по срочным депозитам, чем по депозитам до востребования. Структура депозитов в кредитной организации колеблется в зависимости от конъюнктуры рынка и управления нормой процента по депозитам и нормой обязательного резервирования, если такое государственное регулирование производится. Проводя депозитные операции, персонал кредитной организации учитывает затраты по разным видам депозитов, возможные риски и проводит соответствующую работу по привлечению тех или иных разновидностей депозитов и по оптимизации их структуры.

Также к пассивным операциям относится открытие и ведение корреспондентских счетов банков друг у друга. Корреспондентские отношения позволяют развивать финансовые отношения между коммерческими банками, партнерские связи, в частности на межрегиональном и межгосударственном уровнях, устанавливать доверительные отношения, но главное – ускорять расчеты. В этом их основная финансово-экономическая функция. В развитых странах мира часть платежей проходит через централизованную расчетную сеть центрального банка, а более половины – по негосударственной децентрализованной сети, представленной банками-корреспондентами и расчетными клиринговыми палатами. Услуги банков-корреспондентов платные, при этом банки уплачивают процентный доход своим партнерам по остаткам на их корреспондентских счетах.

Межбанковские операции отражают уровень развития корреспондентских отношений кредитных организаций. Банки могут получать от других кредитных организаций как краткосрочные, так и долгосрочные кредиты, что позволяет оперировать довольно мощными денежными ресурсами, поддерживать оптимальный уровень средств на корсчете.

Кредитование у центрального банка – это пассивная операция для кредитных организаций при оказании центральным банком помощи банкам при временной нехватке денег. Проводится в виде рефинансирования или ломбардного кредитования под залог ценных бумаг, которые официально включены в особый перечень.

Эмиссия собственных ценных бумаг кредитной организацией также входит в состав инструментов по формированию управляемых пассивов. Выпуск в оборот акций осуществляется для увеличения уставного капитала, других ценных бумаг – для увеличения привлеченных средств. Прежде всего это облигации, которые в настоящее время встречаются в России довольно часто, депозитные и сберегательные сертификаты, выпуск которых в оборот связан с вкладами.

Широко распространенной банковской ценной бумагой в России является вексель, данная ценная бумага не требует регистрации в центральном банке. Это упрощает работу с ним и позволяет масштабнее его использовать, в частности как расчетное средство. Обычно банки эмитируют две разновидности векселей (кроме их классификации на простой и переводной): процентные и дисконтные. Характерная черта процентных векселей в том, что эмиссия и продажа их юридическим и физическим лицам осуществляется по нарицательной стоимости с дальнейшим начислением на нее процентов и выплатой по предъявлению или в течение определенного времени с момента предъявления векселя. Такое условие фиксируется в тексте самого векселя. Для дисконтного векселя характерно, что его продажа осуществляется по цене ниже нарицательной стоимости (с дисконтом), а погашение по номиналу. Разница между ценой погашения и ценой покупки представляет доход векселедержателя.

Усиление конкуренции между кредитными учреждениями и другими финансово-кредитными институтами за депозиты организаций и населения привело к возникновению многообразия вкладов, процентов по ним и способов обслуживания клиентов. В западных госу-

дарствах в настоящее время действует более 30 разновидностей банковских депозитов, причем каждый из них имеет свои особенные черты, поэтому вкладчики имеют возможность выбрать наиболее подходящий.

Для увеличения масштабов активных операций и обеспечения кредитными организациями доходности наилучшие методы управления пассивами – это увеличение и диверсификация основных разновидностей вкладов – до востребования и срочных вкладов. С привлечением срочных вкладов обеспечивается также ликвидность кредитной организации, а депозитов до востребования – концентрация самых дешевых ресурсов, поскольку издержки на обслуживание этих вкладов незначительны. С ростом части вкладов до востребования в пассивах кредитной организации сокращаются процентные издержки, что обеспечивает достижение большей доходности от применения этих ресурсов. Однако данные вклады являются самыми нестабильными ресурсами, поэтому их значительный удельный вес в пассивах уменьшает ликвидность банка. Поэтому весьма важной задачей управления банком является определение оптимальной структуры привлекаемых вкладов.

Характерная особенность депозитных операций в том, что кредитные организации довольно слабо контролируют их денежные масштабы, ибо инициатива в депозитных операциях исходит по большей части от вкладчиков. Причем клиентов интересует не только процентный доход по депозитам, но и гарантия сохранности вкладов. Поэтому увеличение кредитным учреждением процентной ставки по депозитам не всегда эффективно для интенсификации привлечения депозитов. Также большое влияние на объем и структуру вкладов в кредитной системе оказывает денежно-кредитная и налоговая политика государства. Определенную роль играет и качество банковского менеджмента.

Активные операции кредитной организации – это вложения от своего лица привлеченных и собственных денежных средств с целью получения прибыли. Активные операции банка включают предоставление кредитов, кассовые расчеты, куплю-продажу ценных бумаг других эмитентов, в том числе векселей и сертификатов, операции с иностранной валютой, комиссионные (посреднические) операции, финансовые операции (лизинг, форфейтинг, факторинг).

В целом активные операции подразделяются на операции для обеспечения ликвидности (платежеспособности) кредитных организаций и операции, направленные на достижение доходности. Между данными разновидностями операций должно поддерживаться определенное соотношение для обеспечения ликвидности и платежеспособности кредитного учреждения.

К ликвидным активам относятся:

- 1) деньги в операционной кассе кредитной организации;
- 2) деньги на корреспондентских счетах и депозитах в центральном банке и банках-корреспондентах;
- 3) вложения в ликвидные ценные бумаги, в основном государственные. Хотя некоторые из перечисленных активов приносят кредитной организации соответствующий доход, главной целью этих вложений является обеспечение надлежащей ликвидности кредитной ор-

ганизации, т. е. возможности своевременно и в полном объеме отвечать по своим обязательствам. Доход по этим вложениям важен, но является второстепенным фактором.

Выдача кредитов заемщикам, лизинг, факторинг, траст (доверительное управление активами) и другие не относятся к вложениям денег в ликвидные активы и проводятся кредитной организацией для получения доходов. К названным активам не относятся деньги на счете обязательных резервов в центральном банке, поскольку по ним проценты, как правило, не выплачиваются, а возвращаются эти вложения только при банкротстве кредитной организации. Сумма, которая депонируется в фонд обязательного резервирования, определяется по нормам резервирования, установленным центральным банком для разных видов привлеченных ресурсов. Здесь, прежде всего, привлеченные средства юридических лиц и граждан, с более низкой нормой резервирования по деньгам населения, что поощряет их мобилизацию.

Операции кредитования – это основные способы вложения денежных ресурсов коммерческих банков, которые формируют существенную долю их прибыли. Кредитные организации выдают заемщикам кредиты различных видов, различающиеся по следующим признакам:

1) по видам заемщиков – это кредиты хозяйствующим субъектам, органам государственной власти, другим кредитным учреждениям;

2) по времени использования – кредиты краткосрочные (до 1 года), среднесрочные (от 1 года до 5 лет), долгосрочные (свыше 5 лет);

3) по направлению вложений – кредиты субъектам производственной сферы и финансовому сектору экономики;

4) по отраслям – промышленность, сельское хозяйство, торговля, транспорт;

5) по видам обеспечения кредита: кредиты обеспеченные – залоговые, гарантированные, застрахованные; кредиты без обеспечения – бланковые, основанные на доверии к заемщику;

б) по порядку возврата – кредиты, погашаемые одновременно и частями.

Кредитование производится на условиях возвратности, платности и срочности. Кредит между кредитной организацией и заемщиком оформляется кредитным договором. Наиболее существенным в операции кредитования является обеспечение кредита, поскольку именно оно позволяет гарантировать возврат предоставленных займы денег. Основные способы обеспечения исполнения денежного обязательства заемщика – залог, гарантии, поручительства, страхование, уступка в пользу кредитной организации требований заемщика к третьему лицу. Вид обеспечения кредита отражает для банка индивидуальный риск по каждой кредитной операции. Он также важен для кредитных организаций при установлении процентной ставки за использование кредита. Чем выше уровень риска для банка, тем дороже кредит.

Эффективность кредитных операций кредитного учреждения обусловлена его кредитной политикой, которая предопределяет основные направления кредитования. В целом, кредитные вложения должны быть для

кредитной организации надежны и доходны, при этом размер кредитного риска пропорционален допустимому уровню риска на одного заемщика. Цель кредитной организации заключается в обеспечении оптимального соотношения рискованности и доходности активов.

Для операций банковского кредитования необходимы систематический подбор потенциальных заемщиков, анализ их финансовых возможностей и необходимых им видов кредитов, а также управление кредитованием, процентная политика. При кредитовании необходимо руководствоваться золотым банковским правилом о том, что сроки выдаваемых кредитов не должны быть больше сроков возврата привлеченных кредитными организациями денежных средств.

Прямые инвестиции – это непосредственное, прямое размещение денежных средств в производство, покупка и управление реальными активами, например приобретение пакетов акций, достаточных для участия в управлении акционерными обществами. Портфельные инвестиции производятся в виде приобретения ценных бумаг или предоставления денег в виде долгосрочного кредита.

Реализация инвестиционных проектов требует проведения мероприятий по подготовке и осуществлению стратегии управления портфелем инвестиций для обеспечения доходности и допустимой степени их рискованности и ликвидности.

Уточняется также перечень операций кредитной организации по инвестиционному обслуживанию клиентов. Доходы банка от инвестиционных операций складываются из процентов по ценным бумагам, увеличения их курсовой стоимости, комиссионных вознаграждений, а также зависят от спреда – разницы между ценой приобретения и ценой продажи ценных бумаг.

Банк является посредником в операциях с иностранной валютой. Осуществление валютных и других связанных с ними операций на валютных рынках является одним из сложнейших видов банковского бизнеса, который по силам только высококвалифицированным специалистам-дилерам.

На валютном рынке крупнейшие кредитные организации обычно не столько выполняют поручения своих клиентов, сколько осуществляют сделки по приобретению и реализации иностранных валют самостоятельно, за свой счет. Естественно, что кредитная организация стремится покупать иностранную валюту по наиболее выгодным, с ее точки зрения, курсам с целью последующей продажи валюты по более высокой цене для получения дохода.

Посреднические (комиссионные) операции позволяют кредитной организации получать доход в виде комиссионных. Основными посредническими операциями являются следующие:

1) расчетно-кассовое обслуживание клиентов – это ведение расчетных, текущих и других подобных счетов организаций и физических лиц и осуществление по их поручению расчетов с другими лицами, а также кассовые операции;

2) брокерские сделки с ценными бумагами, иностранной валютой по поручению и за счет клиента;

3) трастовые сделки;

4) эмиссионные и депозитарные операции – это участие в эмиссии и первичном размещении новых траншей ценных бумаг клиентов и в последующей организации их оборота.

Также банки осуществляют консультационные и другие неоперационные услуги, которые являются лишь условно банковскими операциями. В их числе:

1) информационное обеспечение клиентов, предусматривающее консультации по экономическим, финансовым, правовым вопросам;

2) формирование методических материалов и проектно-сметной документации по заказам клиентов;

3) сдача в аренду помещений, оборудования, сейфовых ячеек.

Доход по данным операциям возникает в виде платы за услуги, в результате предоставления материальных, трудовых и информационных ресурсов кредитной организации в пользование клиентам.

Лизинг – это финансово-кредитная операция, связанная с передачей в аренду машин, оборудования, транспортных средств и сооружений производственного назначения. Участвуют, как правило, три экономических субъекта: лизингодатель (банк или специальная лизинговая компания) как покупатель предмета лизинга, лизингополучатель – хозяйствующий субъект (заемщик ресурсов), поставщик предмета лизинга.

Факторинг – это покупка кредитной организацией денежных требований поставщика к покупателю. Существуют следующие разновидности факторинга:

1) покупка счетов поставщика со скидкой;

2) осуществление банком-фактором всех операций по учету продаж поставщика с ведением счетов его дебиторов, подготовкой отчетов о движении по счетам, проведение инкассации долга;

3) предоставление гарантии полной оплаты товара даже в случае, если покупатель просрочит или не погасит долг, путем заключения соглашения «без оборота на поставщика».

Форфейтинг – это кредитование экспортера путем приобретения векселей или других долговых обязательств импортера, трансформация коммерческого кредита в банковский. Продавцом является экспортер, покупателем-форфейтором выступает банк. Кредитное учреждение берет на себя коммерческие риски, связанные с возможной неплатежеспособностью импортера-векселедателя, без права регресса на экспортера, в таких операциях оформляется вексель «без оборота на экспортера».

Таким образом, все операции, осуществляемые коммерческими банками, можно подразделить на пассивные, представляющие собой формирование ресурсов (собственных и привлеченных), и активные – размещение ресурсов с целью получения прибыли. От эффективного и квалифицированного управления пассивами и активами банка зависит не только уровень финансового результата деятельности банка, но и уровень доходов и безопасности его клиентов, поскольку большую часть ресурсов кредитной организации составляют привлеченные средства.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гончарова М. В., Гончаров А. И. Население и банки: происхождение, сущность и функции кредитной организации // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 2 (15). С. 280–282.

2. Гончарова М. В., Гончаров А. И. Население и банки: классификация коммерческих банков и их организационная структура // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3 (16). С. 284–287.

REFERENCES

1. Goncharova M. V., Goncharov A. I. Population and banks: origin, essence and functions of the credit agency // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 2 (15). P. 280–282.

2. Goncharova M. V., Goncharov A. I. Population and banks: classification of commercial banks and their organizational structure // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 3 (16). P. 284–287.

РОССИЙСКИЙ РЕГИОН: ПРИОБРЕТЕНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ ПРАВ НА САДОВЫЕ, ДАЧНЫЕ, ОГОРОДНЫЕ ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ

УДК 349.41
ББК 67.407.12

Чикильдина Анна Юрьевна,
канд. юрид. наук, доц. каф. гражданского права и процесса
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: chikildinaanna@yandex.ru

ВЕЩНЫЕ ПРАВА НА САДОВЫЕ ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ¹

THE REAL RIGHTS TO THE GARDEN GROUND AREAS²

Приведен обзор вещных прав на садовые земельные участки через призму действующего земельного законодательства. Автор характеризует содержание ограниченных вещных прав на земельные участки и подробно анализирует содержание права собственности на садовые земельные участки, рассуждает о возможности расширения круга субъектов-землевладельцев и приходит к выводу о его закрытом характере. В результате проведенного исследования резюмируется, что система вещных прав на садовые участки, как и на земельные участки в целом, носит динамичный характер. Одни вещные права находятся на стадии постепенного исчезновения из современной системы права (ограниченные вещные права), другие (право собственности и право аренды), наоборот, активно развиваются и остаются важной основой для расширения садового индивидуального и коллективного землепользования в России.

The present article is devoted to the review of the real rights to the garden ground areas through a prism of the current land legislation. The author characterizes the content of the limited real rights to the ground areas, and in detail analyzes the content of the property right to the garden ground areas, argues on the possibility of expansion of a circle of the land owners and comes to a conclusion about its closed character. As a result of the conducted research the author summarizes that the system of the real rights to the garden sites, as well as on the ground areas as a whole, has dynamical character. One real rights are at the stage of gradual disappearance from the modern system of the rights (the limited real rights), others (the property right and the rent right), on the contrary, are actively developed and remain an important basis for expansion of the garden individual and collective land tenure in Russia.

Ключевые слова: право собственности, право пожизненного наследуемого владения, право постоянного (бессрочного) пользования, право ограниченного пользования (сервитут).

Keywords: the property right, the right of lifelong inherited possession, the right of constant (timeless) using, the right of the limited using (servitude).

Значение собственности на землю в процессе эволюции человечества трудно переоценить, поскольку именно она стала той социально-экономической основой жизни общества, обусловившей появление правовых механизмов, регламентирующих порядок присвоения вещей и защиты прав, возникающих вследствие этого. Однако право собственности – это не единственная правовая конструкция, закрепляющая права на землю, в земельно-правовой сфере сложилась весьма специфичная и сложная система вещных прав, обзор которых будет дан в настоящей статье.

Среди вещных прав на садовые земельные участки, которые известны действующему земельному законодательству, следует выделить: право собственности, право пожизненного наследуемого владения, право постоянного (бессрочного) пользования, право ограниченного пользования (сервитут). Рассмотрим содержание каждого из них.

Ограниченные вещные права – это право пожизненного наследуемого владения, право постоянного (бессрочного) пользования, право ограниченного пользования (сервитут). Эти правовые конструкции являются несколько усеченными по сравнению с правом собственности и по этой причине получили название ограниченных. Анализируя земельное и гражданское законодательство и тенденции его развития, можно сделать вывод, что законодатель стремится отказаться от этих вещных прав, считая их архаизмами, неадекватными правовой реальности и потребностям современности. В связи с этим земельная реформа, осуществляемая в России, направлена на переоформление данных прав на право собственности или право аренды.

Постоянное (бессрочное) пользование садовыми участками возникло и было распространено в советское время, оно представляет собой вещное право граждан, юридических лиц, органов власти на земельные участки без возможности передачи его другим лицам,

¹ Продолжение ... Начало: Чикильдина А. Ю. Садовый, дачный, огородный участок: понятие и различия в правовом режиме // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3 (16). С. 288–292.

² Continuation... Beginning: Chikildina A. Yu. Garden, garden ground and vegetable garden areas: concept and differences in terms of legislation. // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 3 (16) P. 288–292.

однако действующее до момента смерти физического лица или ликвидации юридического лица. При этом землепользователи ограничиваются в распоряжении таким земельным участком: согласно постановлению Пленума Высшего арбитражного суда РФ от 24 марта 2005 г. № 11 [1] лица, обладающие земельным участком на праве постоянного (бессрочного) пользования, не вправе передавать его в аренду или безвозмездное срочное пользование, в том числе и при наличии согласия на это собственника земельного участка.

С момента вступления в силу Земельного кодекса 2001 г. (далее – ЗК РФ) [2] введен запрет на предоставление гражданам земельных участков на данном праве. Теперь в постоянное (бессрочное) пользование земельные участки предоставляются государственным и муниципальным учреждениям, казенным предприятиям, центрам исторического наследия президентов РФ, прекративших исполнение своих полномочий, а также органам государственной власти и органам местного самоуправления. Но право постоянного (бессрочного) пользования находящимися в государственной или муниципальной собственности земельными участками, возникшее у граждан или юридических лиц до введения в действие ЗК РФ, сохраняется.

Право пожизненного наследуемого владения – это ограниченное вещное право на земельный участок, содержание которого сводится к возможности фактического обладания (владению) и эксплуатации (пользованию) земельного участка. Согласно ст. 21 ЗК РФ распоряжение земельным участком, находящимся на праве пожизненного наследуемого владения, не допускается, за исключением перехода прав на земельный участок по наследству. Государственная регистрация перехода права пожизненного наследуемого владения земельным участком по наследству проводится на основании свидетельства о праве на наследство. При этом, как и предыдущее вещное право, право пожизненного наследуемого владения земельным участком, находящимся в государственной или муниципальной собственности, приобретенное гражданином до введения в действие ЗК РФ, сохраняется, а предоставление земельных участков гражданам на праве пожизненного наследуемого владения после введения в действие ЗК РФ не допускается.

Право ограниченного пользования (сервитут) – это право пользования садовым земельным участком, возникшее либо по соглашению заинтересованного лица и собственника (частный сервитут), либо на основании решения органа власти (публичный сервитут). На садовом участке чаще всего возникают частные сервитуты. В этом случае собственник обремененного садового участка вправе требовать соразмерную плату от лиц, в интересах которых установлен сервитут. Публичный сервитут может быть установлен только в целях, оговоренных в законодательстве. Например, ст. 23 ЗК РФ предусматривает следующие цели: проход или проезд через земельный участок; использование земельного участка в целях ремонта коммунальных, инженерных, электрических и других линий и сетей, а также объектов транспортной инфраструктуры; размещение на земельном участке межевых и геодезических знаков и подъездов к ним; проведение дренажных работ на зе-

мельном участке; забор (изъятие) водных ресурсов из водных объектов и водопоя; прогон сельскохозяйственных животных через земельный участок и др. Сервитут вне зависимости от его цели и вида подлежит государственной регистрации.

Право собственности в объективном плане есть правовая категория, которая предстает как юридические отношения собственности. Наряду с этим право собственности может употребляться в субъективном смысле, и в последнем случае это принадлежащая определенному субъекту возможность и обеспеченность совершения определенных правомочий в отношении вещи.

В юридической литературе общепринятой теорией содержания права собственности является триада правомочий, которыми наделяется собственник любой вещи и земельного участка в частности [3; 4]. Эта традиция берет свое начало с того момента, когда в Своде законов Российской империи было впервые закреплено определение права собственности: «Кто был первым приобретателем имущества, по законному укреплению его в частную принадлежность, получил власть, в порядке, гражданскими законами установленном, исключительно и независимо от лица постороннего *владеть, пользоваться и распоряжаться* оным вечно и потомственно, доколе не передаст сей власти другому, или кому власть сия от первого ее приобретателя дошла непосредственно или через последующие законные передачи и укрепления, тот имеет на сие имущество право собственности» (Т. X. Ч. 1. Ст. 420).

Несмотря на это, в гражданско-правовой литературе высказывались соображения о том, что тремя правомочиями не ограничиваются возможности собственника, а в содержание права собственности включается и ряд иных правомочий собственника [5, с. 20; 6, с. 42–43; 7, с. 35–39]. На наш взгляд, следует придерживаться концепции, закрепленной в п. 1 ст. 209 Гражданского кодекса РФ: собственнику принадлежат права владения, пользования и распоряжения своим имуществом, хотя бы потому, что все иные правомочия укладываются в обозначенную триаду.

Правомочие *владения* означает возможность фактического господства (обладания) земельным участком на законных основаниях. Из правомочия владения вытекают такие права, как право огораживать участок, запрещать пользоваться им третьим лицам и т. д. Данное правомочие предоставляет собственнику (так же как и любому иному его обладателю) возможность оказывать какое-либо непосредственное воздействие на земельный участок.

Е. А. Галиновская акцентирует внимание на том, что закон ставит *условие сопровождения владения пользованием земельным участком* в порядке, предусмотренном законом. В ряде случаев невыполнение требования пользования либо использование участка ненадлежащим образом влечет за собой ответственность владельца участка. И действительно, ст. 284 ГК РФ устанавливает, что земельный участок может быть изъят у собственника в случаях, когда участок предназначен для сельскохозяйственного производства либо жилищного или иного строительства и не используется для соответствующей цели в течение трех лет, если иной срок не предусмотр-

рен законом. Пункт 7 абз. 2 ст. 19 Федерального закона от 15 апреля 1998 г. «О садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединениях граждан» определяет, что член садоводческого, огороднического или дачного некоммерческого объединения граждан обязан в течение трех лет освоить земельный участок, если иной срок не установлен земельным законодательством. Приведенные нормы означают и то, что лица, на которых они распространяются, могут какое-то время владеть земельным участком, не пользуясь им, но срок этот ограничен. В этом принципиальное отличие владения землей как имуществом, по российскому законодательству, от владения иным имуществом, в том числе и недвижимым, пользование которым для собственника необязательно [8, с. 426].

Принадлежащее собственнику садового земельного участка правомочие пользования позволяет ему использовать участок, извлекать из него какие-либо полезные свойства, а иными словами, представляет собой «возможность его хозяйственной эксплуатации путем извлечения полезных свойств и получения дохода» [9, с. 110].

Правомочие *распоряжения* является самым характерным правомочием собственника, поскольку позволяет определять юридическую судьбу дачного, садового или огородного участка, включая его в гражданский оборот путем совершения различных сделок (купли-продажи, аренды, дарения и др.) [10], если он на основании закона не изъят из оборота и не ограничен в обороте.

Наряду с правами, собственники участков должны выполнять обязанности, которые могут носить общий или специальный характер. Общие обязанности заключаются в том, чтобы нести бремя содержания земельного участка и бремя ответственности за нарушение законодательства, нести субсидиарную ответственность по обязательствам садоводческого, огороднического или дачного потребительского кооператива в пределах невнесенной части дополнительного взноса каждого из членов такого кооператива.

Специальные обязанности состоят в использовании участка в соответствии с его целевым назначением и разрешенным использованием; ненанесении ущерба земле как природному и хозяйственному объекту; нарушении прав членов дачного объединения; соблюдении агротехнических требований, ограничений, обременений и сервитутов; своевременной уплате членских и иных взносов, предусмотренных федеральными законами и уставом дачного объединения, земельного налога и иных платежей; освоении в течение трех лет земельного участка, если иной срок не установлен земельным законодательством; соблюдении градостроительных, строительных, экологических, санитарно-гигиенических, противопожарных и иных требований (норм, правил и нормативов); участии в мероприятиях, проводимых дачным объединением; участии в общих собраниях членов дачного объединения; выполнении решения общего собрания членов такого объединения или собрания уполномоченных и т. д.

Содержание права собственности и иных вещных прав имеет пределы. Так, существенной особенностью содержания права собственности на садовый участок

является его целевое назначение и разрешенное использование, которые и определяют пределы такого права. Именно поэтому мы считаем, что целевое назначение и вид разрешенного использования земельных участков являются индивидуализирующими характеристиками земельного участка. Исходя из практических соображений, целевое назначение и разрешенное использование должны в дальнейшем отражаться в кадастровом паспорте на участок как его неотъемлемые характеристики.

Составным элементом правоотношений собственности является его субъект. Гражданское правоотношение возникает по инициативе заинтересованных лиц, изменяется и прекращается по их воле. *К субъектам права собственности* на садовые участки относятся граждане и их объединения. В соответствии со ст. 4 Федерального закона от 15 апреля 1998 г. «О садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединениях граждан» граждане в целях реализации своих прав на получение садовых, огородных или дачных земельных участков, владение, пользование и распоряжение данными земельными участками, а также в целях удовлетворения потребностей, связанных с реализацией таких прав, могут создавать садоводческие, огороднические или дачные некоммерческие товарищества, садоводческие, огороднические или дачные потребительские кооперативы либо садоводческие, огороднические или дачные некоммерческие партнерства. Данная статья уточняет цель создания подобных некоммерческих объединений, состоящую в удовлетворении потребностей граждан по реализации их прав на получение, владение, пользование, распоряжение садовыми, огородными или дачными участками. Согласно ст. 14 Федерального закона от 15 апреля 1998 г. «О садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединениях граждан», земельные участки, а также иное имущество, относящееся к имуществу общего пользования, предоставляются садоводческому, огородническому или дачному некоммерческому объединению как юридическому лицу в собственность. Состав общего имущества определен ст. 1 данного закона. Таким образом, в любом садоводческом, огородническом, дачном некоммерческом объединении имеются земли общего пользования, принадлежащие непосредственно объединению как юридическому лицу (после осуществления их приватизации), и остальные земельные участки, принадлежащие на праве собственности или на ином вещном праве гражданам – членам некоммерческого объединения, а также лицам, ведущим дачное хозяйство (садоводство) индивидуально и не являющимся членами объединения.

Исходя из содержания ст. 4 Закона о садоводах, следует выделять, наряду с гражданами, следующие субъекты права собственности на земельные участки: **садоводческое некоммерческое товарищество, садоводческий потребительский кооператив и садоводческое некоммерческое партнерство. Различия в формах собственности на имущество общего пользования, приобретенное тем или иным садоводческим некоммерческим объединением или созданное им за счет взносов его членов, а также характер обязательственных отношений членов указанных некоммерческих объединений**

предопределяют особенности **правового статуса каждого из этих субъектов права частной собственности на землю**. Вышеназванные формы объединений садоводов, огородников и дачников являются некоммерческими организациями, но каждая из них имеет свою специфику в организационной структуре, имущественной самостоятельности и ответственности, правах и обязанностях членов.

В юридической литературе стали появляться различные толкования законодательства по поводу расширения указанного перечня субъектов – правообладателей земельных участков и о возможности коммерческих организаций иметь в собственности земельные участки с разрешенным использованием «дачное строительство», «ведение садового хозяйства», «ведение огородного хозяйства» [11, с. 19]. Этот вопрос связан, прежде всего, с тем, что современное земельное, гражданское, градостроительное законодательство, включая Закон о садовых участках, не содержит прямого запрета на приобретение коммерческими организациями дачных, садовых, огородных участков.

В отдельных регионах России коммерческие организации покупают сельскохозяйственные угодья у колхозов, совхозов и иных сельскохозяйственных товаропроизводителей, впоследствии производят раздел больших участков на ряд маленьких, изменяют вид их разрешенного использования с «для ведения сельского хозяйства» на «для дачного строительства», осуществляют застройку «коттеджного поселка» и реализуют все это дачникам¹.

При этом такая практика воспринимается отдельными органами управления как не соответствующая смыслу Закона о садовых участках. Например, Управление Роснедвижимости по Московской области считает, что из буквального толкования Федерального закона от 15 апреля 1998 г. № 66-ФЗ «О садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединениях граждан» – основного закона, регулирующего использование дачных земельных участков, можно сделать вывод о том, что правообладателями дачных земельных участков могут быть лишь граждане (физические лица) либо объединения граждан – некоммерческие организации в форме кооперативов, товариществ и партнерств. При этом ни один из законов, регулирующих земельные правоотношения, прямо не называет коммерческие организации в качестве возможных правообладателей земельных участков, предназначенных для дачного строительства или ведения дачного хозяйства.

Приведенная позиция муниципальных органов власти, Роснедвижимости и Росрегистрации, с точки зрения ее правового обоснования, представляется Н. А. Мален-

кову не бесспорной, поскольку ни гражданским, ни земельным законодательством не предусмотрено прямого запрета или ограничения для коммерческих организаций по владению и пользованию такими земельными участками [11, с. 21]. Однако следует напомнить, что правовое регулирование земельных отношений исходит из таких принципов земельного законодательства, как принцип приоритета сохранения особо ценных земель, согласно которому изменение целевого назначения ценных земель сельскохозяйственного назначения, земель, занятых защитными лесами, земель особо охраняемых природных территорий и объектов, земель, занятых объектами культурного наследия, других особо ценных земель и земель особо охраняемых территорий для иных целей ограничивается или запрещается в порядке, установленном федеральными законами; принцип сочетания интересов общества и законных интересов граждан, согласно которому регулирование использования и охраны земель осуществляется в интересах всего общества при обеспечении гарантий каждого гражданина на свободное владение, пользование и распоряжение принадлежащим ему земельным участком; принцип сохранения целевого использования земельных участков.

Статья 78 ЗК РФ устанавливает, что земли сельскохозяйственного назначения могут использоваться для ведения сельскохозяйственного производства, создания защитных лесных насаждений, научно-исследовательских, учебных и иных связанных с сельскохозяйственным производством целей гражданами, в том числе ведущими крестьянские (фермерские) хозяйства, личные подсобные хозяйства, садоводство, животноводство, огородничество; дачное строительство в рамках целевого назначения земель данной категории не упоминается. Статья 83 Земельного кодекса РФ, определяя целевое назначение земель населенных пунктов, определяет земли, используемые и предназначенные для застройки и развития населенных пунктов.

Исходя из вышеизложенного, следует признать, что в данной дискуссии мы принимаем позицию органов публичной власти, поскольку использование сельскохозяйственных земель в целях застройки и инфраструктурного развития особых населенных пунктов – коттеджных поселков – фактически приводит не только к смене вида разрешенного использования, но и целевого назначения земли. Причина появления этой проблемы заключается в двойственном характере вида разрешенного использования «для дачного строительства»: с одной стороны, участок может использоваться для воспроизводства сельскохозяйственной продукции, а с другой стороны, для строительства жилых домов, в которых возможно постоянное круглогодичное проживание.

В судебной практике также воспринята приведенная выше точка зрения органов публичной власти. Так, ООО, являющееся собственником земельного участка из состава земель сельскохозяйственного назначения, пыталось обжаловать решение земельной комиссии администрации Дмитровского муниципального района Московской области, которым обществу было отказано в изменении вида разрешенного использования земельного участка с «ведения крестьянско-фермерского хозяйства» на «дачное строительство». Суды, ссылаясь на

¹ Например, в Конаковском районе Тверской области постановлением главы района был изменен разрешенный вид использования земельного участка сельскохозяйственного назначения, находящегося в собственности юридического лица, общей площадью 512 674 га «для ведения сельского хозяйства» «для дачного строительства и ведения дачного хозяйства, включая строительство объектов социальной и инженерной инфраструктуры, предусмотренных проектной документацией» (Отчет Счетной палаты РФ о результатах контрольного мероприятия «Проверка эффективности использования земель сельскохозяйственного назначения сельскохозяйственными предприятиями и организациями в Московской и Тверской областях» // Бюллетень Счетной палаты РФ. 2007. № 4).

ст. 81 ЗК РФ и положения Федерального закона от 15 апреля 1998 г. «О садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединениях граждан», обосновывали невозможность для коммерческих организаций иметь в собственности земельные участки с видом разрешенного использования «дачное строительство». Для правоприменительной практики Определение ВАС РФ от 28 декабря 2007 г. № 17392/07, подтвердившее правильность вывода ФАС Московского округа, носит прецедентный характер [12].

Проведенный анализ показал, что, несмотря на существующие проблемы в этой сфере, система вещных

прав на садовые участки, как и на земельные участки в целом, носит динамичный характер. Одни вещные права находятся на стадии постепенного исчезновения из современной системы права (имеются в виду ограниченные вещные права), другие, такие как право собственности и право аренды, наоборот, активно развиваются и остаются важной основой для расширения индивидуального и коллективного землепользования в России и садово-дачного движения в частности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. О некоторых вопросах, связанных с применением земельного законодательства: постановление Пленума Высшего арбитражного суда РФ от 24 марта 2005 г. № 11 // Вестник Высшего арбитражного суда Российской Федерации. 2005. № 5.
2. Земельный кодекс Российской Федерации от 25 октября 2001 г. № 136-ФЗ (с изм. от 1 июля 2011 г.) // Собрание законодательства РФ. 2001. № 44. Ст. 4147; Собрание законодательства РФ. 2011. № 27. Ст. 3880.
3. Анисимов А. П., Рыженков А. Я., Черноморец А. Е. Субъективное право собственности: новый взгляд на старые проблемы // Новая правовая мысль. 2007. № 2. С. 28–32.
4. Камышанский В. П. О содержании права собственности // Общество. Право. Власть : межвуз. сб. науч. тр. Ч. 1: Современные проблемы правовой реформы / отв. ред. И. А. Кузнецов и др.; под общ. ред. П. В. Анисимова. Волгоград, 1997. С. 56.
5. Суханов Е. А. Лекции о праве собственности. М., 1991. 208 с.
6. Власова М. В. Право собственности в России: возникновение, юридическое содержание, пути развития. М., 2002. 295 с.
7. Мозолин В. П. Право собственности в Российской Федерации в период перехода к рыночной экономике. М., 1992. 308 с.
8. Галиновская Е. А. Право собственности на землю в России // «Черные дыры» в российском законодательстве. 2003. № 2. С. 425–429.
9. Земельное право России : учебник / под ред. А. П. Анисимова. М., 2009. 497 с.
10. Ахметьянова З. А. К вопросу о содержании права собственности // Конституция Российской Федерации и современное законодательство: проблемы реализации и тенденции развития: в 3 ч. Ч. 1 / под ред. А. И. Демидова, В. Т. Кабышева. Саратов: Изд-во ГОУ ВПО СГАП, 2003. С. 184–185.
11. Маленков Н. А. Вправе ли коммерческая организация иметь в собственности земельный участок с разрешенным использованием – дачное строительство? // Право и экономика. 2008. № 6. С. 19–26.
12. Постановление Федерального арбитражного суда Московского округа от 26 сентября 2007 г. по делу № КАА41/9616-07; Определение ВСА РФ от 28 декабря 2007 г. № 17392/07 // СПС «Гарант». М., 2011.
13. Чикилдина А. Ю. Садовый, дачный, огородный участок: понятие и различия в правовом режиме // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011 № 3 (16). С. 288–292.

REFERENCES

1. Decree of the Session of the Highest arbitration court of the RF dated March 24, 2005 # 11” On some issues connected with the use of the Land Code” // Bulleting of the Highest arbitration court of the Russian Federation. 2005 #5.
2. Land Code of the Russian Federation dated October 25 2001 # 136-FZ (revised as of July 1, 2011) // Collection of the RF legislation. # 44. Article 4147; Collection of the RF legislation #27. Article 3880.
3. Anisimov A. P., Ryzhenkova A. Ya., Chernomorets A. E. Subjective law of ownership: new view on the old issues // New legal thought. 2007. # 2. P. 28–32.
4. Kamyshansky V. P. On the content of the property right // Society. Law. Power: inter-institutional collection of scientific works. Part 1. Modern issues of the legal reform / editor-in-chief I. A. Kuznetsov et al; edited by P. V. Anisimov. Volgograd, 1997. P. 56.
5. Sukhanov E. A. Lectures about the property right. M., 1991. 208 p.
6. Vlasova M. V. Property right in Russia: origin, legal content, ways of development. M., 2002. 295 p.
7. Mozolin V. P. Property right in the Russian Federation in the period of transition to the market economy. M., 1992. 308 p.
8. Galinovskaya E. A. Property right to the land in Russia // ‘Black holes’ in Russian legislation. 2003. # 2. P. 425–429.
9. Land right in Russia : text book / edited by A. P. Anisimov. M., 2009. 497 p.

10. Akhmetyanova Z. A. To the issues of the content of the property right // Constitution of the Russian Federation and the modern legislation: issues of implementation and trends of development: in 3 parts. Part 1 / edited by A. I. Demidov, V. T. Kabyshev. Saratov: Publishing house of GOU VPO SGAN, 2003. P. 184–185.

11. Malenkov N. A. Can the commercial company have a land plot with the permitted use – construction of garden houses // Law and economics. 2008. # 6. P. 19–26.

12. Decree of the Federal arbitration court of Moscow district dated September 26, 2007 on the case # KAA41/9616-07; Determination of VSA RF dated December 28, 2007 # 17392/07 // Garant: reference-legislation system. M., 2011.

13. Chikildina A. Yu. Garden, garden ground and vegetable garden area: concept and differences in terms of legislation // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 3 (16). P. 288–292.

Я интеллектуал!

Мое самое большое богатство – мой интеллект. Но сколько он стоит сегодня?

У меня есть изобретения, научные статьи, монографии и диссертации, научные открытия. Я пишу стихи и прозу, музыку, увлекаюсь народным творчеством, народными промыслами и многим другим. Где я могу предложить себя, свой интеллект и иметь, кроме удовлетворения от своего творчества, еще и какой-то доход? Здесь, на ярмарке!

Ты можешь поместить объявление со своими контактами и кратко изложить, что ты продаешь, предлагаешь к внедрению, тиражированию или обмену. Можно предложить любые формы сотрудничества интеллектуала с бизнесом, властью, общественными организациями, со всеми, кто ищет инновационные пути развития и готов их спонсировать, поощрять и развивать.

Давай встретимся на ярмарке продуктов интеллектуального труда, познакомимся! И начнем сотрудничать! Очень важно и то, что сегодня, когда в Сколково осуществляется многомиллиардный проект, ты можешь проявить себя, это шанс получить работу.

Нас миллионы – умных, ищущих, знающих, желающих улучшить нашу жизнь!



**Ярмарка продуктов
интеллектуального труда**

<http://ya-intellektual.ru/>

Держайте, выдумывайте, предлагайте.

Это ваш шанс!

Мы ждем вас в наших павильонах!

Приглашаем на сайт научного журнала

«Бизнес. Образование. Право.»

Вестник Волгоградского института бизнеса»

<http://vestnik.volbi.ru>

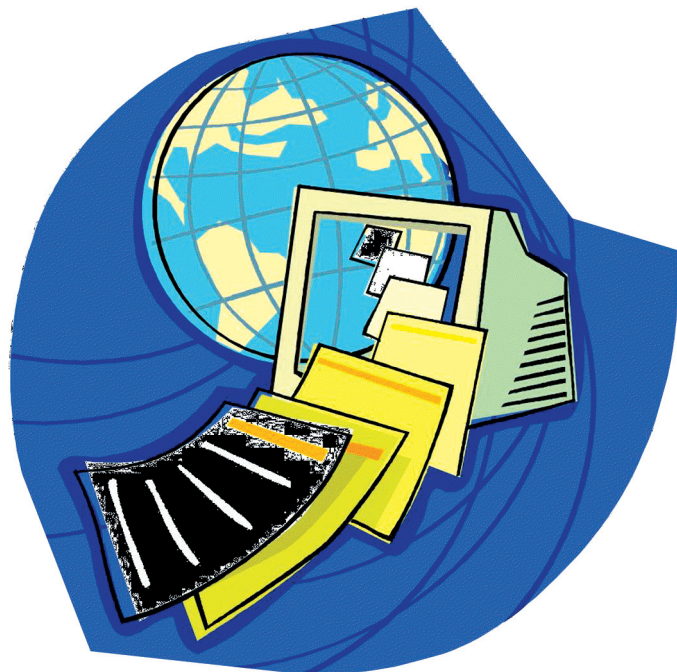
Здесь вы можете получить следующую полезную информацию:

- паспорта научных специальностей, разработанные экспертными советами Высшей аттестационной комиссии Министерства в связи с утверждением приказом Минобрнауки России от 25 февраля 2009 г. № 59;
- перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук;
- график предоставления авторских материалов в научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- условия публикации статей;
- требования к публикации статей;
- положение о рецензировании;
- адреса ведущих библиотек России и стран СНГ, а также электронных библиотек, с которыми сотрудничает научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;



- условия подписки на научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- архив номеров научного рецензируемого журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- свежий номер научного рецензируемого журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- информацию о конференциях, проводимых научным рецензируемым журналом «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- условия размещения рекламы в научном рецензируемом журнале «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- дополнительную информацию об авторах, опубликовавших свои статьи в научном журнале «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- в информационном блоке размещена полезная информация для аспирантов, докторантов и ученых.

РАЗДЕЛ 6. ИНФОРМАЦИОННЫЙ БЛОК



***В ЖИЗНИ, КАК ПРАВИЛО,
ПРЕУСПЕВАЕТ БОЛЬШЕ ДРУГИХ ТОТ,
КТО РАСПОЛАГАЕТ ЛУЧШЕЙ ИНФОРМАЦИЕЙ.***

*Бенджамин Дизраэли,
английский писатель, государственный деятель,
министр финансов, премьер-министр Великобритании*



Приглашаем на сайт научного журнала:

<http://vestnik.volbi.ru>

Все вопросы

по e-mail: meon_nauka@mail.ru

**УСЛОВИЯ ПОДПИСКИ НА НАУЧНЫЙ РЕЦЕНЗИРУЕМЫЙ ЖУРНАЛ
«БИЗНЕС. ОБРАЗОВАНИЕ. ПРАВО. ВЕСТНИК ВОЛГОГРАДСКОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА»**

**TERMS AND CONDITIONS OF SUBSCRIPTION FOR THE PEER-REVIEWED JOURNAL
‘BUSINESS. EDUCATION. LAW. BULLETIN OF VOLGOGRAD BUSINESS INSTITUTE’.**

Оформить подписку на научный журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса» можно в любом почтовом отделении связи «Почта России».

Информацию для оформления подписки на научный журнал можно найти в подписных каталогах «Почта России», «Пресса России», которые есть в каждом почтовом отделении связи.

Издание	Индекс по каталогу «Почта России»	Индексы по каталогу «Пресса России»	Редакционный индекс
«Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса» (выходит 4 раза в год)	38683	41806, 42928	P8683

Стоимость подписки на 2012 год без комиссии за услуги почты:

Стоимость подписки на 1 год	1 200 руб.
Стоимость подписки на 6 месяцев	600 руб.
Стоимость подписки на 3 месяца	300 руб.

Можно сделать заявку на подписку журнала по электронной почте: meon_nauka@mail.ru с указанием Ф.И.О., почтового индекса, города, адреса, сроки подписки и стоимости.

Подать заявку на подписку журнала можно лично в редакции научного журнала, расположенной по адресу: 400010, г. Волгоград, ул. Качинцев, 63, каб. 104.

Можно сделать заявку на подписку журнала по телефону: (8442) 54-05-88, (8442) 22-35-47.

Кроме того, группа лиц может заполнить реестр подписки на журнал и предоставить его в редакцию по вышеуказанному адресу.

В редакции по заявке можно приобрести любой номер журнала за все предыдущие годы.

При необходимости получения дополнительных экземпляров журнала можно сделать заявку в редакцию по указанным контактам.

The subscription to the scientific journal «Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute» for 2011 can be executed at any post-office of the Russian Post.

Information for subscription to the scientific journal can be obtained in the catalogues of the Russian Post and the Russian Press that are available at every post office.

Edition	Index as per the catalogue Russian Post	Index as per the catalogue Russian News	Editorial index is
«Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute» (published 4 times a year)	38683	41806, 42928	P8683

The cost of subscription for 2012 without charges for the post services:

The cost of subscription for 1 year	1 200 руб.
The cost of subscription for 6 months	600 руб.
The cost of subscription for 3 months	300 руб.

Subscription to the journal can be requested via e-mail at meon_nauka@mail.ru specifying full name, area code, city, address, duration of subscription and its cost.

Request for subscription to the journal can be provided personally at the editorial office of the journal at: Volgograd, Kachintsev Street, 63, office 104, 400010.

Request for subscription to the journal can be provided over the phone: (8442) 54-05-88, (8442) 22-35-47. Besides, a group of individuals can fill in the subscription form and submit it to the editorial office at the above address.

Any issue of the journal of all previous years can be purchased at the editorial office upon request.

In case additional copies of the journal are required, they can be requested at the editorial office by means of provided contact information.

**ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ АВТОРСКИХ МАТЕРИАЛОВ,
ПРИСЫЛАЕМЫХ В НАУЧНЫЙ РЕЦЕНЗИРУЕМЫЙ ЖУРНАЛ
«БИЗНЕС. ОБРАЗОВАНИЕ. ПРАВО. ВЕСТНИК ВОЛГОГРАДСКОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА»**

**REQUIREMENTS TO EXECUTION OF THE MATERIALS SUBMITTED TO THE SCIENTIFIC
PEER-REVIEWED JOURNAL “BUSINESS. EDUCATION. LAW. BULLETIN OF THE
VOLGOGRAD BUSINESS INSTITUTE”**

Для издания принимаются только ранее не опубликованные авторские материалы – научные (практические) статьи, обзоры (обзорные статьи), рецензии, соответствующие тематике журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса».

В редакцию следует направлять печатный и идентичный ему электронный авторский вариант на русском языке. Пакет документов, предоставляемый автором, должен содержать следующую информацию:

текст статьи,
анкету автора,
ксерокопию квитанции об оплате рецензирования статьи,
справку о статусе/месте учебы (если автор является аспирантом),
рецензию доктора или кандидата наук, заверенную в отделе кадров той организации, в которой работает рецензент.

В печатном виде рукописи авторских материалов направляются в редакцию по адресу: 400010, г. Волгоград, ул. Качинцев, 63, кабинет 104, в электронном виде – по адресу электрон-

Only previously not-published author’s materials shall be selected for publication, scientific (practical) articles, reports (précis articles), reviews that correspond to the topic of the journal “Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute”.

The hard-copy and identical electronic author’s version in Russian shall be submitted to the editorial office. The set of documents provided by the author shall contain the following information:

text of the article;
questionnaire of the author;
copy of invoice for payment for the article reviewing;
certificate of the status/place of studying (in case the author is a postgraduate student);
review of the doctor of science or the master of science certified in the personnel department of the institution, where the reviewer is working.

The hard-copy of manuscripts shall be submitted to the editorial office at the address: Volgograd, Kachintsev Street, 63, office 104, 400010; electronic version shall be submitted to the email address:

ной почты: meon_nauka@mail.ru. Телефон для справок: (8442) 54-05-8, (8442) 22-35-47. Печатный вариант статьи подписывается всеми авторами. Документы, присланные по электронной почте (без наличия печатного варианта документов указанных в перечне) не рассматриваются.

Подаваемый в редакцию текст статьи должен содержать (каждый пункт оформляется с новой строчки):

- индекс УДК. Располагается в начале научной статьи слева;
- индекс ББК. Располагается в начале научной статьи отдельной строчкой слева;
- фамилию, имя, отчество (полностью);
- ученую степень, ученое звание, иные почетные звания (если есть);
- аспирант, докторант (соискатель) с указанием кафедры и учебного заведения;
- должность и место работы, город;
- контактный e-mail.

Название статьи (на русском языке и английском языке) (Шрифт TNR 12), выравнивание по центру.

Аннотацию на русском и английском языках (Шрифт TNR 10, начертание – курсив), выравнивание по ширине, не менее 600–800 знаков, причем аннотация должна в наиболее полной форме отражать содержание статьи. Аннотация должна адекватно представлять содержание и результаты научной статьи. Рекомендуется избегать общих и неинформативных фраз.

Ключевые слова или фразы, используемые в статье (от 10 до 12 фраз) на русском и английском языках (Шрифт TNR 10, начертание – курсив), выравнивание по ширине. Количество слов в ключевой фразе не должно быть больше трех.

Техническое редактирование текста статьи осуществляется на основании следующих требований.

Набор текста осуществляется в формате MS Word. Формат страницы А4. При наборе текста рекомендуется использовать основные гарнитуры шрифтов: Times New Roman. Размер основного шрифта – 10 кегель. Межстрочный интервал для текста – одинарный. Абзацный отступ должен быть одинаковым по всему тексту. Отбивка абзацного отступа пробелом и клавишей Tab не допускается. Поля страницы (верхнее, нижнее, правое, левое) – 2 см.

Оформление математических формул и буквенных обозначений величин осуществляется в стандартном редакторе для Word, в редакторе формул Microsoft Equation 3.0. Использование других программ должно быть предварительно согласовано с редакцией. Редакция не накладывает ограничений на количество и сложность формул. Формулы в распечатках должны быть тщательно выверены автором, который несет за них полную ответственность. Шрифт дается в стиле основного текста Times New Roman; латинские – курсив, греческие – прямо, русские – прямо, матрица-вектор – полужирный. Размеры в математическом редакторе (в порядке очередности): обычный – 10 pt; крупный индекс – 8 pt; мелкий индекс – 7 pt; крупный символ – 16 pt; мелкий символ – 10 pt.

Иллюстрации (рисунки, графики) должны быть расположены в тексте статьи и выполнены в одном из графических редакторов (формат tif, jpg), с соблюдением ГОСТ 2.304–81 ЕСКД «Шрифты чертежные». Допускается также создание и представление графиков при помощи табличных процессоров «Excel». Рисунки и фотографии должны иметь контрастное изображение. При представлении цветных рисунков автор должен предварительно проверить их качество при использовании черно-белой печати.

Таблицы предоставляются по форме: слово «Таблица» в правом верхнем углу, номер таблицы цифрами (если их более одной), название с большой буквы форматируется по центру таблицы. Содержимое ячеек следует располагать по центру. Если таблица занимает более одной страницы, ниже шапки таблицы на первой странице располагается строка нумерации колонок – по порядку слева направо, вторая и последующая страницы начинаются словами «Продолжение таблицы», далее повторяется строка нумерации. Таблицы размером менее одной страницы разрывать не следует.

Списки литературы (на русском и английском языках) оформляются после основного текста статьи под заголовком

meon_nauka@mail.ru. Phone for references: (8442) 54-05-88, (8442) 22-35-47. The hard-copy of the article shall be signed by all authors. The documents submitted via email (without the hard-copy of the documents specified in the list) shall not be considered.

The text of the article submitted to the editorial office shall contain the following (each item shall be executed at the new line):

Index of Universal Decimal Classification. Shall be placed at the beginning of the scientific article, at the left.

Index of Bibliothecal-bibliographic Classification. Shall be placed at the beginning of the scientific article as a separate line, at the left.

Last name, name, patronymic (full).

Scientific degree, academic rank, other honored ranks (if available).

Postgraduate student, doctoral student (candidate) indicating department and educational institution.

Position and place of work, city.

Contact email.

Title of the article (in Russian and English) (fonts TNR 12) center alignment.

Summary in Russian and English (fonts TNR 10, face - italic), alignment as per the width, not less than 600-800 characters; the summary shall present the content of the article as much as possible. The summary shall adequately present the content and results of the scientific article. It is recommended to avoid general and non-informative sentences.

Key words or phrases used in the article (10 to 12 phrases) in Russian and English (fonts TNR 10, face - italic), alignment as per the width. Number of words in the key phrase shall not exceed three.

Technical editing of the article shall be performed with regards to the following requirements: Text typing shall be made in MS Word format. Page size shall be A4. While typing the text it is recommended to use the main fonts: Times New Roman. The fonts' size shall be 10. Line spacing shall be single. Paragraph indentation shall be similar through the entire text. Making paragraph indentation by means of Space key or Tab key shall not be accepted. Margins of the page (upper, lower, right, left) shall amount to 2 cm.

Execution of mathematical formulae and literal marking of values shall be performed in standard Word processor, and Microsoft Equation 3.0. The use of any other programs shall be preliminary coordinated with the editorial office. The editorial office shall not limit the number and complication of formulae. The formulae in printed materials shall be thoroughly checked by the author, who bears full responsibility for the formulae. The fonts shall be Times New Roman; Latin letters shall be italic; Greek letters shall be direct; Cyrillic letters shall be direct; matrix vector shall be semi-bold. The sizes in mathematical processor (in sequence) shall be the following: ordinary – 10 pt; large-size index – 8 pt; small-size index – 7 pt; large symbol – 16 pt; small symbol – 10 pt.

Illustrations (figures, diagrams) shall be placed in the text of the article and performed in one of the graphics editor (format tif, jpg) in compliance with GOST 2.304–81 ESKD “Drafting typeface”. It is accepted to create and provide diagrams in Excel format. Figures and photos shall have contrast image. When providing colored figures, the author shall preliminary check their quality at the use of black-and-white printing.

Tables shall be provided in the following way: the word Table shall be placed in the upper right-hand corner, Table number shall be provided by means of digits (in case there more than one digit), Table name shall be provided with capital letter in the center of the Table. The content of cells shall be place in the center. In case the Table takes more than one page, the line with the Table columns' numbers shall be placed under the Table head on the first page, the columns, numbers shall go from left to right; the second and succeeding pages shall start with the words “Continuation of the Table”; and the line with the columns, numbers shall be repeated. In case the Table is less than one page shall not be split.

References shall be done after the main text of the article, under the title ‘References’ (in bold, fonts - Times New Roman, point type – 10 (in Russian and English)). References to materials previously published by other authors in the journal are highly encour-

«Библиографический список» и «References» (шрифт Times New Roman, начертание — прописной жирный кегль 10 п). В библиографическом списке приводится только цитируемая в статье литература. Приветствуется ссылка на материалы по рассматриваемой проблеме, ранее опубликованные другими авторами в журнале. Источники в списке располагаются в порядке упоминания в тексте и нумеруются арабскими цифрами. В библиографическую запись включаются только основные элементы библиографического описания ГОСТу Р 7.0.5-2008.

Статьи, направляемые в редакцию, без соблюдения вышеперечисленных требований, не рассматриваются.

aged. The sources in the list of references shall be placed in the order of their mentioning in the article. The list of literature of the article shall include bibliographic references executed in compliance with GOST 7.0.5-2008.

The articles submitted to the editorial office that do not meet the above listed requirements shall not be considered

КАЛЕНДАРЬ ПРОВЕДЕНИЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИХ КОНФЕРЕНЦИЙ

TERMS AND CONDITIONS OF SUBSCRIPTION FOR THE PEER-REVIEWED JOURNAL

ПРИГЛАШАЕМ ВАС ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ

► во Всероссийской научно-практической конференции с заочным участием «Совершенствование механизмов управления муниципальными и региональными финансами, оптимизация бюджетных расходов в социально значимых отраслях» (1 декабря 2011 г.).

Научно-практическая конференция проводится в рамках мероприятий, проводимых в честь 20-летия воссоздания Казначейства России, при финансовой поддержке РГНФ и Администрации Волгоградской области в рамках научно-исследовательского проекта «Совершенствование механизмов управления муниципальными финансами и оптимизация бюджетных расходов в социально-значимых отраслях» проект № 11-12-34006а/В;

► во Всероссийской научно-практической конференции с заочным участием «Дивилистическая Конституция как вектор модернизации России» (16 декабря 2011 г.);

► во Всероссийской научно-практической конференции с заочным участием «Формирование и развитие рынка банковских услуг в инновационной экономике России» (21 февраля 2012 г.);

► во Всероссийской научно-практической конференции с заочным участием «Региональные аспекты и особенности развития предпринимательства в России» (20 март 2012 г.);

► во Всероссийской научно-практической конференции «Практико-ориентированное обучение в условиях модернизации системы профессионального образования Российской Федерации» (4 апреля 2012 г.);

► во Всероссийской научно-практической конференции с заочным участием «Государственные услуги и качество жизни населения: проблемы и решения» (11 апреля 2012 г.);

► во Всероссийской научно-практической конференции с заочным участием «Особенности формирования региональных рынков труда в современной России» (14 мая 2012 г.).

ВНИМАНИЕ!

По итогам каждой конференции будет издан сборник материалов конференции. По рекомендации оргкомитета авторы лучших статей получат право опубликовать материалы своих научных исследований в рецензируемом научном журнале «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса», включенном в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий.

Требования к оформлению статей размещены на сайтах:

– Конференции.ru (<http://www.konferencii.ru/>),
– Волгоградского института бизнеса (<http://www.volbi.ru/>),
– научного журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса» (<http://vestnik.volbi.ru/>)

Контакты: 400010, г. Волгоград, ул. Качинцев, 63, тел./факс: (8442) 22-35-47, тел.: (8442) 54-05-88.

Главный редактор: д.э.н., профессор Александр Николаевич Ващенко

Сотрудники редакции: первый зам. гл. редактора: к.э.н., доцент Морозова Наталья Ивановна, ответственный секретарь: Арькова Ирина Евгеньевна

YOU ARE INVITED TO ATTEND:

► the all-Russia scientific and practical conference with the possibility of correspondence participation ‘Improvement of mechanisms of the municipal and regional finances, optimization of the budget expenses in the socially valuable branches’ (December 1, 2011).

The scientific and practical conference will be held within the frame of arrangements conducted in honor of the 20-th anniversary of reactivation of the Russian Treasury, the financial support is provided by RGNF and Volgograd Region Administration within the scientific and research project ‘Improvement of mechanisms of the municipal finances management and optimization of the budget expenses in the socially valuable branches’, project # 11-12-34006a/V;

► the all-Russia scientific and practical conference with the possibility of correspondence participation ‘Civilistic Constitution as a vector of Russia modernization’ (December 16, 2011);

► the all-Russia scientific and practical conference with the possibility of correspondence participation ‘Formation and development of the bank services market in the innovation economics of Russia’ (February 21, 2012);

► the all-Russia scientific and practical conference with the possibility of correspondence participation ‘Regional aspects and peculiarities of the entrepreneurship development in Russia’ (March 20, 2012);

► the all-Russia scientific and practical conference ‘Practically focused training in the conditions of modernization of the professional education system in the Russian Federation’ (April 4, 2012);

► the all-Russia scientific and practical conference with the possibility of correspondence participation ‘The state services and the quality of population life: issues and solutions’ (April 11, 2012);

► the all-Russia scientific and practical conference with the possibility of correspondence participation ‘Peculiarities of formation of the regional labor markets in the modern Russia’ (May 14, 2012);

ATTENTION!

The digest of the conference materials will be issued as a result of each conference. The authors of the best articles upon recommendations of the organizing committee will be able to publish their scientific researches in the peer-reviewed scientific journal ‘Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute’ included into the List of the leading peer-reviewed scientific journals and titles.

Requirements for the articles execution can be found at:

– site Conferences.ru (<http://www.konferencii.ru/>);
– site of Volgograd Institute of Business (<http://www.volbi.ru/>);
– site of the scientific journal ‘Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute’ (<http://vestnik.volbi.ru/>).

Contact information: 400010, Volgograd, Katchintsev Street, 63; tel./fax: (8442) 22-35-47, tel.: (8442) 54-05-88.

Editor-in-chief: Doctor of economics, Professor Aleksander Nikolaevitch Vashchenko

Editorial staff: First deputy of the Editor-in-chief, candidate of economics, associated professor, Morozova Natalya Ivanovna; Executive editor, Arkova Irina Evgenyevna



Уважаемые авторы и читатели!

Приглашаем посетить наш сайт <http://vestnik.volbi.ru>, на котором вы можете более подробно ознакомиться с требованиями к оформлению статей и условиями их публикации, порядком рецензирования авторских оригиналов статей (материалов) и условиями подписки на наш журнал.

Адрес издателя, учредителя и редколлегии:
400010, г. Волгоград, ул. Качинцев, 63, каб. 104,
тел. (8442) 223547, 540588.
E-mail: meon_nauka@mail.ru
Сайт журнала: <http://vestnik.volbi.ru>

Подписано в печать 15.11.2011. Формат 60x84¹/₈,
Бумага офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 34,41.
Тираж 1000. Заказ 3592.
Отпечатано: ООО «ПринТерра-Дизайн», 400005,
г. Волгоград, пр-т им. В. И. Ленина, 88, (8442) 23-87-01

© Редакция журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»

Материалы журнала постоянно предоставляются в базу данных РИНЦ (<http://elibrary.ru>).

*Редакция принимает решение о публикации по результатам рецензирования.
Рукописи не возвращаются.*

*При перепечатке материалов ссылка на журнал обязательна.
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.
Плата с аспирантов за публикацию статей не взимается.*

Цена свободная



САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ИНСТИТУТ БИЗНЕСА