

ISSN 2220-9387



МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ЭКОНОМИКИ И ПРАВА  
International Institute of Economics and Law

# Вестник Международного института Экономики и права

№ 2 (3)

АПРЕЛЬ – ИЮНЬ 2011



**Вестник  
Международного института  
Экономики и права**

*Научно-аналитический журнал*

Издаётся с декабря 2010 г.  
Выходит один раз в три месяца

**№ 2 (3)**  
Апрель – июнь 2011 г.

Москва

УДК 082  
ББК 94

**Учредитель**

Международный институт экономики и права

**Редакционный совет**

*Председатель* Ф.Л. Шаров

А.И. Косарев, Е.Р. Орлова, В.А. Соловьев, Ю.В. Трунцевский,  
Н.П. Фигурнова, Оле Хассельбальк (Дания)

**Редакционная коллегия**

*Главный редактор* Б.Г. Дякин

В.Т. Агаев, Н.И. Гавриленко, М.В. Гладкова (*зам. главного редактора*),  
Е.П. Жарковская, Т.В. Карпенкова, В.О. Кожина, И.Л. Корнеева,  
А.В. Косевич, В.В. Лазарев, А.Я. Марков, С.С. Матвеевский,  
В.М. Обухов, И.В. Хамалинский  
Отв. секретарь И.В. Николаева

Редакторы В.И. Письменный, А.Л. Полищук

Корректор Г.В. Платова

Компьютерная верстка Т.А. Поверина

*Позиция редакции может не совпадать с мнением авторов.*

*Перепечатка материалов возможна только по согласованию с редакцией.*

УДК 082  
ББК 94

©Международный институт экономики и права, 2011

---

## **Содержание**

---

### **Наука и образование**

Андреенко Е.А.	Интегральная концепция П.А. Сорокина и интегрированный подход к изучению социологии в вузе.....	5
----------------	---	---

### **Экономика в отраслях и регионах**

Урбан О.А.	Институциональные проблемы модернизации и инновационного развития базовых отраслей промышленности Кузбасса в посткризисный период.....	12
Данилова И.В., Резепин А.В.	Типология субъектов РФ по степени восприимчивости к политике федерального центра.....	20
Барковская О.П.	Корпоративное управление и процессы интеграции в судостроительной отрасли.....	29
Орлов П.А.	Корпоративные социальные программы предприятий Южного Урала в свете реализации Социальной хартии российского бизнеса.....	35
Рассолова Л.И.	Комплексное прогнозирование инвестиционных рисков телекоммуникационной компании..	45

### **Время реформ**

Акмаева Р.И.	Роль управленческих инноваций в модернизации экономики страны.....	55
--------------	--	----

### **Мировая экономика и экономическая политика**

Харакалова Л.	Общая сельскохозяйственная политика Европейского Союза после 2013 года и в рамках стратегии «Европа-2020».....	66
Беспалова Т.Н.	Международный опыт управления региональным долгом.....	71

### **Теория и методология экономики и права**

Алпатов А.А.	Право в системе наук: онтологический подход..	79
Коваленко Б.Б.	Институциональное направление экономической теории: методологические особенности и эволюция.....	90

## **Проблемы современного права**

Семёнова Н.Ф.	К вопросу об эффективности действующих редакций налоговых норм Уголовного кодекса Российской Федерации.....	101
Петренко Д.С.	О принципе верховенства закона: противоречия между законами и подзаконными нормативными актами на примере норм, регулирующих оборот биологически активных добавок.....	111
Аверьянов К.Ю.	Правовые позиции Европейского Суда по правам человека: проблема определения сущностных характеристик.....	121
Павлова М.В.	Актуальные проблемы законодательного регулирования правового статуса единоличного исполнительного органа хозяйственного общества.....	127
Annotations.....		140
Сведения об авторах.....		148
Условия публикации.....		150

## **НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ**

---

### **Интегральная концепция П.А. Сорокина и интегрированный подход к изучению социологии в вузе**

---

**Е.А. Андреенко**

Рассмотрен вклад выдающегося социолога П.А. Сорокина в разработку теории и методологии социологической науки, исследование ее сущности, специфики, структуры, принципов построения, места в интегрированной системе знаний. На опыте комплексного изучения двух программных тем вузовского курса социологии – «Место социологии в системе наук» и «Классические социологические теории» – даны рекомендации по практическому применению положений основного труда ученого «Система социологии» в преподавании социологии в высшей школе.

*Ключевые слова:* П.А. Сорокин, преподавание социологии, синтез научного знания, социологические исследования, современная социология, монизм в социологии, интегрированный подход, структурный метод, социальная аналитика.

В современном обществе в условиях стремительного расширения потоков информации, накопления эмпирического и теоретического материала наблюдается диалектически протекающий процесс дифференциации и интеграции научного знания. Задачи синтеза приводят к необходимости перехода от совокупности частных явлений к обобщающим инвариантным концепциям и принципам. Информационный век стимулирует исследователя переступать границы отдельных дисциплин и развивать более широкие представления на основе междисциплинарного подхода.

Такой подход представлен в учении выдающегося российско-американского социолога XX в. Питирима Александровича Сорокина (1889–1968). В историю социологической мысли он вошел как создатель интегрального направления в современной социологии, теории социальной стратификации и социальной мобильности, концепции флюктуации социокультурных систем.

Жизненный и творческий путь П.А. Сорокина до 1922 г. был связан с Россией, а с 1923 г. – с США. После революции 1917 г. социология стала востребованным и жизненно важным предметом в России. В 1919 г. П.А. Сорокин создает первый в стране социологический факультет в Петроградском университете. По воспоминаниям современников, лекции П.А. Сорокина были очень популярны, их посещали не только студенты, но и университетские служащие и просто люди с улицы. Ему удавалось умело расчленять самые запутанные вопросы, искусно их синтезировать в резюмирующие формулы, дающие отчетливые итоги предшествующей аргументации [1, с. 38]. В 1922 г. ученому пришлось эмигрировать из России. Американский период его творчества был более длительным и плодотворным. Основатель социологического факультета в Гарвардском университете, пре-

зидент Международного института социологии, Социологического конгресса, Международного общества сравнительных исследований цивилизаций, Американской социологической ассоциации – вот только часть свидетельств признания его заслуг. П.А. Сорокина по праву называют классиком социологии прошлого столетия. Его многочисленные фундаментальные труды (40 книг и несколько сот статей) во многом определили характер и основные направления развития современной социологии.

Следует подчеркнуть, что в истории социологии трудно найти другого ученого, который уделял бы столь пристальное внимание выяснению исходных методологических проблем социологии – ее сущности, специфики, структуры и предназначения. К этим вопросам П.А. Сорокин неоднократно возвращался не только в специальных работах по данной теме, но и в трудах, посвященных самым разным социологическим проблемам. С самого начала ему было свойственно стремление интегрировать гуманитарное знание своего времени в единую, унифицированную систему.

В 1920 г. вышел в свет главный труд русского периода его творчества «Система социологии» в двух томах. 22 апреля 1922 г. в здании Петроградского университета при большом стечении студентов и именитых ученых был устроен открытый диспут по поводу выхода в свет книги. Именно в этой работе П.А. Сорокин изложил исходные методологические принципы своего учения.

В предисловии к первому тому П.А. Сорокин обозначил ряд методологических принципов, характеризующих исследовательскую позицию автора как последовательный социологический плюрализм: «Во-первых, социология как наука может и должна строиться по типу естественных наук... Во-вторых, социология может и должна быть наукой теоретической, изучающей мир людей таким, каков он есть. Всякий нормативизм из социологии как науки должен быть изгнан. В-третьих, социология должна быть объективной дисциплиной – объективной не только в смысле отсутствия оценочных норм и в смысле методов изучения явлений, но и в более специальном значении этого термина... Если социология хочет быть наукой, она должна исходить из фактов, идти к фактам и давать обобщения, основанные на тщательном анализе фактов. Поменьше философствования и побольше наблюдения и тщательного анализа фактов – таков очередной лозунг социологии... В-пятых, разрыв с философствованием означает и разрыв с несчастной идеей “монизма” – незаконным детищем незаконного брака социологии с философией. Монизм в социологии – это попытка решить бесконечно сложную задачу общественных явлений по методу уравнения с одним неизвестным» [4, с. 12].

Здесь хотелось бы осуществить небольшой экскурс в практику преподавания социологии в высшем учебном заведении. Сегодня она входит в федеральный компонент цикла гуманитарных и социально-экономических дисциплин всех специальностей высшего профессионального образования. Собст-

венный многолетний опыт преподавания социологии, поиска оптимальных форм и методов ее изучения, позволяющих заинтересовать студентов и добиваться высокого качества усвоения материала, привел автора к выводу о необходимости интегрированного подхода к изучению разных разделов и тем курса.

В качестве примера можно представить опыт комплексного изучения таких тем, как «место социологии в системе наук» и «классические социологические теории». На первом семинарском занятии, которому предшествует вводная лекция, студенты знакомятся с личностью и с основными вехами творчества П.А. Сорокина, а затем изучают выдержки из его труда «Система социологии». Тем самым в самом начале учебы студенты соприкасаются с классикой социологической мысли и решают проблему определения места социологии в системе наук с помощью крупнейшего мыслителя XX в. Кстати, при обсуждении данной темы на семинаре будет полезным разделить студентов на четыре микрогруппы, каждая из которых будет знакомиться со взглядами ученого на проблемы взаимоотношения социологии с различными науками: 1) физико-химическими; 2) биологией и экологией; 3) психологией; 4) специальными дисциплинами, изучающими взаимоотношения людей. П.А. Сорокин в своей «Системе социологии» как раз в такой последовательности решает задачу определения места социологии в системе наук. Каждой микрогруппе студентов дается общее задание: выяснить, в чем сходство и в чем различия предметной области социологии и других наук. Затем происходит коллективное обсуждение взглядов ученого на теоретико-методологические проблемы социологии. В ходе такого обсуждения студенты, одновременно с изучением нового материала, учатся работать в группе, учатся конкретизировать свою мысль, делать обобщения, задавать вопросы и т.д.

В своем труде П.А. Сорокин формулирует принципы, от которых не отойдет и в будущем; в совокупности они составляют квинтэссенцию его структурного метода. В социологии он выделяет теоретический и практический уровень исследования. Согласно Сорокину, теоретическая социология распадается фактически на три основных раздела: социальную аналитику (социальная анатомия и морфология); социальную механику (ее объект – социальные процессы); социальную генетику (теория эволюции общественной жизни). Практическая социология характеризуется им как прикладная дисциплина. Опираясь на законы, которые формулирует теория, она должна помогать человеку и обществу управлять социальными силами в соответствии с поставленными целями. Практическая социология проявляется также и как социальная политика, направляет и обосновывает ее.

Итак, Сорокин предлагает пять принципов построения социологии: социология может и должна быть построена по принципу естественных наук; она должна отказаться от какого-либо нормативизма; должна изучать только

те явления, которые доступны наблюдению, измерению, проверке; социология должна исходить из фактов и отказаться от всякого философствования; социология является изначально плюралистической дисциплиной. Но коль скоро социология изучает взаимодействия (духовное и психологическое), то ее задачей будет являться выявление черт этих взаимодействий. Такое видение структуры социологического знания Сорокин сохранит на долгие годы практически без существенных изменений.

По Сорокину, общество – это «совокупность людей, находящихся в процессе общения». Социология определяется им как «наука, изучающая явления взаимодействия людей друг с другом, с одной стороны, и явления, возникающие из этого процесса – с другой» [4, с. 112]. Помимо общей теории, автор дает конкретный анализ связи социологии с другими науками. В частности, говоря о ее соотношении с физико-химическими науками, он указывает на принципиальные отличия «явлений человеческого взаимодействия» от «всех других видов взаимодействия – неорганического и органического», подчеркивая при этом, что существуют и общие характеристики взаимодействия вообще. Но «если люди и их взаимоотношения, рассматриваемые с точки зрения физика как простые “центры сил” или ”комpleksы материи”, подлежат изучению физико-химических наук, если они же, рассматриваемые как организмы, подлежат ведению биолога, то человеческие отношения как явления, несводимые пока к физико-химическим и биологическим взаимоотношениям и отличные от первых, дают основание для существования особой научной дисциплины, называемой нами социологией» [4, с. 215].

Рассматривая взаимоотношение социологии и биологии, П.А. Сорокин делает ряд принципиальных выводов: 1) явления человеческого взаимодействия пока что несводимы к чисто биологическим процессам; 2) если даже они будут сведены, то от этого анализа они не перестанут быть процессами *sui generis*, ибо никакой анализ не может показать, что люди не есть люди и что человек есть амеба; 3) в силу этого изучение этих явлений требует особой дисциплины; 4) биология искомой дисциплиной не является; 5) таковой должна быть социология или *homo*-социология.

При этом ученый опять же подчеркивает, что «социолог может и должен строить свою дисциплину на данных биологии, он обязан считаться с ними ... но было бы ошибкой думать, что это сведение ... позволит поставить знак равенства между *homo*-социальными явлениями, с одной стороны, и фито- и зоосоциальными процессами – с другой» [4, с. 226]. В наши дни резко возросший уровень интеграции наук также не привел к подобному тождеству; в результате взаимодействия социологии и биологии получил дальнейшее развитие системный подход, стали развиваться социальная экология и социальная медицина.

П.А. Сорокин подчеркивает также принципиальное отличие социологии, изучающей человека через призму его социальных связей и отношений, и психологии, сосредоточенной на внутреннем мире человека и особенностях

его восприятия. «Области явлений, изучаемых психологией и социологией, совершенно различны и не дают ни малейшего основания для их смешения или отождествления», – делает вывод ученый [4, с. 231].

Определяя место социологии в системе наук, изучающих взаимоотношения людей, П.А. Сорокин называет социологию «генерализующей» дисциплиной, сравнивая ее положение по отношению к частным дисциплинам с положением общей биологии по отношению к анатомии, физиологии, морфологии, систематике и другим специальным биологическим отраслям знания, с положением общей части физики – к акустике, электрологии, учению о свете и т.д., с положением химии по отношению к химии органической и неорганической. Социология исследует все социальные процессы, независимо от того, какими они являются: экономическими, политическими правовыми, творческими, религиозными, философскими, нравственными и др. Социология анализирует общество в единстве всех его сторон, отраслей и сфер.

Ученый специально указывает на то, что «дифференциация наук не только не исключает, но, напротив, требует существования генерализующей науки». Это положение основывается «прежде всего на том, что там, где дан ряд явлений, распадающихся на несколько видов, там должна быть дана и наука, изучающая общеродовые свойства данного разряда явлений... В целях лучшего и детального изучения явлений социальной жизни здесь необходима специализация наук; каждая из специальных дисциплин будет изучать и изучает частный вид явлений человеческого взаимодействия. Но все эти виды как частные случаи родового факта – человеческого взаимодействия – должны иметь и ряд общих свойств. Изучение их требует “генерализующей” науки об этих родовых свойствах; такой дисциплиной является социология» [4, с. 248].

Интересен пример, данный П.А. Сорокиным при определении понятия социологии. Ученый пишет, что если имеется «*n*» разных объектов изучения, то их будет изучать «*n*» частных наук, к которым присоединится «*n+1*-я» наука – социология, которая будет изучать то общее, что присуще всем этим объектам. Этот пример сегодня цитируют практически все авторы учебников по социологии.

Таким образом, если частные науки, изучающие взаимоотношения людей, обращают главное внимание на рассмотрение отдельных сфер и сторон их жизни с точки зрения их внутренних, специфических законов, то в социологии они уже исследуются не сами по себе, а как предпосылки, условия и средства социальной деятельности, отношений и поведения. Включаясь в новые связи и отношения, они приобретают характер элементов общества как социальной системы, которая осуществляет воспроизведение определенных типов личности как субъектов деятельности.

Успех работы социолога во многом обусловлен прогрессом частных наук об обществе. Но, с другой стороны, и прогресс специальных исследований

зависит от совершенства социологии. В этом нас убеждают и история социологии, и история специальных наук. «Совершенствование последних, – пишет П.А. Сорокин, – влечло за собой улучшение социологии, и обратно – сам факт обоснования и развития последней вызвал в итоге почти во всех частных науках настоящую революцию». Ученый как на «неоспоримый факт» указывает на тенденцию «социологизирования» частных наук об обществе: «И наука о праве, и наука о хозяйстве, и дисциплины, изучающие явления религиозные, эстетические, психологические, языковые, нравы, обычаи, движение народонаселения и т.д., – все они за эти десятилетия в большей или меньшей мере “социологизировались”, прониклись общесоциологическими принципами и понятиями, соответственным образом перекрасились, короче – не избегли влияния этой дисциплины» [4, с. 261]. Вот почему вполне правильно утверждение, что сами интересы специальных наук требуют существования генерализирующей науки в форме социологии.

И в американский период своего творчества П.А. Сорокин сознательно стремился выйти за узкие рамки социологии через синтез всех частных наук социогуманитарной области знания, создать интегральную систему или методологию. Он признавал, что идея создания интегральных теорий не нова, что попытки объединения нескольких познавательных координат встречаются у многих исследователей, но его стратегия представляет собой последовательно дисциплинированное и глобальное объединение их в одну объясняющую концепцию. Особенность интегральной концепции П.А. Сорокина, ее отличие от других концепций состоит в том, что она зиждется на анализе как исторического, так и современного материала и отвечает целям и задачам всего социокультурного познания – прошлого, настоящего и будущего общества и культуры. Автор всегда подчеркивал особую миссию ученых-гуманитариев.

Выводы, сделанные ученым еще в первой четверти прошлого века, нашли свое подтверждение на современном этапе развития науки. Междисциплинарные взаимодействия социологии с другими науками привели к появлению целого ряда новых научных отраслей – экономической социологии, индустриальной социологии, социологии образования, социологии культуры, социологии политики и др. На междисциплинарной основе возникла и развивается социолингвистика, социопедагогика и т.д.

На семинарском занятии студенты, знакомясь с положениями, изложенными П.А. Сорокиным в его классическом труде, получают возможность в самом начале изучения дисциплины вникнуть в ее теоретико-методологическую основу, сделать при помощи выдающегося ученого фундаментальные выводы о месте социологии в системе наук, о процессах интеграции и дифференциации, происходящих в научном исследовании.

В 1920 г. П.А. Сорокин писал: «Наша потребность в социологических познаниях огромна. В ряду многих причин, вызывающих... плохую общественную жизнь, немалую роль играет наше социологическое невежество...

Только тогда, когда мы хорошо изучим общественную жизнь людей, когда познаем законы, которым она следует, только тогда можно будет рассчитывать на успех в борьбе с общественными бедствиями... Только знание здесь может указать... как нужно устроить совместную жизнь, чтобы все были и сыты и счастливы... Вот с этой практической точки зрения социология приобретает громадное значение» [1, с. 36]. П.А. Сорокин мечтал о новой будущности через очищение и воскрешение культуры, будущности, основанной на альтруистической любви и этике солидарности.

## Литература

1. Голосенко И.А. Питирим Сорокин как историк социологии // Журнал социологии и социальной антропологии. – 1998. – Т. 1. – Вып. 4. – С. 35–51.
2. Голосенко И.А., Козловский В.В. История русской социологии XIX–XX вв. – М.: Онега, 1995.
3. Согомонов А.Ю. П.А. Сорокин и М.М. Ковалевский: методологические воззрения // Социологические исследования. – 1989. – № 3. – С. 12–25.
4. Сорокин П.А. Система социологии. – М.: Астрель, 2008.

## **ЭКОНОМИКА В ОТРАСЛЯХ И РЕГИОНАХ**

---

### **Институциональные проблемы модернизации и инновационного развития базовых отраслей промышленности Кузбасса в посткризисный период**

---

**О.А. Урбан**

Исследуются институциональные проблемы посткризисного развития региональной экономики на примере промышленных отраслей Кузбасса. Оценивается влияние инвестиционной активности, состояния основных производственных фондов и практики регулирования трудовых отношений между субъектами хозяйствования на темпы развития базовых отраслей региона. Сформулированы предложения по решению проблем модернизации и инновационного развития промышленности Кузбасса. Обосновывается необходимость разработки новой бизнес-идеологии, отвечающей требованиям посткризисной экономики.

*Ключевые слова:* посткризисный период, региональная экономика, промышленность Кузбасса, модернизация, инновационное развитие, институциональная среда.

Кемеровская область – один из значимых индустриальных регионов в экономике современной России, системообразующими отраслями которого являются угольная и металлургическая. Доля названных отраслей в общем объеме промышленного производства региона за последние десятилетия в среднем составляет 60–65% и доминирует в товарной структуре экспорта. От эффективной работы базовых предприятий традиционно зависят региональный бюджет, ситуация на рынке труда, состояние социальной сферы и социальная стабильность в регионе. Мировой финансово-экономический кризис обострил отраслевые системные проблемы (состояние основных фондов, уровень производительности труда, качество и ассортимент продукции, качество персонала и пр.), подтвердил объективную необходимость модернизации и инновационного развития в отраслевом и региональном аспектах и вскрыл общие институциональные проблемы развития базовых отраслей промышленности и региональной экономики в долгосрочной перспективе.

Во-первых, эксперты в области региональной экономики утверждают, что в посткризисном периоде сырьевые отрасли в отдельности не способны обеспечить устойчивый экономический рост в регионе, а идеология потенциально высоких возможностей экспортно ориентированного развития неадекватна новым условиям [11, с. 90–109]. Так, уровень инвестиционной активности в регионе был связан преимущественно с поддержкой угледобычи и металлургии (в 2008 г. почти 50% всего объема инвестиций направлялось в эти отрасли) при недостаточных темпах развития новых высокотехнологичных производств и видов деятельности [5, с. 247]. Кузбасс был и остается моноспециализированным регионом с сильной зависимостью от влияния внешних факторов на уровень социально-экономического благополучия тер-

ритории, поэтому достигнутая стабильность неустойчива. По мнению профессора Ю.А. Фридмана, за отсутствие в регионе кризисной «подушки безопасности» в равной мере несут ответственность как власть, так и бизнес [9, с. 12].

Во-вторых, в базовых отраслях промышленности доминирующей фигурой стал не эффективный, а социально-ориентированный собственник с недостаточной для решения стратегических задач модернизации и инновационного развития рыночной мотивацией. Данные об объемах и направлениях социальных инвестиций крупных интегрированных бизнес-структур, реализуемых на внутреннем (предприятие) и внешнем (регион) уровнях, отражают общую региональную тенденцию: регионально-отраслевая корпоративная социальная политика в базовых отраслях имеет выраженную социальную направленность. Пройдя развитие от полного игнорирования социальных функций в 1990-е гг., социальная политика действующих в регионе крупных собственников демонстрирует доминирование социально-ориентированной модели поведения, в формировании и утверждении которой ведущую роль сыграла исполнительная власть региона, сформировавшая локальные правила хозяйствования на территории области, отличительной особенностью которых стали дополнительные социальные обязательства бизнеса (объемы социальных инвестиций, рост оплаты труда, инвестиции в безопасность и пр.) как необходимое условие реализации формальных прав собственности. Например, с 2006 по 2009 г. доля внебюджетного финансирования ряда национальных и региональных проектов выросла с 38 до 46% [10, с. 12]. Вместе с тем, как и в начале 1990-х гг., продукция металлургических и угольных предприятий преимущественно представлена продукцией низкого передела (каменный уголь, кокс и полукакс из каменного угля, металлы и изделия из них, полуфабрикаты: литая или прокатная заготовка, чугун передельный, ферросплавы и пр.), что свидетельствует о незавершенности структурных преобразований базовых отраслей. В этом плане отраслевые тенденции, проявляющиеся в ориентации бизнес-структур на текущие задачи в зависимости от конъюнктуры рынка, содержат в себе риски краткосрочных стратегий развития бизнеса в регионе, что противоречит потребностям перспективного развития и сдерживает процессы модернизации и инновации [14, с. 33–34].

В-третьих, в 2000-е гг. баланс интересов основных субъектов трудовых отношений был достигнут преимущественно в социально приемлемых границах роста заработной платы и предоставления социальных льгот для работников предприятий [4, с. 95; 12, с. 184–186]. Несмотря на то, что регулирование трудовых отношений на всех крупных базовых предприятиях региона переместилось в область коллективно-договорных и индивидуально-договорных отношений, продолжает сохраняться несоответствие между formalизованной договорной системой и реальной практикой трудовых отношений, в которой трудовые права работников не всегда реализуются на уровне, предусмотренном законодательством. В области промышленной безопасности и охраны труда по-прежнему институализированы неправовые трудовые практики, не прослеживается тенденция улучшения условий труда.

Все это не соответствует задачам развития человеческих ресурсов, как необходимого условия модернизации, свидетельствует о неудовлетворительном качестве трудовой сферы, в которой субъекты трудовых отношений не выступают социальными партнерами. Приоритет в определении характера трудовых отношений по-прежнему принадлежит работодателю, который в своем большинстве воспроизводит нормы командной экономики и низкого статуса личности, приоритета результатов производственной деятельности над человеком. По-прежнему сильны традиции патернализма и ожидания перемен к лучшему [15, с. 95–104]. В условиях устойчивого роста заработной платы и жесткой системы инфорсмента (принуждения к соблюдению норм и правил) трудовых прав и интересов работников, в которой (через систему формальных и неформальных институтов) региональная администрация играет ключевую роль, трудовые отношения сохраняли стабильность. В период мирового финансово-экономического кризиса произошло расширение сферы действия неправовых трудовых практик нарушения интересов и прав работников как устойчивой формы адаптации работодателей к кризисным условиям. При этом сформированная в предшествующий период региональная модель инфорсмента трудовых прав и интересов работников в очередной раз подтвердила свою эффективность. Для сохранения стабильной социальной ситуации на региональном рынке труда в еще большей степени усилилась административно-контролирующая роль региональной власти с одновременным использованием неформальных институтов давления на работодателя в интересах наемного работника. Административные меры регулирования рынка труда нашли отражение в создании антикризисных штабов разного уровня. Действия региональной власти усиливали и влияние профсоюза. Вместе с тем реальная практика трудовых отношений, характеризуемая существенным отличием от нормативной, административное регулирование и неформальные способы защиты прав работников содержат в себе риски для модернизации и инновационного развития, требующие воспроизведения рабочей силы с более высоким качеством.

Таким образом, оценка эффективности сформированных региональной властью и действующих по настоящее время институциональных механизмов, представляющих собой региональную конфигурацию формальных и неформальных норм, опирающихся на административные методы государственного управления в аспекте посткризисных задач развития неоднозначна. В преодолении кризиса 1990-х гг. и 2008–2009 гг., развитии корпоративной социальной ответственности бизнеса, обеспечении защиты трудовых прав и интересов работников предприятий и достижении социальной стабильности в регионе институциональные механизмы с «административным ядром» сыграли определяющую роль. По существу административные методы государственного управления доказали не только устойчивость и эффективность для решения конкретных региональных и отраслевых задач, но и соответствовали интересам и ожиданиям субъектов отношений. Более того, когда трудовые коллективы и их представители еще не превратились в самостоятельные

субъекты в защите собственных интересов и трудовых прав, административные методы государственного управления продолжают оставаться актуальными. С другой стороны, с учетом структурно-отраслевых задач посткризисного развития можно утверждать, что в целом сформированная в регионе институциональная среда, понимаемая как совокупность формальных и неформальных норм и правил, регулирующих структурные преобразования системообразующих отраслей региональной экономики, а также обеспечивающих их соблюдение механизмов инфосмента, становится менее эффективна (недостаточна) для реализации стратегии широкой модернизации и инновационного развития в отраслевом и региональном аспектах в посткризисный период.

Доминирование административных методов переводит государственное управление в «ручной режим» и не соответствует нормативно установленной роли государственного управления как гаранта правил игры. Административные методы малоэффективны для задач перехода от низкотехнологичных производств с продукцией низкого передела и невысокой производительностью труда к производству продукции с высокой добавленной стоимостью, поскольку не сопровождаются изменением мотивации собственника на модернизацию производства и инновационное развитие на основе долгосрочных инвестиций. Стратегический подъем возможен, если субъекты предпринимательства возьмут на себя ответственность за долгосрочное развитие, экономическую перспективу, широкую масштабную модернизацию производства и инновационное развитие. В этом плане уместно процитировать В. Май: «Главный вопрос регулирования, поставленный нынешним глобальным кризисом, заключается в изменении мотивации собственников и менеджмента с целью усилить их внимание к качественным аспектам развития фирм» [8, с. 22].

Административное регулирование социально-трудовых отношений и системы социального партнерства не является достаточным для изменения сложившихся неправовых трудовых практик, которые содержат в себе риски для модернизации и инновационного развития. При явном соблюдении социально приемлемых оплаты и условий труда эти практики не всегда осознаются как возникшая и существующая социальная проблема, поскольку в реальности они не содержат признаков конфликтной ситуации, а потому не становятся объектом внимания власти. Кроме того, по утверждению экспертов, преобладание неформальных норм и соглашений, а также неформальных способов защиты прав работников способствует распространению практик взаимного соглашательского поведения, препятствует утверждению стратегий, ориентированных на вложение в человеческий капитал [3; 6, с. 48–60]. В связи с этим особенно важно развивать и укреплять формальные институты рынка труда. Через систему индивидуальных и коллективных договорных отношений и усиления механизмов индивидуального и коллективного самоинфосмента возможно адресное решение социальных проблем и обеспечение развития человеческих ресурсов с учетом особенностей конкретного предприятия. Современный кризис показал, что на предприятиях, где проявилось реальное влияние профсоюзов и сложилась система социального

партнерства, не только быстрее преодолеваются кризисные явления в трудовых отношениях, но и закладываются основы для достижения баланса интересов участников трудовых отношений в посткризисных условиях. При таком подходе разработка и реализация коллективного договора становится существенным инструментом регулирования трудовых отношений, эффективность которого во многом зависит от переговорной позиции его сторон – работодателей и профсоюзов как представителей работников. Административное регулирование социально-трудовых отношений в известной степени снижает активность самих работников и их представителей при отстаивании собственных интересов перед работодателем.

Формирование новой институциональной среды, адекватной для стратегии модернизации и инновационного развития, должно сопровождаться взаимосвязанными и взаимообусловленными процессами изменений основных регулирующих институтов и поведенческих установок субъектов отношений, согласование интересов которых должно осуществляться в рамках реализации долгосрочных стратегий, ориентированных на развитие человеческих ресурсов и повышение качества жизни. Речь идет об изменении поведенческих установок работодателей и смене технократического подхода в кадровой политике на социально-гуманистический; изменении установок работников с патерналистических на повышение собственной активности в переговорных процессах при обсуждении и заключении индивидуальных и коллективных договоров; преодолении управленческих традиций, опирающихся на командно-административные методы руководства. В этом случае отношения социальных субъектов могут стать отношениями субъектов партнерства.

В изменении регулирующих институтов выделяются следующие направления:

- доминирование нормативно-правового регулирования и контроля в системе отношений всех социальных субъектов;
- ослабление административного давления на бизнес и обеспечение равных условий для всех хозяйствующих субъектов, действующих в правовом поле;
- достижение соответствия реальных практик нормативно-правовым и социокультурным основам рыночных институтов, отвечающих за модернизацию экономики и инновационное развитие;
- преодоление противоречий между формальными и неформальными институтами (привычками, традициями, стереотипами, укоренными в социокультурной среде и определяющими поведение субъектов);
- развитие институтов социального партнерства, гражданского общества, базирующихся на взаимной социальной ответственности, в рамках которых субъекты отношений выступают как равноправные и самостоятельные партнеры. Особое значение имеет развитие современных договорных отношений работников и работодателей, которое становится адекватным способом изменения реальной практики трудовых

отношений в рамках правового поля и характеризует переход от компромисса к партнерству и сотрудничеству.

Изменение системы институтов, обеспечивающих новый уровень согласования интересов участников структурных преобразований, должно основываться на разделении функций, обязанностей и ответственности между всеми субъектами отношений. Региональная власть, проводя активную структурную политику, целенаправленно формирует институциональную среду для активизации инвестиционной политики собственников, связанной с модернизацией и развитием человеческих ресурсов. Особое значение придается модернизации региональной системы подготовки и переподготовки кадров, развитию науки и инновационной инфраструктуры. В системе социального партнерства роль региональной власти состоит в организационном и законодательном оформлении процесса участия заинтересованных сторон в принятии решений, определяющих процессы структурных преобразований. Собственники, проводя политику эффективного использования капитала в долгосрочной перспективе, в стратегии развития руководствуются принципами социальной ответственности, основанной:

- а) на обеспечении экономической устойчивости предприятий за счет производства конкурентоспособной продукции;
- б) увеличении инвестиций в развитие персонала и создании лучших условий труда;
- в) ответственном сокращении работников;
- г) участии в программах развития территории и обеспечения экологической безопасности производства.

Работники предприятий принимают на себя функции активных граждан, способных отстаивать свои права и интересы через формализованные договорные процессы в рамках системы социального партнерства и участия в различных структурах гражданского общества.

Следует отметить, что объективно востребованным изменениям институциональной среды противостоят субъективные факторы.

Во-первых, институализированные с административным ядром практики, обеспечивающие высокий уровень социального инвестирования крупного бизнеса в регионе, эффективную защиту трудовых прав и интересов работников предприятий, действенность и эффективность системы социального партнерства, адекватны патерналистическим установкам и социальным ожиданиям трудовых коллективов, населения региона, что нашло подтверждение в общей поддержке политики губернатора. В дальнейшем вероятно сохранение сложившихся практик и доминирования административных методов государственного управления.

Во-вторых, не выраженность у субъекта собственности рыночной мотивации к инновационной деятельности. Специалистами в области региональной экономики обосновывается, что производство новых продуктов и поиск новых рынков, как новые бизнес-идеи, не могут серьезно заинтересовать со-

временный региональный бизнес и не могут рассматриваться как реальный источник роста производительности труда. Поэтому стратегической задачей является формирование новых бизнес-групп, реализующих новые идеи. Только тогда можно ожидать изменение объемов и структуры инвестиций, в первую очередь инвестиций в человеческий капитал [1, с. 42; 10, с. 10–12]. В долгосрочной перспективе прослеживается сохранение тенденции ориентации собственников на текущие задачи развития (высокая норма прибыли, сохранение социальной стабильности), а долгосрочные инвестиции и широкая модернизация не становятся приоритетными. Выход на докризисный уровень промышленного производства в базовых отраслях сохраняет материальную основу для социального инвестирования бизнеса в регионе, обеспечивающего поддержание социальной стабильности и баланса интересов сторон в социально приемлемых границах роста заработной платы, предоставления социальных льгот и социального развития территории без изменения стратегии развития.

В-третьих, укорененность социокультурных норм и традиций предшествующего исторического периода, определяющих социально-психологический уровень повседневной трудовой деятельности, является сдерживающим фактором развития активности работников предприятий на самостоятельную защиту собственных прав и интересов в рамках формальных договорных отношений. Изменение ситуации напрямую связано с эволюцией массового сознания и социального поведения работников предприятий, поэтому ожидать проявления массовых гражданских инициатив в социально-трудовой сфере не следует.

В-четвертых, одними из главных факторов реализации стратегии модернизации и инновационного развития становятся качество управления и качество человеческих ресурсов, которое уже сегодня для развития базовых отраслей является серьезным ограничителем [2, с. 26; 7, с. 37]. Вместе с тем участие бизнеса в развитии кадрового потенциала ограниченно и имеет в большей степени технократический характер. Структурно-отраслевые изменения региональной экономики неизбежно будут сопровождаться уменьшением доли работников угольных и металлургических предприятий. Высвобождаемые шахтеры и металлурги с учетом профессионально-образовательного уровня, традиционной индустриальной ментальности, пополняя региональный рынок труда, не улучшают состояние регионального рынка квалифицированного труда. Результаты социологического исследования показали, что трудовой потенциал выпускников вузов лишь частично соответствует задачам динамичного развития региона, а система высшего профессионального образования содержит в себе потенциально высокие риски для заинтересованных сторон [13, с. 43–45]. Поэтому в регионе существуют высокие кадровые риски для развития высокотехнологичных, наукоемких производств, в том числе в секторе малого и среднего бизнеса.

Проведенный анализ институциональных проблем развития в посткризисный период дает основание для вывода, что социокультурные и поведенческие особенности субъектов структурных преобразований и сформированные под их влиянием институциональные механизмы не обладают необходимым потенциалом для реализации стратегии модернизации и инновационного развития на микро- и мезоуровнях. Вероятнее всего изменения в сформированной институциональной среде будут осуществляться без критического значения для ее качественной трансформации. В этой связи особое значение имеет усиление роли федерального центра в принятии эффективных мер институционального характера в реализации стратегии модернизации и инновационного развития.

## Литература

1. Алексеенко Э., Фридман Ю., Речко Г. Кузбасс эффективный: производительность как источник роста // Деловой Кузбасс. – 2009. – № 8. – С. 36–42.
2. Козовой Г.И. Доклад «Опыт и перспективы развития угольной компании» на научно-практической конференции, посвященной 35-летию шахты «Распадская» и пятилетию Распадской угольной компании // Уголь. – 2008. – № 8. – С. 26–28.
3. Курбатова М., Лапицкая О. Субъекты и механизмы защиты прав работника // Человек и труд. – 2006. – № 8. – С. 69–71.
4. Кузбасс. 2004. Ч. 1: Стат. сб. / Кемеровостат. – Кемерово, 2005.
5. Кузбасс. 2009: Стат. сб. / Кемеровостат. – Кемерово, 2009.
6. Курбатова М.В., Апарина Н.Ф., Каган Е.С. Выбор работниками способов защиты своих трудовых прав // Социс. – 2009. – № 7. – С. 48–60.
7. Логинова Е. Уравнение со многими неизвестными // Деловой Кузбасс. – 2008. – № 11. – С. 35–37.
8. May B. Экономическая политика 2009 года: между кризисом и модернизацией // Вопросы экономики. – 2010. – № 2. – С. 4–25.
9. Фридман Ю. Настройка под кризис (на полях антикризисной программы) // Деловой Кузбасс. – 2008. – № 12. – С. 12; – 2009. – № 1. – С. 11–14.
10. Фридман Ю. Власть и бизнес: баланс интересов // Деловой Кузбасс. – 2009. – № 12. – С. 10–12.
11. Фридман Ю.А., Речко Г.Н., Пимонов А.Г., Оськина Н.А., Алексеенко Э.В. Новая концепция развития Кузбасса и согласование интересов бизнеса и власти // ЭКО. – 2010. – № 1. – С. 90–109.
12. Труд и занятость в Кемеровской области (2004–2008 гг.): Стат. сб. / Кемеровостат. – Кемерово, 2009.
13. Урбан О.А. Социологический анализ кадрового потенциала региона // Высшее образование сегодня. – 2009. – № 8. – С. 43–45.
14. Урбан О.А. Формирование эффективного собственника в базовых отраслях промышленности Кузбасса // Социс. – 2010. – № 8. – С. 26–34.

15. Урбан О.А. Социально-трудовые и коллективно-договорные практики в Кузбассе // Труд и социальные отношения. – 2010. – № 11. – С. 95–104.

---

## **Типология субъектов РФ по степени восприимчивости к политике федерального центра**

---

**И.В. Данилова, А.В. Резепин**

Исследуется проблема достижения устойчивой эффективности экономических реформ в области ценовой политики в России. Предложена типология экономического пространства по зонам и степени восприимчивости субъектов Российской Федерации к экономической политике центра. При помощи многофакторного кластерного анализа проведена классификация субъектов РФ по трем направлениям, характеризующим объективные региональные условия по степени восприимчивости к стабилизации внутреннего уровня цен: степени управляемости регионального ценового фона; чувствительности региональной банковской системы к стабилизационным мерам центра; эластичности реакции населения и бизнеса региона на изменение активности региональной банковской системы.

*Ключевые слова:* экономическая политика центра, региональные экономические механизмы, стабилизационная политика, инфляционное таргетирование, региональная банковская система, ценовая стабилизация, объективные региональные условия, типологизация регионов, кластерный анализ, коэффициент восприимчивости,

Эффективность экономической политики в России зависит не только от действий центрального правительства, но и от работоспособности «передаточных каналов» в регионах, обеспечивающих преобразование решений федерального центра в реальное изменение хозяйственной ситуации на местах. Сейчас цели экономической политики связаны с проведением структурных изменений, модернизацией, диверсификацией, переходом к инновационному развитию. Их реализация требует прежде всего устойчивого ценового фона, что официально зафиксировано как переход к политике «инфляционного таргетирования», осуществляемой с 2003 г. Поэтому особый интерес представляет исследование взаимоотношений центра и регионов, связанных с контролем над ценами.

Разнообразие региональных условий ценовой стабилизации (высокая ресурсная, производственная, инфраструктурная и социальная асимметрия субъектов РФ) и абстрагирование от территориальной специфики при разработке экономической политики препятствуют успешному решению данной задачи. Соответственно, нужна методика, позволяющая структурировать экономическое пространство страны по критерию восприимчивости регионов к решениям центральных органов власти.

Восприимчивость в широком смысле определяется как способность предмета к изменению в результате внешнего воздействия. Применительно к рассматриваемому вопросу можно сказать, что это способность региона к изменению параметров функционирования экономики в направлении их целевых значений под воздействием мер стабилизационной политики. Другими словами, это наличие условий, позволяющих региональной экономической системе функционировать в пределах, близких к целевым параметрам

[1, с. 66]. Отсутствие таких условий, влекущее за собой невосприимчивость региона к стабилизационному воздействию центра, можно охарактеризовать термином «инертность».

Для решения данной задачи было выделено три направления классификации регионов.

1. *Степень управляемости регионального ценового фона.* Как известно, структура инфляционного процесса включает разнообразные компоненты, формирующие общий уровень цен. Среди них принято выделять:

- инфляцию издержек;
- экзогенную инфляцию, связанную с ценами на экспортные и импортные товары;
- инфляционные эффекты, вызываемые бюджетно-налоговой политической (прежде всего манипулированием косвенными налогами);
- влияние ценовых ожиданий (инфляционная инерция);
- прямое действие мер государственной денежно-кредитной политики.

При осуществлении политики ценовой стабильности федеральный центр способен оказывать влияние лишь на ценовые ожидания и монетарную инфляцию, в то время как другие перечисленные компоненты оказываются вне рамок его регулирующего воздействия. Ценовой фон в регионе будет считаться управляемым, если в структуре инфляционного процесса преобладают монетарные факторы и ценовые ожидания, и неуправляемым, если преимущественное влияние оказывают рост цен производителей и тарифов на услуги, региональные издержки, стоимость импортной продукции и эффекты фискального регулирования.

2. *Чувствительность региональной банковской системы к решениям, принимаемым на федеральном уровне.* Практические решения по реализации денежно-кредитной политики осуществляет Центральный банк, причем передаточным звеном является финансовый сектор экономики. Поэтому принципиальное значение приобретает степень зависимости региональной банковской системы от национальной, контролируемой ЦБ РФ; если эта зависимость невелика, банковский сектор региона перестает быть проводником решений федерального центра в области ценовой политики.

3. *Эластичность реакции населения и деловых кругов региона на действия региональной банковской системы.* Монетарные факторы, зависящие от работы банков, вызовут должную реакцию субъектов реального сектора (населения и бизнеса), повлияют на региональный спрос и предложение, а затем на объем ВРП и уровень цен лишь в том случае, если уровень развития финансового сектора соответствует потребностям региональной производственно-распределительной системы; в противном случае их воздействие будет крайне незначительным.

Мы предлагаем при исследовании восприимчивости субъектов РФ к экономической политике федерального центра провести разграничение всей

их совокупности на однородные группы (кластеры) по каждому типу восприимчивости. Для этого можно использовать, в частности, экономико-статистический пакет прикладных программ *SPSS*.

По первому направлению были выделены следующие показатели, характеризующие влияние неуправляемых факторов регионального ценового фона и не подпадающие под воздействие инструментов ценового регулятора:

- доля расходов на импорт в объеме потребительских расходов населения региона;
- индекс цен производителей в строительстве;
- индекс тарифов на грузовые перевозки;
- коэффициент стоимости жилищно-коммунальных услуг (определяемый как отношение ее регионального уровня к среднероссийскому).

Проведенный анализ позволил выделить четыре кластера регионов (группа А). Их ранжирование осуществлялось исходя из предположения, что высокие значения параметров сравнения указывают на низкий потенциал управляемости региональной ценовой средой (доминирование импортируемой инфляции и инфляции издержек). В результате 31 субъекту РФ с наибольшей относительной управляемостью был присвоен рейтинг 1А, 17 регионам с управляемостью выше среднего – 2А. Для 12 субъектов РФ с рейтингом 3А характерна высокая доля расходов на импорт, что означает высокий риск неуправляемости ценового фона. Наконец, 20 регионов с неуправляемым ценовым фоном получили рейтинг 4А (табл. 1, 2).

Таблица 1

**Группировка субъектов РФ по степени управляемости регионального ценового фона**

<b>Кластер</b>	<b>Субъекты РФ</b>		
		<i>1</i>	<i>2</i>
1А (31 субъект РФ, 17,5% ВВП)	Кабардино-Балкарская и Карачаево-Черкесская республики, республики Адыгея, Бурятия, Карелия, Коми, Марий Эл, Мордовия, республики Саха (Якутия), Северная Осетия – Алания, Удмуртская и Чеченская республики, Алтайский и Забайкальский края, Архангельская, Иркутская, Калужская, Костромская, Липецкая, Магаданская, Новгородская, Пензенская, Рязанская, Самарская, Саратовская, Тамбовская, Тверская, Тульская, Ульяновская области, Еврейская АО, Чукотский АО		
2А (17 субъектов РФ, 30,6% ВВП)	Республики Башкортостан, Ингушетия, Татарстан, Тыва, Пермский и Ставропольский края, Волгоградская, Вологодская, Ивановская, Кировская, Московская, Нижегородская, Новосибирская, Орловская, Смоленская, Тюменская, Челябинская области		
3А (12 субъектов РФ, 33,5% ВВП)	Республики Алтай, Калмыкия, Хакасия, Приморский край, Белгородская, Брянская, Ленинградская, Псковская, Ростовская, Сахалинская области, г. Москва, г. Санкт-Петербург		

1	2
4А (20 субъектов РФ, 18,4% ВВП)	Республика Дагестан, Чувашская Республика, Камчатский, Краснодарский, Красноярский, Хабаровский края, Амурская, Астраханская, Владимирская, Воронежская, Калининградская, Кемеровская, Курганская, Курская, Мурманская, Омская, Оренбургская, Свердловская, Томская, Ярославская области

Таблица 2  
**Средние значения показателей для кластеров группы А**

Кла- стэр	Число субъектов РФ	Доля расходов на импорт в по- требительских расходах насе- ления региона, %		Индекс цен производи- телей в строи- тельстве		Индекс тари- фов на грузо- вые перевозки		Коэффициент стоимости жилищно- коммуналь- ных услуг	
		значе- ние	рэн- кинг	значе- ние	рэн- кинг	значе- ние	рэн- кинг	значе- ние	рэн- кинг
1А	31	4,71	1	110,08	1	106,23	1	1,87	4
2А	17	6,74	2	112,58	2	125,26	4	0,96	1
3А	12	26,52	4	117,15	3	110,17	2	1,14	2
4А	20	9,90	3	120,99	4	110,37	3	1,18	3
РФ	80	9,71	–	114,68	–	111,90	–	1,00	–

Источник: Федеральная служба государственной статистики.

По второму направлению анализа кластеризация проводилась по показателям, отражающим зависимость ресурсов региональных банковских систем от внешних источников (что и характеризует их зависимость от федерального центра). В качестве параметров сравнения использовались:

- число региональных кредитных организаций, заключивших generalные кредитные договоры с ЦБ РФ;
- доля таких организаций в общей численности банков;
- доля кредитов, полученных от других банков в пассивах кредитных организаций, зарегистрированных в регионе.

Высокие значения данных параметров указывают на зависимость региональной банковской системы от внешних ресурсов (поэтому изменение ценовых регуляторов вызывает изменения в региональных условиях кредитования, т.е. восприимчивость региона высока). В результате было выделено пять типов регионов (табл. 3, 4).

Таблица 3

**Группировка субъектов РФ по степени чувствительности региональной банковской системы к стабилизационным мерам федерального центра**

Кластер	Субъекты РФ
1В (25 субъектов РФ, 49,9% ВВП)	Республики Алтай, Башкортостан, Коми, Саха (Якутия), Хакасия, Чувашская Республика, Алтайский, Камчатский, Краснодарский, Красноярский край, Амурская, Волгоградская, Иркутская, Калининградская, Калужская, Кировская, Костромская, Нижегородская, Омская, Самарская, Саратовская, Свердловская, Смоленская, Челябинская области, г. Москва
2В (20 субъектов РФ, 23,6% ВВП)	Кабардино-Балкарская, Карачаево-Черкесская республики, республики Адыгея, Карелия, Мордовия, Татарстан, Тыва, Пермский, Приморский, Хабаровский край, Вологодская, Кемеровская, Курганская, Магаданская, Новосибирская, Рязанская, Сахалинская, Тульская, Тюменская, Ярославская области
3В (10 субъектов РФ, 10,7% ВВП)	Республика Северная Осетия – Алания, Удмуртская Республика, Ставропольский край, Ивановская, Курская, Липецкая, Мурманская, Оренбургская, Ростовская области, г. Санкт-Петербург
4В (17 субъектов РФ, 12,8% ВВП)	Республики Бурятия, Калмыкия, Астраханская, Белгородская, Брянская, Владимирская, Воронежская, Ленинградская, Московская, Новгородская, Орловская, Пензенская, Псковская, Тамбовская, Тверская, Томская, Ульяновская области
5В (8 субъектов РФ, 3,0% ВВП)	Республики Дагестан, Ингушетия, Марий Эл, Чеченская Республика, Забайкальский край, Архангельская область, Еврейская АО, Чукотский АО

Таблица 4

**Средние значения показателей для кластеров группы В**

Кла- стер	Число субъектов РФ	Число региональ- ных кредитных ор- ганизаций, заклю- чивших генераль- ные кредитные до- говоры с ЦБ РФ, на 1 млн жителей	Доля кредитных ор- ганизаций, заклю- чивших гене- ральные кредитные договоры с ЦБ РФ, %		Доля кредитов, по- лученных от других банков в пассивах кредитных органи- заций, зарегис- трированных в регио- не, %		
			значение	рэнкинг	значение	рэнкинг	
1В	25	5,46	1	93,05	1	4,10	2
2В	20	4,43	2	71,91	2	1,28	3
3В	10	2,18	3	48,00	4	5,91	1
4В	17	1,57	4	55,24	3	0,30	5
5В	8	0,05	5	0,39	5	0,56	4
РФ	80	4,51	–	61,73	–	2,45	–

Источник: Центральный банк РФ.

В рамках третьего направления классификации использовались следующие показатели:

- эластичность потребительских расходов по объему кредитования;
- доля потребительских кредитов в расходах домохозяйств;
- доля банковских кредитов в инвестициях.

Чем выше значение этих параметров, тем выше восприимчивость регионального спроса к мерам по управлению ценовым фоном. Кластер 1С (10 регионов) включает субъекты РФ, в которых фирмы активно используют заемные ресурсы, что определяет эластичность реакции совокупного спроса и предложения на изменение активности банковской системы. Субъекты РФ, входящие в кластер 2С (20 регионов), характеризуются в первую очередь эластичностью реакции населения на изменения условий кредитования. Кластер 3С (24 субъекта РФ) определяется средними значениями параметров сравнения. Кластер 4С (26 регионов) отличается слабой реакцией населения на изменение условий привлечения заемных средств, что, вероятно, указывает на наличие иных источников либо о большом объеме накопленных обязательств населения перед банками (табл. 5, 6).

Таблица 5

#### Группировка субъектов РФ по эластичности реакции населения и фирм на изменение активности региональной банковской системы

Кластер	Субъекты РФ
1С (10 субъектов РФ, 9,4% ВВП)	Республики Марий Эл, Татарстан, Хакасия, Белгородская, Владими尔斯ская, Курская, Липецкая, Орловская, Свердловская, Тамбовская области
2С (20 субъектов РФ, 27,3% ВВП)	Республики Алтай, Бурятия, Калмыкия, Тыва, Удмуртская и Чувашская Республики, Алтайский, Забайкальский, Красноярский края, Амурская, Астраханская, Вологодская, Иркутская, Кемеровская, Нижегородская, Новосибирская, Оренбургская, Томская, Тюменская, Челябинская области
3С (24 субъекта РФ, 17,5% ВВП)	Кабардино-Балкарская Республика, республики Адыгея, Карелия, Коми, Мордовия, Краснодарский, Пермский, Ставропольский края, Архангельская, Ивановская, Кировская, Курганская, Магаданская, Мурманская, Новгородская, Омская, Ростовская, Рязанская, Самарская, Саратовская, Смоленская, Ульяновская, Ярославская области, Еврейская АО
4С (26 субъектов РФ, 45,8% ВВП)	Карачаево-Черкесская Республика, республики Башкортостан, Дагестан, Ингушетия, Саха (Якутия), Северная Осетия – Алания, Чеченская Республика, Камчатский, Приморский, Хабаровский края, Брянская, Волгоградская, Воронежская, Калининградская, Калужская, Костромская, Ленинградская, Московская, Пензенская, Псковская, Сахалинская, Тверская, Тульская области, г. Москва, г. Санкт-Петербург, Чукотский АО

Таблица 6

## Средние значения показателей для кластеров группы С

Кла- стерь	Число субъектов РФ	Эластичность по- требительских рас- ходов населения по объему потребитель- ских кредитов в ре- гионе		Доля потребитель- ских кредитов в рас- ходах населения ре- гиона, %		Доля банковских кредитов в инвести- циях фирм региона в основной капитал, %	
		значение	рэнкинг	значение	рэнкинг	значение	рэнкинг
1С	10	1,037	1	13,12	2	26,25	1
2С	20	0,956	2	17,37	1	7,35	3
3С	24	0,654	3	12,98	3	6,87	4
4С	26	0,314	4	8,36	4	9,11	2
РФ	80	0,632	–	12,54	–	10,17	–

Источник: Федеральная служба государственной статистики.

Для сведения воедино результатов анализа по разным направлениям можно использовать сводный коэффициент восприимчивости, определяемый как сумма баллов, полученных при попадании региона в разные кластеры. Чем выше восприимчивость кластера, к которому принадлежит субъект РФ, тем выше присваиваемый балл; наименее восприимчивым назначается нулевой балл. Таким образом, максимальное количество баллов по кластерной группе А равно 3, группе В – 4, группе С – 3, а сводный коэффициент восприимчивости может принимать значения в диапазоне от 0 до 10 (табл. 7).

Таблица 7

## Методика расчета сводного коэффициента восприимчивости

Блок I. Управляемость ре- гионального ценового фона		Блок II. Зависимость ре- гиональной банковской системы от внешних ресурсов		Блок III. Эластичность реакции населения и фирм региона на изме- нение банковской актив- ности	
кластер	балл	кластер	балл	кластер	балл
1А	3	1В	4	1С	3
2А	2	2В	3	2С	2
3А	1	3В	2	3С	1
4А	0	4В	1	4С	0
–	–	5В	0	–	–

Результаты расчета сводного коэффициента по субъектам Российской Федерации и распределение регионов по территориальным зонам (с высокой, средней и низкой восприимчивостью, включая «инертную зону») представлены в табл. 8.

Т а б л и ц а 8

**Классификация субъектов РФ по критерию восприимчивости к мерам стабилизационной политики федерального центра**

Степень восприимчивости	Сводный коэффициент восприимчивости	Субъекты РФ
Высокая (10 субъектов РФ, 14,8% ВВП)	10	–
	9	Алтайский край, Иркутская область
	8	Республики Коми, Татарстан, Хакасия, Липецкая, Нижегородская, Самарская, Саратовская, Челябинская области
Средняя (30 субъектов РФ, 28,5% ВВП)	7	Республики Адыгея, Алтай, Карелия, Мордовия, Саха (Якутия), Тыва, Удмуртская Республика, Вологодская, Калужская, Кировская, Костромская, Магаданская, Новосибирская, Рязанская, Свердловская, Смоленская, Тамбовская, Тюменская области
	6	Кабардино-Балкарская и Карачаево-Черкесская республики, республики Башкортостан, Бурятия, Марий Эл, Чувашская республика, Красноярский и Пермский края, Амурская, Волгоградская, Орловская, Тульская области
Низкая (27 субъектов РФ, 41,7% ВВП)	5	Республика Северная Осетия, Забайкальский, Краснодарский, Ставропольский края, Белгородская, Ивановская, Кемеровская, Курская, Новгородская, Омская, Ульяновская области, г. Москва
	4	Республика Калмыкия, Камчатский и Приморский края, Архангельская, Владимирская, Калининградская, Курганская, Оренбургская, Пензенская, Ростовская, Сахалинская, Тверская, Ярославская области, г. Санкт-Петербург, Еврейская АО
«Инертная зона» (13 субъектов РФ, 15,0% ВВП)	3	Чеченская Республика, Хабаровский край, Астраханская, Московская, Мурманская, Томская области, Чукотский АО
	2	Республика Ингушетия, Брянская, Ленинградская, Псковская области
	1	Воронежская область
	0	Республика Дагестан

Регионы с высокой восприимчивостью (коэффициент 8–10) имеют одновременно управляемый ценовой фон и эластичную реакцию как региональной банковской системы, так и реального сектора к мерам, осуществляемым в рамках официального курса. В такой ситуации региональные организационно-экономические условия не создают никаких барьеров, а политика федерального центра характеризуется потенциально высокой пространственной результативностью.

В регионах со средней восприимчивостью (коэффициент 6–7) механизм реализации политики ценовой стабилизации имеет узкие места, препятствующие достижению реально значимых результатов. Ограничения могут быть связаны с любым из трех признаков восприимчивости. Так, в Свердловской области барьером является высокая зависимость региона от импортной продукции. В Якутии консерватизм населения и бизнеса проявляется в слабом развитии потребительского кредита и в финансировании инвестиционных проектов преимущественно за счет собственных ресурсов фирм.

В регионах с низкой восприимчивостью (коэффициент 4–5) барьеры возникают сразу по нескольким направлениям. Например, Москва характеризуется низкой управляемостью ценового фона в связи с опережающим ростом цен производителей и высокой зависимостью от импорта, а высокие доходы населения и фирм позволяют им в меньшей степени ориентироваться на заемные средства.

В «инертной зоне» (коэффициент 0–3) находятся субъекты РФ, характеризующиеся высокой концентрацией банковской системы, отсутствием региональной кредитной инфраструктуры, дисбалансом реального и финансового секторов экономики, консервативной культурой потребления. Инертность к управляющим воздействиям может иметь различную природу. Например, в Московской области она объясняется в основном финансированием инвестиционных и потребительских расходов за счет собственных средств и недостаточностью кредитной инфраструктуры. В Мурманской области на первый план выходит влияние на региональный ценовой фон тарифов на транспорт и услуги ЖКХ, а также слабое развитие банковской системы.

Таким образом, классификация регионов в соответствии с их восприимчивостью к мерам ценовой стабилизации позволяет выявить зоны различной потенциальной результативности государственной политики, выработать на этой основе общий подход в отношении сходных по данному критерию регионов, более эффективно осуществлять контроль со стороны федерального центра, лучше прогнозировать экономическую ситуацию в субъектах РФ.

## Литература

1. Данилова И.В., Резепин А.В. Неоднородность экономического пространства РФ как фактор отличий в восприимчивости регионов к стабилизационной политике центра // Вопросы экономики и права. – 2010. – № 12. – С. 65–70.

---

## Корпоративное управление и процессы интеграции в судостроительной отрасли

---

**О.П. Барковская**

Рассматриваются особенности развития отечественного судостроения в условиях конкуренции на современном международном рынке. На фоне изменения мировой структуры отраслевого производства и лидерства стран Юго-Восточной Азии отмечается эффективность использования схем взаимовыгодного сотрудничества путем создания интегрированных структур холдингового типа, позволяющих работать на конечный результат. Даётся анализ практики корпоративного управления на судостроительных предприятиях с выделением ряда проблем этой сферы, характерных для российских компаний.

*Ключевые слова:* корпоративное управление, стандарты корпоративного управления, судостроение, мировой судостроительный рынок, конкурентоспособная корпорация, стратегический анализ, интегрированная структура холдингового типа, интеграционные процессы в промышленности.

Развитие судостроения является в настоящее время одним из государственных приоритетов, и внимание Правительства РФ к нему не случайно. Сегодня предприятия отрасли действуют в жестких условиях международного рынка, имеющего свои стандарты, в том числе стандарты корпоративного управления, которые играют важную роль при заключении контрактов. В то же время, как показывает анализ, большинство судостроительных компаний страны не отвечает этим требованиям.

Причина кроется в несоблюдении законодательства в сфере защиты прав акционеров, недостаточном раскрытии информации, изъянах действующей судебной системы, недостатках законодательства в отношении прав собственности. Правительство РФ решило пойти по пути интеграции, чтобы улучшить положение дел в судостроительной отрасли. Поэтому весьма важно выявить особенности российского судостроения и основных его составляющих, которые следует учесть, внедряя механизмы интеграции.

Судостроение – сложная и специфическая отрасль, аккумулирующая достижения большого числа смежных отраслей промышленности, таких как металлургия, машиностроение, электроника. По ее состоянию в значительной степени можно судить о научно-техническом уровне и промышленном потенциале страны.

Если говорить о конкуренции в мировом масштабе, Россия явно не относится к лидерам судостроительного рынка. Гражданские суда общего назначения (танкеры, сухогрузы) сейчас производятся практически только в Юго-Восточной Азии. Европа по существу ушла с этого рынка, потому что не выдержала конкуренции. Сначала на нем преобладала Япония, потом всех стала теснить Южная Корея. В Европе остались единичные заказы, все серийное производство сконцентрировано в Азии. Россия в этом сегменте

также оказалась неконкурентоспособной. Если в Южной Корее можно строить суда круглый год практически под открытым небом, то в России нужно иметь специальные закрытые помещения с обогревательными системами [4].

Большинство российских судостроительных заводов было построено многие десятилетия назад с учетом существовавших тогда технологий и методов организации работ, поэтому их состояние и технический уровень не соответствуют современным требованиям. В связи с тяжелым положением в отрасли на государственном уровне было принято решение о создании частно-государственной интегрированной структуры путем консолидации активов в рамках Объединенной судостроительной корпорации (ОАО «ОСК»).

Интеграционные процессы в России отличаются гораздо более высокой долей игроков из государственного сектора, чем в других странах. Это отрицательно сказывается на общих результатах, в том числе на эффективности управления объединенными предприятиями. Во-первых, квалификация государственных служащих в области профессионального управления бизнесом обычно невысока. Во-вторых, из-за их удаленности от реальных проблем отрасли они недооценивают их значение уже на первом этапе интеграции, что является первостепенной причиной неэффективной работы объединения в дальнейшем.

Обычно государственные компании являются менее эффективными собственниками, чем частные. Тем не менее в мировой практике есть немало примеров эффективного участия государства в модернизации национальных верфей. Так, в 1990-е гг. европейские страны с развитым судостроением инвестировали в перевооружение национальных верфей от 20 до 26% необходимых средств. Правительство Германии выделило 4 млрд долл. на модернизацию, реструктуризацию и покрытие убытков верфей восточной части страны, что способствовало их полному техническому перевооружению и обеспечило рост объемов производства. В Италии верфи могут получать от государства до 40% инвестиций, необходимых для модернизации. Общая сумма правительственной финансовой помощи корейскому судостроению за период 1997–2000 гг. составила более 3,8 млрд долл. В Китае государственная поддержка при создании новых судостроительных мощностей составляет 50% и более.

Сегодня в мировом судостроении все чаще используют схемы взаимовыгодного сотрудничества на основе интегрированных структур холдингового типа, позволяющих работать на конечный результат в единой технологической цепочке «исследования – концепции – проектирование – постройка – сервисное обслуживание». На наш взгляд, такой вид интеграции может существенно повысить конкурентоспособность судостроительных предприятий на мировом рынке, поскольку позволяет, во-первых, контролировать весь процесс от НИОКР до сервисного обслуживания, что сокращает издержки и дает возможность снижать цены; во-вторых, сокращает время постройки, что само по себе является немаловажным фактором успеха при реализации

проектов судостроения; в-третьих, положительно сказывается на качестве готового объекта благодаря наличию обратной связи. Примером может служить, например, южнокорейский концерн *Hyundai Heavy Industries*, обрабатывающий в год до 1 млн т стали, производящий гражданские суда, морскую добывающую технику, мосты, корабли и другую продукцию и имеющий в своем составе, помимо заводов, два конструкторских бюро судостроительного профиля и три НИИ с развитой экспериментальной базой [5].

Тем не менее при сегодняшнем состоянии российского судостроения кооперация возможна только при наличии тотального контроля со стороны управляющей компании. Основные причины – постоянное ущемление прав миноритарных акционеров и сокрытие финансовой информации. Все это свидетельствует о крайне неэффективном корпоративном управлении в отрасли, что и приводит к невозможности хоть как-то повысить конкурентоспособность судостроительных предприятий. Кроме того, партнеры на мировом рынке сейчас уже просто не хотят вести дела с плохо управляемыми компаниями. Поэтому выживание отрасли во многом зависит от того, смогут ли российские судостроительные предприятия адаптироваться под требования современной корпоративной культуры.

В состав ОАО «ОСК» вошли главным образом не самые успешные предприятия; только малая их часть имеет заказы, позволяющие загрузить производственные мощности. Руководству ОСК следует избавиться от не-профильных активов и перепрофилировать ряд предприятий, вошедших в корпорацию; тогда финансовые ресурсы можно было бы использовать более эффективно. Примером может служить судостроительный холдинг ОАО «Мидель-плюс», принявший решение продать консервный завод и направить вырученные средства на судостроение.

Наличие у правительства программы развития отрасли само по себе является положительным фактором, так как у судостроительных компаний появляются определенные перспективы. Однако на мировом рынке существуют ограничения и другие проблемы, мешающие им (во всяком случае, в ближайшем будущем) на равных конкурировать с лидерами. В то же время при обеспечении потребностей внутреннего рынка (как оборонного заказа, так и гражданского судостроения) они получают конкурентные преимущества, особенно учитывая заинтересованность правительства страны в развитии отрасли.

Для достижения максимально возможного синергического эффекта недостаточно простого желания предприятий объединить активы под одной крышей, консолидировав власть в рамках одной корпорации, под одной вывеской. Когда объединение становится самоцелью, положительные результаты достигаются редко, а иногда ситуация и вовсе ухудшается – вплоть до быстрого банкротства вновь созданной корпорации. Иными словами, компания «В», получившаяся при объединении компаний «А» и «Б», обычно не равнозначна по своим характеристикам сумме объединившихся компаний. Каждая

из вступающих в корпорацию организаций должна принести свою лепту в объединение – только тогда получится конкурентоспособная интегрированная структура.

К сожалению, при объединении в форме госкорпорации целью нередко становится обслуживание крупного экспортного заказа. В этом случае требования заинтересованных в интеграции лиц приобретают ультимативную форму, вплоть до прямого шантажа. Учитывая тяжелое финансовое положение предприятий отрасли, изношенность основных производственных фондов (до 70%), низкую конкурентоспособность и отсутствие заказов, они вынуждены принимать правила подобной игры и вступать в объединение, которое им, в сущности, не нужно [1].

По нашему мнению, создание работоспособной интегрированной структуры – это сложный процесс, который включает как минимум следующие элементы:

- стратегический анализ с учетом сильных и слабых сторон предприятий, участвующих в интеграции;
- разработка механизма объединения, соответствующего принятой стратегии;
- четкое следование стратегии объединения;
- разработка стандартов корпоративного управления, соответствующих аналогичным международным стандартам, и четкое следование им;
- повышение качества управления предприятиями, входящими в корпорацию, до уровня корпоративного управления в головной компании (ОСК);
- формирование организационной структуры и ключевых бизнес-процессов, позволяющих реализовать стратегию наилучшим образом;
- разработка принципов и механизмов управления объединением.

Пренебрежение перечисленными вопросами приводит к тому, что объединение так и не становится единой корпорацией, с общим видением будущего, едиными целями, четко разграниченными полномочиями и ответственностью, универсальными принципами управления и эффективными бизнес-процессами, а также сбалансированными интересами всех заинтересованных сторон. Непродуманные действия в данной области могут привести не к усилению, а к ослаблению конкурентоспособности предприятий и, как следствие, к быстрому разрушению всей интегрированной системы.

Проведенный нами анализ практики корпоративного управления на судостроительных предприятиях выявил ряд проблем, характерных как для данной отрасли, так и для большинства промышленных предприятий РФ:

- недостаточная квалификация многих владельцев и высших управляющих, а также большинства мелких акционеров и рядовых работников компаний в вопросах корпоративного управления;

- стремление собственников к увеличению выплат в виде дивидендов вместо направления свободных средств на развитие производства;
- незнание требований законодательства, вызванное в одних случаях его относительной новизной, в других – полным пренебрежением к закону; это часто не позволяет в полной мере внедрить нормы корпоративного поведения, которые указанные правовые акты призваны установить;
- ущемление прав миноритарных акционеров;
- отсутствие развитой корпоративной культуры (основные проблемы корпоративного управления связаны не столько с качеством законодательства, сколько с недостатком практики, в связи с чем традиции корпоративного поведения в стране еще только формируются);
- закрытость (непрозрачность) деятельности компаний: во-первых, из-за опасения недружественных поглощений со стороны конкурентов, а во-вторых, из-за стремления (не всегда законного) к сокрытию информации в интересах собственников;
- концентрация собственности и власти в руках ограниченного круга лиц, зачастую в руках одного крупного акционера;
- невысокая деловая репутации среди иностранных партнеров, обусловленная низким качеством работы при прежних деловых контактах.

Растущая конкуренция на инвестиционных рынках, в том числе отечественных, повышает важность фактора инвестиционной привлекательности компаний. Эффективное корпоративное управление способствует ее росту, привлечению денежных средств и является мощным оружием борьбы с коррупцией, снижающей конкурентоспособность российских компаний на международном рынке.

Качество корпоративного управления определяет эффективность отраслей, регионов, а во многом и экономики страны в целом. Его повышение способствует росту внутренней эффективности бизнес-процессов в компаниях и их переходу на качественно новый уровень. Эти усилия оказывают, в свою очередь, заметное положительное влияние на использование капитала в национальном масштабе.

Эффективное управление предполагает также прозрачность в деятельности компании, высокую степень открытости финансовой отчетности, что в определенной степени будет способствовать сокращению операций теневого бизнеса и принятию более предсказуемых решений. Последнее, в свою очередь, важно для инвесторов, поскольку увеличивает их потенциал не только как участников экономической деятельности, но и как граждан страны, способствующих проведению прогрессивных реформ.

Для повышения эффективности корпоративного управления необходимо понимать, что самая большая потеря – это потеря доверия к организации (даже если все формальные нормы были соблюдены). Требуется ориентация на внедрение современной корпоративной культуры и через нее – на дости-

жение информационной открытости, соблюдение прав акционеров, следование этическим нормам и требованиям социальной ответственности.

На наш взгляд, без внедрения новых внутренних организационных принципов и норм переход к новой системе управления невозможен; как показывает опыт, она просто отторгается при попытках внедрения извне. В этом смысле показателен опыт совместной работы российских судостроительных компаний с транснациональными корпорациями. В результате подобного сотрудничества в лучшем случае перенимаются отдельные элементы производственных и информационных технологий, но не корпоративная культура организации. Зачастую этим вопросам вообще не придается никакого значения, все различия в методах управления списываются на особенности национального менталитета.

Для внедрения современной корпоративной культуры и методов управления должна быть создана команда эффективных руководителей с опытом работы на крупных международных проектах, со знанием практики и принципов корпоративного управления, способная безоговорочно им следовать. Без этого интеграционные процессы, развернутые в судостроительной отрасли России, скорее всего не дадут серьезного результата, а сведутся лишь к бюрократическим перетасовкам и очередному переделу собственности.

## Литература

1. Астапов К. Проблемы и перспективы развития судостроения в России // Финансовая аналитика: сайт. URL: <http://www.finanal.ru/002/problemy-i-perspektivy-razvitiya-sudostroeniya-v-rossii>
2. Беликов Д. Расстроимся, утремся и пойдем работать дальше // Объединенная судостроительная корпорация: сайт. URL: [http://www.oaoosk.ru/mass\\_media.html](http://www.oaoosk.ru/mass_media.html)
3. Войтенко М. Объединенная судостроительная корпорация отвечает на вопросы Морского бюллетеня // Радиостанция «Эхо Москвы»: сайт. URL: <http://www.echo.msk.ru/blog/voitenko/722188-echo>
4. Зайко А. Сняться с якоря // Рейтинговое агентство «Эксперт РА»: сайт. URL: <http://www.raexpert.ru/editions/eprg6/topic>
5. Пашин В.М. Судостроение – проблемы и перспективы // Российский судостроительный портал. URL: <http://shipbuilding.ru/rus/overviews/building>

---

## **Корпоративные социальные программы предприятий Южного Урала в свете реализации Социальной хартии российского бизнеса**

---

**П.А. Орлов**

Автор статьи доказывает, что необходимым условием повышения эффективности социальной политики государства является включение функций социальной сферы в корпоративные социальные программы регионального уровня. Излагается авторский взгляд на роль Социальной хартии российского бизнеса в разработке и совершенствовании корпоративной социальной ответственности предпринимательского сообщества. Рассматривается опыт межсекторного социального партнерства и управления корпоративными социальными программами крупнейших компаний Челябинской области. Показана вариативность механизмов социально-программного администрирования.

*Ключевые слова:* социальная политика, корпоративные социальные программы, управление социальными программами, социально ответственное поведение, межсекторное социальное партнерство, модели социального партнерства, неправительственная некоммерческая организация (ННКО), предприятия Южного Урала.

Социальная миссия бизнеса представляется новой и перспективной темой для изучения структуры гуманитарного знания двух последних десятилетий по целому ряду оснований.

Во-первых, таковой ее делают социально-политические реалии российской действительности, когда пути поиска новой парадигмы социальной политики государства в ее ключевых элементах – пенсионной системе, системах социального и медицинского страхования – направлены на разработку моделей, принципиально отличающихся от технологий всеобщего моноотраслевого государственного социального обеспечения [8]. Достижение качественного воспроизведения генофонда нации и эффективную социальную безопасность уже нельзя связывать исключительно с «государственными интересами» и государственной же «ответственностью». Напротив, объективная необходимость исполнения функций социальной сферы требует их включения в территориальное и корпоративное управление социальными программами и, как следствие, в инфраструктуру межсекторного социально-го партнерства, участие в котором, наряду с представителями властных структур и общественных организаций, становится подчеркнуто актуальным и для региональных бизнес-элит.

Во-вторых, отмена государственной собственности на средства производства и объединение крупного промышленного и финансового капитала в постсоветской России обострили проблему реализации работниками частных предприятий своих социально-трудовых прав, а также возможность влияния государства на эти (квалифицируемые как «корпоративные») отношения. Первое десятилетие «новорусского» капитализма стало временем повсеместного произвола работодателей как в вопросах налоговой причастности к формированию государственного социального бюджета, так и в части ис-

полнения норм трудового и пенсионного законодательства по отношению к собственным работникам. Теперь же только фактическое применение конкретными членами делового сообщества пред-юнионистских идей Трудового кодекса РФ 2001 г. дает им своего рода «пароль», по которому эти отдельные бизнесмены (или предпринимательские организации), получая «право на явочное вторжение» в сложившийся политико-административный баланс, навязывают себя в качестве дополнительных носителей суверенитета при выстраивании партнерства с государством и неправительственными некоммерческими организациями [15, с. 10].

В этом смысле развернувшееся в регионах движение присоединения к Социальной хартии российского бизнеса (привозглашена на XIV съезде РСПП в ноябре 2004 г., с февраля 2008 г. действует в новой редакции) кажется нам явлением нетривиальным и заслуживающим специального внимания (как в силу, скорее, декларативного характера самого документа, так и из-за отсутствия явной или скорой коммерческой выгоды и, вообще, каких бы то ни было материальных дивидендов для его добровольных приверженцев) [9]<sup>1</sup>.

В-третьих, возможно отметить учебно-методическую полезность и вос требованность актуального научного знания о современном отечественном опыте межсекторного социального партнерства и практике управления корпоративными социальными программами предприятий в рамках академических дисциплин вузов, готовящих специалистов по менеджменту организаций, государственному и муниципальному управлению, социальному праву и социальной работе [7, 17].

Отметим, что исследовательский интерес к изучению условий и механизмов формирования систем корпоративной социальной ответственности в современной России, хотя и кажется нам вполне устоявшимся, остается далеко не исчерпанным.

Мы склонны связывать это, в частности, с возрастающей год от года активностью *vip*-персон от власти и экономики, говорящих о социальной ответственности бизнеса так же часто, как часто публично отказывающихся признавать собственную якобы приверженность его принципам веяниям политической конъюнктуры. Непосредственно из-за *pr*-зависимости предмет рассмотрения – социальная миссия российского бизнеса – оказывается настоль-

<sup>1</sup> Ко времени появления первой редакции Социальной хартии челябинское предпринимательское сообщество оказалось весьма сплоченным. Южно-Уральская ТПП учреждена в январе 1992 г. и насчитывает в составе около 500 участников (предприятий, организаций и учреждений всех форм собственности, а также индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица). В 1993 г. создан Союз промышленников и предпринимателей (членская организация, объединяющая более 100 человек – руководителей практически всех крупных предприятий, финансовых и кредитных учреждений, коммерческих организаций Южного Урала, производящих в общей сложности более 70% валового регионального продукта, а также представителей областного правительства и ряда муниципальных образований, депутатов разных уровней и видных общественных деятелей), с 2001 г. получивший статус регионального отделения Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП). Основанное в 1997 г. Челябинское региональное объединение работодателей «ПРОМАСС» объединяет более 1000 предприятий, организаций, банков, ассоциаций и союзов промышленников, научно-исследовательских и образовательных учреждений.

ко размытым, что зачастую выглядит простым артикулированием сведений об отдельных социальных акциях, всегда неоднозначно понимаемых общественностью (или избирателем) уже в силу длительности ожидания хоть сколько-нибудь конструктивных результатов их проведения [16].

На этом фоне серьезным пробелом остается отсутствие качественных исследований (таких, которые возможно было бы упомянуть в ряду трудов наших уважаемых коллег и учителей – Е.А. Абросимовой, А.А. Аузана, П.Ю. Гомольского, Л.Н. Коноваловой, Л.И. Никонской, В.Н. Якимца) стран Евросоюза, США и Японии по комплексному развитию и внедрению различных (но всегда предусматривающих принципиальную верификацию декларируемых данных) моделей нефинансовой отчетности [10, 11, 12].

В свою очередь, академическая трактовка проблем модернизации стратегических принципов российского бизнеса (ответственность, отчетность, партнерство), заявленная в ряде вузовских учебников и учебных пособий (М.И. Либоракиной и Л.С. Никоновой, В.А. Михеева, В.В. Шахова, В.М. Цветаевой и др.), в основном выражается в выборочном перечислении качественных примеров, реже – прецедентов, полезности социальноответственного поведения крупнейших отечественных компаний (таких, как НК «ЮКОС», ОАО «Газпром», ОАО «РЖД», ОАО «СУАЛ-Холдинг», ОАО «Сбербанк России», ОАО «Лукойл», ГМК «Норильский никель» и т.д.) [3, 4].

В этом ряду Челябинская область практически всегда оказывается названной лишь фрагментарно не только в образовательном, но и в смысле простой осведомленности.

Например, доклад Ассоциации менеджеров России «Социальные инвестиции в России: роль бизнеса в общественном развитии» [12, с. 50–56] в числе 100 социально ответственных российских компаний упоминает лишь одно челябинское предприятие – ОАО «Челябинский завод “Теплоприбор”», область же в целом представлена ОАО «Комбинат “Магнезит”» (г. Сатка) и ОАО ММК (г. Магнитогорск). В регулярно обновляемом «Депозитарии социальных инициатив (социальных программ, корпоративных социальных отчетов и моделей социального партнерства)» Ассоциации менеджеров России содержится информация о «социальном профиле» только ОАО «Мечел» (г. Челябинск), ОАО «Автомобильный завод “Урал”» (г. Миасс) и ОАО ММК (г. Магнитогорск) [1].

В ходе реализованного в 2006–2009 гг. Некоммерческим партнерством грантодавщих предприятий «Форум доноров» (совместно с газетой «Ведомости» и международной сетью консалтинговых фирм *PricewaterhouseCoopers*) проекта «Лидеры корпоративной благотворительности» ни одно южноуральское предприятие таковым также не объявлялось. Это притом что по итогам 2005 г. только те компании, высшие менеджеры или собственники которых были в составе Челябинской региональной общественной организации «Союз промышленников и предпринимателей», направили на социаль-

ные и благотворительные проекты, представляющие собой продолжительную и преемственную практику, порядка 1 млрд руб. В 2007 г. финансирование по данному направлению достигло 2 млрд руб., а в 2010 г. – 2,7 млрд руб.

Между тем, на наш взгляд, пример Челябинской области – с соответствующим уровнем «политкорректности» регионального информационного пространства [6]; замыкающимся на градообразующие предприятия, флагманы тяжелой индустрии, мощнейшим корпоративно-промышленным потенциалом; со сформировавшимся и действующим ННКО-множеством; сложившимся разнообразием высших учебных заведений, обеспечивающих фактические стороны межсекторного партнерства социально-компетентными кадрами, – несомненно, интересен как «реальный казус» согласования «академической» трактовки корпоративной социальной ответственности с ее подчиненным принципу прагматичной целесообразности практическим воплощением [14].

Является фактом существование как минимум трех подходов к пониманию современной трактовки социальной ответственности бизнеса [2, с. 58–59].

В соответствии с *первым подходом* основная хозяйственная деятельность коммерческого предприятия социально значима по определению, а прибыль – не единственная причина, ради которой оно создано, поскольку прямым следствием ее (деятельности) эффективного наличия становится производство качественных товаров и услуг, уплата налогов и создание хорошо оплачиваемых рабочих мест [20, с. 15–16].

Возможность *второго подхода* предусматривается обстоятельством, когда хозяйствующий субъект (и работодатель) в своей деятельности выходит за минимальные, законодательно определенные рамки и осуществляет стратегически целесообразный вклад в развитие внутренней и внешней среды действия своего бизнеса, повышая тем самым его устойчивость в долгосрочной перспективе. При этом предприятие реализует только такие внутренние и внешние корпоративные социальные программы, которые, безусловно, согласуются с его собственной стратегией развития.

Наконец, *третий подход* обращается к фону растущего интереса российского делового сообщества к проблематике государственно-частного партнерства; к тенденции, уже выразившейся в том, что лидерство в бизнесе априори предполагает усилия по созданию репутации носителя социально ответственного поведения, поскольку «это модно» в расчетливо-прагматичном для предпринимательской среды понимании. Тогда и социальная ответственность заключается не только в том, что менеджмент предприятия учитывает изменяющиеся общественные ожидания в отношении производимой продукции или услуг, но и в том, что оно своим действием принимает активное участие и способствует формированию высоких общественных стандартов (таких, например, как качество профессионального образования или безбарьерная среда для людей с ограниченными возможностями) и тем самым вносит свой вклад в повышение уровня и качества жизни в стране.

Впрочем, следует придавать значение и аргументам против социальной ответственности, коль скоро в ней:

а) существенно затруднено или усложнено использование индикаторов эффективности и оценки социальных программ, всегда предполагающих расходы имеющихся у организации средств;

б) распыляются потенциальные возможности и увеличиваются издержки активности предприятия в тех основных областях, ради которых, собственно, оно и создавалось (учредителями, менеджментом, инвесторами, акционерами).

Тем не менее практическая приверженность и готовность следовать тому или иному подходу трансформируются в управлеченческое решение организовать (провести, исполнить) корпоративную социальную программу, а именно увязанный и согласованный в части ресурсов, исполнителей и сроков осуществления комплекс мероприятий, обеспечивающий эффективное решение приоритетных внутрикорпоративных социальных задач или внешних социальных проблем местного сообщества на территории пребывания субъекта хозяйствования [5].

С точки зрения типологии можно выделить следующие характеристики социальных программ предприятия или организации [18, с. 111–112]:

- по степени сложности состава и уровню представительства субъектов-участников программной деятельности – организаторы, реципиенты, партнеры, посредники и пр.;
- по времени (продолжительности) реализации программы – долгосрочная, среднесрочная, текущая, актуальная;
- по целевой значимости механизма реализации программы – конкурсный поиск лучшего и иные соревновательные процессы; поддержка в развитии и продвижении перспективных гуманитарных и социальных технологий; организация необходимых и эффективных социальных институтов; развитие и поддержка коммуникаций межсекторного социального партнерства; территориальная организация социальной сферы и т.д.;
- по уровню (масштабу) реализации (применения, транслирования) программы – корпоративный, отраслевой, местный, региональный, федеральный и т.п.;
- по качеству оформления (документирования, паспортизации) программы и отчетности по ней – без регламента; по процедуре в пределах компетенций организаторов, реципиентов, партнеров, посредников программы; по соглашению между субъектами программной деятельности в соответствии с нормативно-правовыми актами по принадлежности (федеральное законодательство, законодательство субъекта Российской Федерации, местное законодательство, декларация, хартия, договор и пр.); в соответствии с международными стандартами корпоративной нефинансовой отчетности и т.д.;

- по источнику (форме) финансирования (обеспечения) программных мероприятий – за счет текущих расходов организации; за счет прибыли (до налогообложения); за счет чистой прибыли; за счет нефинансовых ресурсов;
- по эффекту, полученному от реализации программы – имиджевый, социальный, экономический; тактический, стратегический; в денежном выражении, в относительных единицах, по индексу, по рейтингу, без расчета;
- наконец, по сферам (направлениям, проблемным областям) реализации – внешненаправленная: развитие местного сообщества; добросовестная деловая практика; добровольный отказ от вида производственной деятельности ради снижения социальных или экологических проблем территории; природоохранная деятельность и ресурсосбережение; внутриорганизационная: формирование *human resources* через обучение, стимулирование и развитие персонала; социально ответственная структуризация предприятия; оптимизация внутренних коммуникаций в организации; охрана здоровья сотрудников, профилактика профессиональных заболеваний и обеспечение безопасных условий труда; повышение эргonomичности рабочего места и рабочего пространства для персонала, прямо связанного с производственной деятельностью и ее обслуживанием; организация рабочего снабжения; развитие социальной инфраструктуры предприятия, поддержка семьи, отцовства, материнства и детства и пр..

Понимание типологического разнообразия корпоративных социальных программ позволяет назвать признанный инструментарий их реализации, в частности:

- денежный грант (адресная финансовая помощь, выделяемая под реализацию образовательных, научных, культурных и прочих проектов (программ) или на цели проведения прикладного исследования);
- участие в целевом капитале (эндаументе) некоммерческой организации, реализующей свои уставные цели в области образования, науки, здравоохранения, культуры, физической культуры и спорта, искусства, архивного дела или социальной помощи (поддержки);
- благотворительное пожертвование, спонсорская помощь (адресная помощь, выделяемая для проведения социальной акции (мероприятия, проекта, программы) в денежной (целевое перечисление средств по смете расходов организатора, оплата счетов организатора и др.) и (или) натуральной форме (товары, продукция, услуги, административное помещение, помещение для проведения мероприятия, транспорт, оборудование, волонтеры, охрана, призовой фонд и т.д.);
- социально значимый маркетинг (адресная финансовая помощь, заключающаяся в перенаправлении процента с продажи конкретного

товара (продукции, услуги) в бюджет реализуемой корпоративной социальной программы);

- долевое финансирование* (адресная финансовая помощь, выраженная в совместном – с участием государственных, региональных и (или) муниципальных властей и неправительственных некоммерческих организаций – финансовом (ресурсном) обеспечении социальной программы; или же – как разновидность – долевое финансирование в форме сбора средств (перечислений) от сотрудников (из получаемой ими заработной платы) и администрации предприятия на определенный корпоративный социальный проект (программу);
- социальная инвестиция* (финансовая помощь, выделяемая предприятием на исполнение долгосрочной и, как правило, совместной с определенным числом партнеров программы, направленной на достижение решающего (глобального) социального эффекта в интересах многих целевых групп населения [18, с. 74–140], требующая при этом: а) делегирования сотрудникам предприятия бремени добровольного и безвозмездного участия в программе собственными знаниями, опытом, навыками, временем, информированностью и связями; б) создания целевого административного (социального) бюджета предприятия – средств, выделяемых на реализацию корпоративной социально значимой активности).

Особую роль в части реализуемости той или иной корпоративной социальной программы играет практика администрирования программной деятельности, предполагающая как упрощение, так и, в определенных случаях, усложнение состава и уровня представительства субъектов–участников программы (в которую помимо заинтересованных организаторов могут входить и организованные в юридическое лицо реципиенты, партнеры, посредники и пр.)

Вариативность механизмов социально-программного администрирования делает возможным следующее разнообразие [19, с. 101–112]:

- а) предприятие, заинтересованное в исполнении корпоративной социальной программы, приглашает для ее осуществления (отбирает в ходе открытого конкурса) многопрофильную неправительственную некоммерческую организацию;
- б) предприятие участвует в деятельности фондов развития местного сообщества (перечисляя средства на стипендии и гранты, финансируя именные гранты (конкурсы, проекты, программы), повышая финансовую состоятельность фонда), создаваемых для воплощения в жизнь социально значимых программ конкретного муниципального образования (локальной территории) и способных объединить усилия административных, бизнес-структур и НКО;
- в) предприятие участвует в муниципальных (территориальных, региональных, окружных) ярмарках социально значимых проектов (когда их раз-

работчики – неправительственные некоммерческие организации, а также муниципальные или государственные учреждения – представляют собственные технологии (проекты, программы), направленные на решение проблем территории или различных групп общественности, а заказчиками могут выступить администрации муниципальных образований, региональные или окружные власти, а также и бизнес-сообщество. Таким образом, заказчик финансирует выбранный на конкурсной основе социальный проект (программу), а некоммерческая организация – победитель конкурса – становится его (ее) исполнителем).

В сегодняшних условиях очевидно, что именно Социальную хартию российского бизнеса следует признать документом, вобравшим в себя все принципиальные и теоретико-методологические особенности программирования корпоративной социальной ответственности предпринимательского сообщества.

Таким образом, исследование на предприятиях крупного индустриального центра страны, подчиненное решению задачи понимания факторов влияния, условий становления и развития корпоративных социальных программ, должно быть, на наш взгляд, сориентировано на:

а) выявление нового критерия оценки степени институциализации гражданского общества в современной России посредством определения особенностей распространения и практического усвоения положений Социальной хартии российского бизнеса (в том числе принятия их в качестве уставных оснований для создания общероссийских и региональных предпринимательских организаций);

б) проведение детального анализа практик управления корпоративными социальными программами на предприятиях области по ключевым аспектам их целевого исполнения;

в) соответствие показателей и пределов адекватности экономических затрат южноуральских предприятий крупного, среднего и малого бизнеса, осуществляющих корпоративные социальные программы по всей номенклатуре программных расходов, реальному уровню социальных проблем и состоянию социальной напряженности в одном из ведущих регионов Российской Федерации.

## Литература

1. Депозитарий социальных инициатив (социальных программ, корпоративных социальных отчетов и моделей социального партнерства) // Ассоциация менеджеров России: офиц. сайт. URL: <http://www.arm.ru/doc128.html>

2. *Корсаков М.И., Коновалова Л.Н., Якимец В.Н.* Управление корпоративными социальными программами компаний. – М.: Ассоциация менеджеров России, 2003.
3. *Либоракина М.И., Никонова Л.С.* Социальное партнерство: взаимодействие между государственными, коммерческими и общественными структурами. Опыт проведения учебной программы. – М.: Ин-т экономики города, 2001.
4. *Михеев В.А.* Основы социального партнерства: Учебник для вузов. – М.: Экзамен, 2001.
5. О принципах корпоративной социальной ответственности. Меморандум Ассоциации менеджеров России. – М.: Комитет Ассоциации менеджеров России по корпоративной ответственности, 2006.
6. *Орлов П.А.* Web-обеспечение корпоративных социальных программ: сайты предприятий Челябинска о практике социального партнерства // Бизнес и общество. – 2005. – № 4–5.
7. *Орлов П.А.* Вопросы социального партнерства и социальной ответственности бизнеса в проблематике профессиональной подготовки менеджеров в вузах г. Челябинска // Общественные институты – реальная социальная сила развития гражданского общества в России: Сборник статей по материалам заоч. международной науч.-практ. конф. – М.: Фонд социального развития, 2006.
8. Пенсионная реформа в России. Аналитический доклад Русского экономического общества. – М.: РЭО, 2003.
9. Покаяние богатых перед бедными: социальную ответственность РСПП заменил социальной отчетностью // Экспертный канал «Открытая экономика»: сайт. URL: <http://www.opes.ru/1060597>.
10. Руководство по отчетности в области устойчивого развития (Global Reporting Initiative, 2000). – М.: РОО «Эколайн», 2003.
11. Руководство по отчетности в области устойчивого развития. Версия 3.0 (Global Reporting Initiative, 2000–2006). – М.: РОО «Эколайн», 2006.
12. Социальные инвестиции в России: роль бизнеса в общественном развитии / Под ред. С.Е. Литовченко. – М.: Ассоциация менеджеров России, 2004.
13. Стандарт верификации отчетов AA1000 // Институт социальной и этической отчетности (Institute of Social and Ethical Accountability, Лондон). – М.: Агентство социальной информации, 2003.
14. *Степанов И.* Ответственный выбор: Челябинский СПП присоединился к Социальной хартии российского бизнеса // Челябинская региональная общественная организация «Союз промышленников и предпринимателей»: офиц. сайт. URL: <http://www.sppchel.ru>
15. *Сунгуров А.* Тенденции развития гражданского общества в России // Научное знание о благотворительности и некоммерческом секторе в высшей школе: Материалы семинара. – СПб., 2003.
16. Уральские общественные ведомости. – 2004. – № 164.

17. Учебно-методическое объединение вузов России по образованию в области менеджмента: офиц. сайт. URL: <http://www.umoman.ru/>
18. Якимец В.Н. Социальные инвестиции российского бизнеса: механизмы, примеры, проблемы, перспективы // Труды Института системного анализа РАН. – 2005. – № 18.
19. Якимец В.Н., Никовская Л.И., Коновалова Л.Н. Теория и практика межсекторного социального партнерства в России / Под ред. А.Г. Поршнева, Ю.Л. Старостина. – М.: ГУУ, 2004.
20. Яковлева Л.Р., Кравченко Е.Ю. Социальная ответственность организаций потребительской кооперации: теория и практика. – Белгород: Кооперативное образование, 2005.

---

## Комплексное прогнозирование инвестиционных рисков телекоммуникационной компании

---

**Л.И. Рассолова**

Рассматриваются вопросы повышения экономической эффективности бизнеса на основе прогнозирования и оценки рисков. На примере телекоммуникационных компаний показаны принципы комплексного подхода к прогнозированию при разработке и внедрении инвестиционных проектов. Даны рекомендации по применению различных подходов к прогнозированию в зависимости от его периода, затрат на осуществление прогнозов, степени вовлечения в процесс стейкхолдеров и других характеристик. Особое внимание уделяется форсайту как наиболее эффективному методу прогнозирования при решении широкого круга проблем социально-экономического развития.

*Ключевые слова:* телекоммуникационные компании, инвестиционные проекты, инвестиционные риски, оценка рисков, задачи прогнозирования, методы прогнозирования, пассивное прогнозирование, активное прогнозирование, форсайт, форсайт-проект.

Эффективность экономической деятельности хозяйствующих субъектов, в том числе телекоммуникационных компаний, должна обеспечиваться при максимально доступном горизонте прогнозирования. В связи с этим задачи прогнозирования возникают на временных горизонтах, сопоставимых с интенсивностью смены основных телекоммуникационных технологий [8, с. 28–36]. В условиях высокой неопределенности реализации инвестиционных проектов необходим системный подход к прогнозированию связанных с этим рисков, основанный не только на комбинации экономико-статистических и интуитивных моделей, как это предлагается некоторыми исследователями [5, с. 153], но и на основе использования различных методов влияния на прогнозируемые показатели. Такой комплексный подход к прогнозированию инвестиционных рисков телекоммуникационных компаний предлагается реализовать на основе системы методов прогнозирования, обеспечивающих, в зависимости от имеющихся ресурсов, не только отстраненную оценку рисков, но активное влияние на них. При этом предлагаемый комплексный подход органично сочетается с другими методами прогнозирования, например, модульным принципом прогнозирования инфокоммуникаций [6, с. 104].

Необходимость комплексного подхода определяется также основополагающими принципами прогнозирования, такими как [5, с. 154]:

- системность прогнозов, требующая согласованности и иерархичности прогнозов различных масштабов, а также внешних условий, существенно влияющих на результаты прогноза;
- согласованность прогнозов различной природы и периодов упреждения;
- вариантность прогнозирования в соответствии с наиболее вероятными сценариями развития и конъюнктуры рынка;

- цикличность прогнозирования, включая корректировку прогнозов по мере поступления новых данных об объекте прогнозирования и изменениях прогнозного фона;
- верифицируемость прогнозирования, включая определение достоверности, точности и обоснованности прогнозов.

Обзор научной литературы по прогнозированию показал, что в настоящее время существуют три принципиальных подхода, которые целесообразно использовать на системной основе для комплексного прогнозирования оценки рисков инвестиций телекоммуникационных компаний:

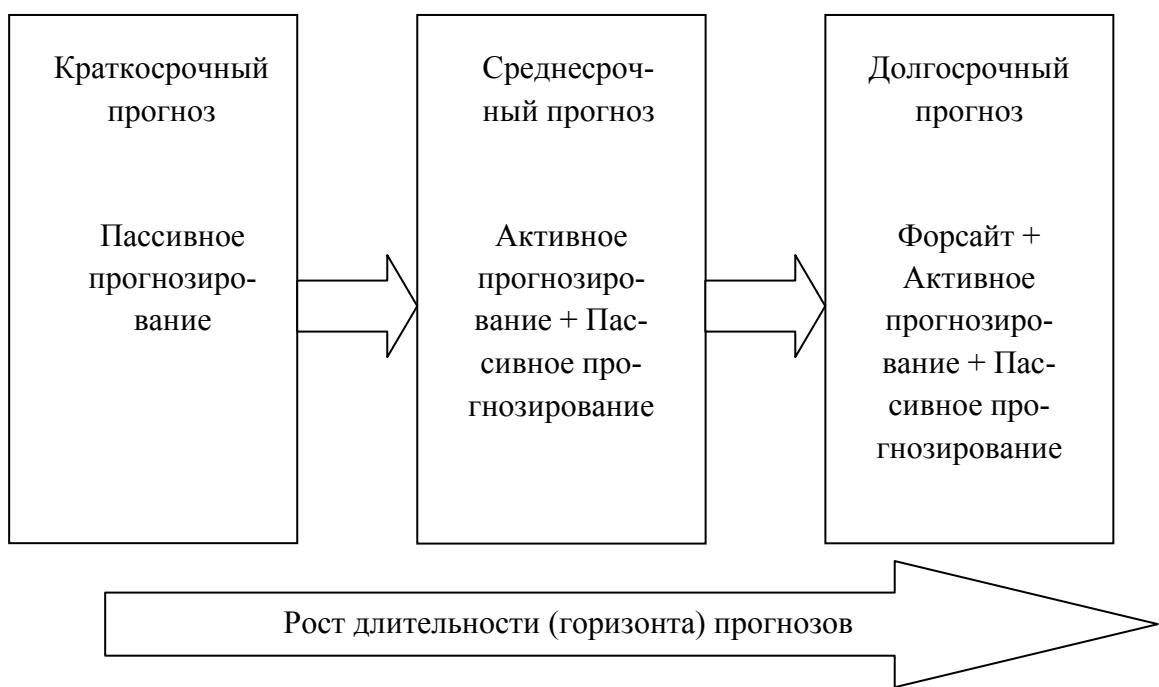
- пассивное прогнозирование;
- активное прогнозирование;
- осознанное проектирование будущего (форсайт).

Области оптимального применения предложенных подходов к прогнозированию приведены в табл. 1, охватывают все возможные случаи прогнозирования по периоду (горизонту) прогнозирования, необходимым затратам на осуществление прогнозирования, вовлечению в процесс прогнозирования региональных подразделений и возможности привлечения к прогнозированию заинтересованных лиц (стейкхолдеров), что свидетельствует о комплексном характере предложенного подхода.

**Таблица 1**  
**Рекомендуемые области применения подходов к прогнозированию**  
**инвестиционных рисков телекоммуникационных компаний**

<b>Характеристика прогнозирования</b>	<b>Подходы к прогнозированию</b>		
	<b>пассивный</b>	<b>активный</b>	<b>форсайт</b>
Период (горизонт) прогнозирования	Краткосрочный	Среднесрочный	Долгосрочный
Затраты на осуществление прогнозов	Низкие	Средние	Высокие
Степень вовлечения региональных подразделений в процесс прогнозирования	Незначительная	Значительная	Значительная
Степень вовлечения заинтересованных лиц (стейкхолдеров) в процесс прогнозирования	Практически не вовлекаются	Привлекаются для оценки результатов прогнозов и эффективности управления инвестиционными рисками	Участвуют в достижении результатов прогнозов, включая ограничение инвестиционных рисков
Требования к оперативности осуществления прогнозов	Высокий уровень оперативности	Средний уровень оперативности	Специальных требований по оперативности не предъявляется

При этом прогнозы, полученные при различных подходах, не исключают, а взаимно дополняют друг друга. На рис. 1 приведен процесс совместного применения подходов к прогнозированию в зависимости от длительности (горизонта) прогнозирования.



**Рис. 1. Процесс совместного применения подходов к прогнозированию в зависимости от длительности (горизонта) прогнозирования**

Рисунок 2 иллюстрирует рекомендации по совместному применению подходов к прогнозированию в зависимости от объема ресурсов, которые компания может выделить для осуществления прогнозирования.



**Рис. 2. Процесс совместного применения подходов к прогнозированию в зависимости от объема ресурсов, выделяемых для осуществления прогнозирования**

При осуществлении предлагаемого подхода к комплексному прогнозированию инвестиционных рисков телекоммуникационных компаний следует учитывать известные научные исследования, проведенные в этой области. Так, развитие электросвязи в значительной мере определяется состоянием экономики, которое принято оценивать величиной валового национального (ВНП) или внутреннего (ВВП) продукта. Еще в 1963 г. А. Джипп опубликовал статью «Благосостояние нации и телефонная плотность», в которой была доказана зависимость между телефонной плотностью и ВНП, приходящимся на душу населения. Фундаментальные исследования этого вопроса, проведенные для задач развития электросвязи в XXI в., можно найти, например, в работах Л. Е. Варакина [3]. Общим подходом, принятым в прогнозировании развития телекоммуникаций, стала разработка эконометрических моделей, описывающих воздействие экономических показателей на прогнозируемые значения, характеризующие телекоммуникационную отрасль, отдельные компании, технологии или услуги [7].

*Пассивное прогнозирование* может осуществляться качественными, количественными, а также комбинированными методами<sup>1</sup>. К качественным методам такого прогнозирования относятся метод экспертных оценок<sup>2</sup>, сценарное планирование и модели распространения, в том числе модели принятия технологий. Количественные методы включают экстраполяционные, в которых исторические данные экстраполируются в будущее, и причинные модели, в которых с помощью статистических методов определяются причинно-следственные связи между разными параметрами. Комбинацией этих методов являются модели распространения и S-образные кривые (модель Басса, логистическая модель и др.).

Выбор метода прогнозирования в конкретной ситуации рекомендуется осуществлять в зависимости от этапа жизненного цикла прогнозируемой услуги или технологии<sup>3</sup> [9, с. 59–63]. На ранних этапах жизненных циклов, когда статистических данных недостаточно, более приемлемыми являются качественные методы прогнозирования, а с накоплением эмпирических данных становится возможным использование количественных методов.

Анализ традиционных методов, которые возможно использовать для пассивного прогнозирования рисков инвестирования телекоммуникацион-

---

<sup>1</sup> Комбинированные методы прогнозирования – совместное использование методов эвристического (качественного) и математического (количественного) прогнозирования с целью объединения присущих им достоинств и компенсации недостатков.

<sup>2</sup> Экспертные оценки – количественные или порядковые оценки процессов или явлений, не поддающихся непосредственному измерению. Экспертные оценки играют существенную роль при принятии решений, в том числе при прогнозировании альтернатив и их следствий. При пассивном прогнозировании эксперты не предлагают решения, обеспечивающие достижение прогнозируемыми показателями целевых значений.

<sup>3</sup> Инвестиционный проект от момента своего появления до момента окончания или ликвидации проходит ряд определенных этапов, которые называются жизненным циклом проекта.

ными компаниями, позволяет выявить ряд их недостатков. Это прежде всего специализированность методов, а также высокие погрешности получаемых с их помощью прогнозов, особенно на длительных интервалах времени или в условиях существенного изменения прогнозного фона. Например, экстраполяционные методы обеспечивают лишь укрупненные оценки макроэкономического характера, не учитывая наличия жизненного цикла услуг. Нормативные методы позволяют прогнозировать только изменение потребления традиционных телекоммуникационных услуг. Поэтому многие показатели не могут быть адекватно спрогнозированы указанными методами<sup>4</sup>.

Региональные рынки являются основным источником роста абонентских баз операторов за счет привлечения новых абонентов, в связи с чем *контролируемое освоение региональных рынков* является исключительно важным направлением в работе операторов сотовой связи. Они, через свои региональные подразделения, активно воздействуют на рынки, реализуя новые маркетинговые инициативы, включающие вывод на рынок сегментно-ориентированных предложений, программ, направленных на повышение качества обслуживания абонентов, а также на расширение спектра дополнительных услуг и др. Складывающаяся ситуация, связанная с высоким уровнем конкуренции на рынке телекоммуникационных услуг, быстрыми темпами смены технологий и потребительских предпочтений, высокими инвестиционными рисками, требует максимально полного, активного вовлечения региональных подразделений телекоммуникационных компаний в процесс снижения инвестиционных рисков и достижения целевых показателей, обеспечения эффективности инвестиционных проектов. Для решения этой проблемы, наряду с другими подходами, предлагается использовать так называемое *активное прогнозирование*, являющееся средством информационного управления<sup>5</sup> региональными подразделениями компаний по достижению целевых показателей.

При информационном регулировании [4] управляющий орган – центральный офис телекоммуникационной компании – передает информацию о прогнозируемых значениях факторов, влияющих на реализацию инвестиционных проектов, управляемым субъектам (региональным подразделениям). Если при обычном информационном регулировании и рефлексивном управ-

<sup>4</sup> Например, прогнозирование емкости региональных рынков новых телекоммуникационных услуг, сталкивается с проблемами, среди которых: неизученность рынков новых телекоммуникационных услуг, отсутствие достаточного периода статистических наблюдений, существующая неудовлетворенность потребностей в традиционных услугах электросвязи, что приводит к отсутствию ценовой эластичности спроса потребителей и затрудняет оценку возможной эластичности спроса на новые услуги, формирование спроса на новые телекоммуникационные услуги в условиях переходной экономики и периодически происходящих финансово-экономических кризисов, характер и степень воздействия которых практически невозможно оценить.

<sup>5</sup> Информационное управление (регулирование) заключается в целенаправленном воздействии на информацию, используемую региональными подразделениями при принятии и реализации инвестиционных решений.

лении центральный офис компании сообщает региональным подразделениям некую *фактическую* информацию, то при активном прогнозировании сообщается *прогнозная* информация, а также система мотивации по достижению прогнозируемых показателей. То есть центральный офис уведомляет свои региональные подразделения о том, что если они будут действовать наилучшим образом, то результат будет таким, каким его прогнозирует центральный офис<sup>6</sup>. Региональные подразделения используют прогнозную информации при разработке и реализации собственных действий по подготовке и внедрению инвестиционных проектов. Активный прогноз является более опосредованным инструментом воздействия на телекоммуникационную компанию и ее региональные подразделения, чем информационное регулирование, так как последнее требует значительно большей информированности центрального офиса, что далеко не всегда возможно при инвестиционной деятельности.

В случае активного прогноза использовать для определения его точности отклонение фактического результата от прогнозного значения не представляется возможным в силу того, что с его помощью нельзя оценить фактический результат прогнозирования, каким он был бы без информационного воздействия. В связи с этим автором разработана *система показателей*, обеспечивающих оценку качества активного прогнозирования инвестиционных региональных рисков телекоммуникационной компании. Эта система показателей характеризует точность активного прогнозирования риска с точки зрения основных субъектов инвестиционного проекта:

- центрального офиса телекоммуникационной компании;
- региональных подразделений телекоммуникационной компании;
- инвесторов проекта и иных стейкхолдеров.

Эти оценки могут осуществляться до начала активного прогнозирования и после реализации очередного этапа инвестиционного проекта или его полного завершения.

Однако вовлечения региональных подразделений в активное прогнозирование и управление рисками инвестиционных проектов может оказаться недостаточно, особенно если эти проекты имеют длительные сроки реализации и затрагивают интересы широкого круга лиц, находящихся вне рамок телекоммуникационной компании. В таких случаях рекомендуется использовать *методологию форсайта*.

Правительства отдельных стран и руководители крупнейших компаний поддерживают и развиваются свои конкурентные преимущества, в первую очередь за счет разработки и вывода на рынки инновационных товаров и услуг [11].

---

<sup>6</sup> В этом смысле прогнозом, сообщаемым региональному подразделению, может быть и его собственное ожидаемое действие, что при сообщении фактической информации не имеет места.

Формируются специальные программы, определяющие приоритетные области развития науки и технологий. Методы, используемые в этих проектах и получившие обобщающее название «форсайт» (от англ. *foresight* – «предвидение»), зарекомендовали себя как наиболее эффективный инструмент выбора приоритетов в сфере науки и технологий, а в дальнейшем – и применительно к более широкому кругу проблем социально-экономического развития. По сравнению с прогнозом форсайт является более широким понятием, охватывая не только оценку будущего, но и сам процесс его формирования [10]. В отличие от прогноза (*forecast*) в смысле угадывания будущего, часто определяемого факторами, на которые не способны повлиять лица, принимающие решения, форсайт исходит из управляемых вариантов возможного будущего, которые могут наступить при выполнении определенных условий: правильного определения сценариев развития, достижения консенсуса по выбору того или иного желательного сценария, предпринятых мер по его реализации и т.д.

Обобщая опыт применения форсайта, можно заключить, что в его рамках наиболее продуктивно используются методы: Дельфи, критические технологии, разработка сценариев, технологическая дорожная карта и формирование экспертных панелей. Набор подходов, используемых в форсайт-проектах, постоянно расширяется и охватывает сегодня десятки методов как качественных (интервью, обзоры литературы, морфологический анализ, «деревья соответствий», сценарии, ролевые игры и др.), так и количественных (анализ взаимного влияния, экстраполяция, моделирование, анализ и прогноз индикаторов и др.). Набор методов, применяемых в том или ином проекте, рекомендуется выбирать с учетом множества факторов: временных и ресурсных ограничений; наличия достаточного количества высококвалифицированных экспертов; доступа к информационным источникам и др. При этом ключевым условием успешности проекта является использование методов, обеспечивающих эффективную работу привлекаемых экспертов.

При использовании методологии форсайта следует учитывать, что все успешные проекты основывались на комплексных подходах, причем выявились тенденция постоянного усложнения системы используемых методов.

Одно из наиболее существенных свойств форсайта состоит в том, что установление связей, контактов и партнерств в процессе формирования сценариев будущего зачастую более важно, чем собственно задачи прогноза. Основные различия между форсайтом и прогнозированием приведены в табл. 2.

Таблица 2

## Сравнительный анализ форсайта и прогнозирования [1, с. 100]

Сравниваемая характеристика	Форсайт	Прогнозирование
Исходные данные, потребности и задачи исследования	Остаются открытыми и подлежат уточнению в процессе работы	Должны быть определены заранее
Преобладающие методы исследования	Качественные	Количественные
Целеполагание исследования	Создает и расширяет коммуникации, обмен мнениями и идеями между участниками процесса	Получение результата, который может быть достигнут и одним человеком, вне зависимости от мнений других
Принятие решений	Используются критерии для оценки результатов и подготовки принятия решений	Отсутствует необходимость в наличии критериев для оценки результатов и подготовки принятия решений
Коммуникативные ценности	Возникновение и развитие взаимодействия между участниками процесса	Результаты важнее, чем взаимодействие между участниками процесса
Важность консенсуза среди участников процесса	Важно	Не важно
Уровень учета субъективных оценок экспертов	Высокий	Незначительный

Таким образом, форсайт представляет собой существенно более комплексный подход, чем традиционное прогнозирование. В рамках форсайта оцениваются прежде всего возможные перспективы инновационного развития, связанные с прогрессом информационно-коммуникационных технологий, очерчиваются возможные технологические горизонты, которые могут быть достигнуты при вложении определенных средств и организации систематической работы, а также ожидаемые эффекты. Кроме того, форсайт основан на участии множества экспертов из сфер, связанных с тематикой конкретного проекта, а также проведении опросов групп населения, заинтересованных в решении обсуждающихся проблем. Наконец, форсайт нацелен на разработку практических мер по достижению намеченных стратегических целей и предполагает проведение проектирования будущего на основе процесса итерационного типа, направленного на осознанное и управляемое достижение сформулированной цели.

Согласованное взаимодействие различных участников форсайт-проекта, их влияние на анализ, выбор вариантов будущего, действия по его реализации – не менее важные факторы форсайт-проектирования, чем достигаемая цель. Форсайт способен внести заметный вклад в формирование более гиб-

кой политики телекоммуникационной компании, адаптированной к постоянно меняющимся условиям. Интенсивное взаимодействие заинтересованных участников в ходе реализации форсайт-проектов позволяет рассматривать форсайт также как инструмент управления неопределенностью (рисками) инвестиционных проектов [2, с. 219–233].

Таким образом, форсайт является не только системным методом предвидения, но и инструментом формирования будущего. Он должен рассматриваться как объективно востребованный процесс систематической оценки альтернативных вариантов развития телекоммуникационных компаний.

Методология форсайт-проектов предполагает сбор информации и регулярное обсуждение долгосрочных перспектив с вовлечением всех заинтересованных сторон. Формирование общего видения задач и возможных путей их решения в дальнейшем существенно облегчает мобилизацию совместных действий; способствует расширению доступа к результатам форсайта всем заинтересованным сторонам.

Мировой опыт технологического форсайта достаточно разнообразен, как в части стран, его применяющих, так и в части субъектов форсайта – стран и их сообществ, регионов, крупных корпораций. В частности, региональный опыт обобщен в материалах ЮНИДО<sup>7</sup>. Определение субъекта регионального форсайта – также не очевидная задача в условиях российской экономики. Помимо регионального форсайта для телекоммуникационных компаний следует рассматривать также межрегиональный и субрегиональный форсайты.

Выбор участников форсайта – принципиально важная составляющая всей методологии. При формировании долгосрочного прогноза важно не только понять и сформулировать, какая технология (услуга) будет реализована в регионе, каковы временные и экономические параметры ее жизненного цикла, какие ресурсы и какие управленческие воздействия для этого необходимы. Исключительно важно, кто этот прогноз формирует – отстраненные эксперты или лица, имеющие в этом регионе экономические и иные интересы. Только скоординированный характер межрегионального и региональных форсайтов позволит не только увидеть и спроектировать телекоммуникационными компаниями ход и результат инвестиционных проектов в регионах, но и увязать их в единую систему, создать конкурентные преимущества для их участников, обеспечить сотрудничество экономических субъектов как в рамках отдельного региона, так и в масштабах страны. На основе форсайта телекоммуникационные компании могут решить одну из основных задач – обеспечить тесное взаимодействие всех заинтересованных сторон при инве-

<sup>7</sup> ЮНИДО (*UNIDO – United Nations Industrial Development Organization*) – специализированное агентство Организации Объединенных Наций, деятельность которого посвящена проблемам промышленного развития. ЮНИДО содействует внедрению технологии форсайта, в том числе на региональном уровне с целью создать возможность разработки стратегий с использованием перспективных технологий. ЮНИДО осуществляет региональные инициативы в области форсайта в Азии, Латинской Америке, Центральной и Восточной Европе, СНГ.

стиционной деятельности при высокой конкурентоспособности внедряемых телекоммуникационных технологий и услуг. При этом телекоммуникационные компании получают возможность составить обоснованное представление о перспективах своего развития в конкретных регионах. Организация форсайта предполагает сотрудничество телекоммуникационных компаний федерального уровня, таких как ОАО «МТС», с регионами. Для этого рекомендуется осуществлять координацию деятельности и согласовывать долгосрочные прогнозы, выполнение которых зависит от совместных целенаправленных действий администраций регионов и телекоммуникационных компаний.

## Литература

1. *Cuhls K.* From Forecasting to Foresight Processes – New Participative Foresight Activities in Germany // Journal of Forecasting. – 2003. – № 22.
2. *Van der Meulen B., De Wilt J., Rutten J.* Developing a Future for Agriculture in the Netherlands // Journal of Forecasting. – 2003. – № 22.
3. *Варакин Л.Е.* Основы теории развития инфокоммуникаций и ее практическое применение // Связь в России в XXI в. / Под ред. Л.Е. Варакина. – М.: Международная академия связи, 1999.
4. *Горелик В.А., Кононенко А.Ф.* Теоретико-игровые модели принятия решений в эколого-экономических системах. – М.: Радио и связь, 1982.
5. *Кузовкова Т.А., Тимошенко Л.С.* Анализ и прогнозирование развития инфокоммуникаций. – М.: Горячая линия – Телеком, 2009.
6. *Кузовкова Т.А., Никулина Т.Ю., Салютина Т.Ю., Тимошенко Л.С.* Прогнозирование объемов услуг связи на основе модульного принципа и метода управляемого прогноза. – М.: ЦНТИ «Информсвязь», 2004.
7. Маркетинг предприятия сотовой радиотелефонной связи: Информационное пособие / Под ред. А. Манина. – М.: Ассоциация-800, 1996.
8. *Нижегородцев Р.* Стратегия инновационного прорыва для России // Экономические стратегии. – 2008. – № 1.
9. *Орлова Е.Р.* Инвестиции: Учеб. пособие. – 5-е изд., испр. и доп. – М.: Омега-Л, 2008.
10. *Серегина С.Ф., Барышев И.А.* Закономерно ли появление форсайта? // Форсайт. – 2008. – № 2.
11. *Соколов А.В.* Форсайт: взгляд в будущее // Форсайт. – 2007. – № 1.

## **ВРЕМЯ РЕФОРМ**

---

### **Роль управленческих инноваций в модернизации экономики страны**

---

**Р.И. Акмаева**

Рассматриваются возможности и пути формирования эффективных бизнес-моделей и бизнес-стратегий на российских предприятиях в период экономического кризиса и посткризисного развития. На примере исследований, проведенных в компании *Toyota*, показана роль управленческих инноваций в обеспечении конкурентоспособности предприятий в новых экономических условиях. Особое вниманиеделено проблеме повышения социальной ответственности бизнеса (путем внедрения управленческих инноваций) в решении задач по модернизации структуры экономики страны.

*Ключевые слова:* модернизация экономики, стратегия модернизации, конкурентное преимущество, управленческие инновации, бизнес-модели, бизнес-стратегии, концепция бизнеса, стратегический менеджмент, концепция общих ценностей, социальная ответственность бизнеса.

Модернизация экономики и технологий входит в число самых важных политических приоритетов современной России. Страна не может существовать в XXI в. лишь как поставщик нефти и газа – тем более что ее доля в мировой добыче этих энергоресурсов с 1985 г. заметно снизилась (с 19,4 до 12,9% по нефти и с 35,8 до 17,6% по газу). Очевидно, что нужно уходить от сырьевой модели экономики и модернизировать саму ее структуру; альтернативы этому курсу нет. Но речь должна идти о модернизации поступательной и постепенной, чтобы сформировать стабильные условия развития страны, не допуская скачков.

Модернизация основывается на догоняющей модели развития; это значит, что в ряде сфер нам неизбежно придется догонять конкурентов. Задача заимствования проще и связана с меньшими издержками, чем разработка принципиально нового. Эксперты экономического клуба «Известий» полагают, что российская промышленность устарела и изношена, поэтому сейчас не время заниматься инновациями. Известный отечественный эксперт В. Иноземцев также полагает, что России следует сделать упор на развитии современной конкурентоспособной промышленности, а не на построении абстрактной «инновационной экономики»: «Стране нужна новая индустриализация, а не инновационные мечтания – ведь экономика, не создающая спроса на новые технологии, отторгнет инноваторов» [4]. По мнению В. Иноземцева, в современной глобальной экономике инновации не приемлют границ и делать на них акцент при отсутствии в стране развитой промышленности – значит в конечном счете финансировать индустриальное развитие в других регионах мира. А развивать инновации следует только тогда, когда в реальном секторе экономики будет запущен механизм их освоения, когда государ-

ство научится понуждать российский бизнес к использованию самых передовых технологических решений, уже применяемых в мире.

Безусловно, инновации появляются только там, где на них возникает спрос, а спрос возникает лишь там, где существует промышленность, способная воплотить в жизнь инновационные идеи. В России же складывается ситуация, в которой наш индустриальный сектор не обнаруживает потребности в инновациях, а рынок не стимулирует тех, кто готов их предложить. В соответствии с выдвинутой академиком В. Полтеровичем гипотезой об «инновационной паузе» текущий экономический кризис во многом возник вследствие снижения эффективности потока технологических новшеств, из-за того, что действующие базисные инновации, или «технологии широкого применения» (ТШП) – компьютеры и Интернет, уже в основном исчерпали свои возможности мотора экономического роста, так как не генерируют достаточного количества вторичных инноваций, а новые ТШП запоздали и пока не готовы взять на себя эту роль [8]. Не случайно В. Полтерович, обосновывая свою гипотезу «инновационной паузы», пишет о «ловушке недоразвитости» (плохое оборудование, нет экономии на масштабах, нет прибыли и возможности инвестировать из нее). Все это мешает инновациям стать мотором экономического роста, так как отсталое производство не формирует спрос на инновации и подавляет их предложение, отсутствие которого, в свою очередь, тормозит спрос. Он предлагает заботиться о повышении производительности труда за счет «грамотного заимствования и доработки западных технологий» и «параллельно создавать условия для роста за счет принципиально новых продуктов» (цит. по [1]).

Возможность заимствования созданных развитыми странами институтов, технологий и методов хозяйствования (управленческих инноваций) позволяет развивающимся странам использовать уникальный шанс на сближение с развитыми за счет широкомасштабного внедрения более эффективных технологий, уже созданных лидерами. Но успех политики заимствования, по мнению В. Полтеровича, зависит от повышения «абсорбционной способности страны – умения распознавать ценность новой внешней информации, усваивать ее и применять для коммерческого использования», что необходимо для последующего перехода к инновационному развитию [8]. Следовательно, стратегия модернизации необходима, чтобы преодолеть инновационную паузу на основе создания нового института – системы интерактивного управления ростом, основанной на взаимодействии государства, ассоциаций бизнеса и общества. Для этого нужен более высокий уровень координации и соответственно должна возрасти роль государства, что потребует постоянной его вовлеченности в процесс производства и распространения новых ТШП.

По нашему мнению, не существует никаких принципиальных противоречий между модернизацией (новой индустриализацией, нацеленной на создание конкурентоспособной промышленности) и инновациями (созданием принципиально новых продуктов и технологий). Верно, что в настоящее время

для большинства отечественных предприятий более актуально внедрение уже созданных и опробованных технологий. Однако параллельно следует систематически работать над созданием новшеств в пяти выделенных приоритетных направлениях развития, опираясь на опыт отдельных талантливых людей и эффективных компаний, а также формируя благоприятную среду для создания и внедрения инновационных проектов; это позволит дополнить модернизацию технологическими и социальными нововведениями.

Процессы создания и внедрения прогрессивных технологий и продуктов в области менеджмента (управленческие инновации) не менее важны для экономического и социального прогресса, чем технологические инновации. Речь идет, попросту говоря, о современных способах эффективного функционирования организаций. П. Друкер считал, что инновация – это не техническое, а экономическое понятие, предполагающее изменения на всех уровнях менеджмента (внутрифирменное управление, управление производством, персоналом и т.д.). Он первым смог убедить менеджеров в том, что отдельные работники являются ключом к успеху для любой корпорации и что маркетинг и инновации важнее, чем финансы.

Управленческие нововведения отличаются от продуктовых и технологических тем, что обычно требуют меньших единовременных затрат, сложнее поддаются экономическому обоснованию до внедрения и оценке после него, а также тем, что процесс внедрения осложняется психологическими факторами (что выражается прежде всего в более серьезном сопротивлении переменам, чем при технологических инновациях). Например, при создании системы оценки персонала на многих предприятиях происходят положительные сдвиги в работе функциональных подразделений: руководители начинают точнее планировать и оценивать деятельность подчиненных, у подчиненных появляется осознание значимости своей работы, и первоначально негативное отношение к новой системе постепенно сменяется пониманием ее целесообразности и эффективности. Тогда руководство получает возможность не только повысить конкурентоспособность фирмы, но и доказать персоналу, что новое не несет для него угрозу; в коллективе формируется группа наиболее компетентных сотрудников, осознающих необходимость развития на основе инноваций. При появлении в будущем других управленческих новшеств эти предприятия будут обеспечены большими финансовыми ресурсами, а также персоналом, более лояльным к переменам.

В научной литературе под управленческими инновациями обычно понимается целенаправленное изменение функций, структур, технологий и организации процессов управления, методов работы менеджеров, ориентированное на замену прежней системы управления в целом или отдельных существенных ее элементов. При этом ставится цель улучшить методы решения стоящих перед предприятием задач на основе выявления факторов развития на всех стадиях жизненного цикла продуктов, технологий и организаций в целом. Практика показывает, что такие инновации чаще всего требуют

реструктуризации компаний, т.е. изменения всей их организационной структуры или ее значимых элементов для оптимизации хозяйственной деятельности. К ним относятся и нововведения в формах, принципах и методах оплаты и регламентации труда. Немаловажное значение имеют также новые концепции развития корпоративной культуры. Таким образом, значительная часть управлеченческих нововведений связана со сферой управления персоналом.

В настоящее время способности менеджеров к проактивным (а не реактивным) действиям по обновлению продукции, созданию новых перспективных рынков, распознаванию новых возможностей бизнеса и организационному совершенствованию предприятий (слияниям, поглощениям, реконфигурациям), осуществляющему для извлечения экономических выгод, считаются крайне важными для получения устойчивых конкурентных преимуществ. Нередко именно управлеченческие инновации способны обеспечить эффективное управление ростом организации и качеством такого роста. Умение менеджеров всех уровней проактивно управлять потоком ресурсов для формирования их новых ценных комбинаций и присвоения предпринимательской выгоды особенно важно для повышения конкурентоспособности российских предприятий в инновационной экономике, для трансформации их в самообучающиеся организации.

Способность учиться и самосовершенствоваться – ценнейшее конкурентное преимущество для любой фирмы; наглядным примером, подтверждающим этот тезис, могут служить результаты, достигнутые всемирно известной компанией *Toyota*. По мнению профессора Д. Лайкера, посвятившего более двадцати лет ее изучению, это лучшая обучающаяся организация в мире [6, с. 319]. Фундамент подхода фирмы к обучению – стандартизация, сочетающаяся с постоянным обновлением, закрепляемым в новых стандартах. Ключевая компетенция компании – ее производственная система *TPS*, созданная для того, чтобы побудить сотрудников думать, учиться и совершенствоваться. Именно это качество помогает им адаптироваться к непрерывно изменяющимся условиям окружающей бизнес-среды.

Однако, несмотря на открытость компании *Toyota* и доступность всего написанного о секретах ее успеха, больше никто не смог повторить ее достижений. Все дело в том, что копировались лишь явные элементы корпоративной политики, но не ее генетический код – сплав убеждений и ценностей, которые бережно передаются из поколения в поколение руководителями и инженерами-практиками. Исследователь из Гарвардской школы бизнеса С. Спир сумел выделить ментальные модели и схемы, которым инстинктивно следовали работники фирмы при проектировании, улучшении и совершенствовании какого-либо процесса: «Все эти вещи нигде не были зафиксированы, но работники *Toyota* следовали правилам, как будто они были написаны у них на ладони» [10, с. 11]. Даже высшие руководители фирмы не смогли бы сформулировать эксплицитно эти встроенные в их культуру инстинкты.

Но когда С. Спир дал их точное описание, они немедленно признали, что всегда им следовали.

Открытые им схемы и принципы С. Спир назвал «ДНК *Toyota*» и попытался применить к другим организациям (больницы, производство алюминия и др.), для которых на первый взгляд они не подходят. Он стал проверять выявленные им правила теории непрерывных улучшений в различных сложных успешных организациях, которые он назвал быстродействующими, и пришел к выводу, что все они умеют слушать, учиться, совершенствоваться и внимательно отслеживают каждый следующий урок. Они также очень заботятся о том, чтобы знание, полученное «здесь и сейчас», распространялось на всю организацию. У сотрудников *Toyota*, как одной из самых быстродействующих организаций, постоянно присутствует сильное стремление выявлять лучшие способы выполнения работы, вместо того чтобы довольствоваться достигнутым или мириться с недостатками.

Быстродействующие организации обладают умелым управлением сложными внутренними системами, приводящим к непрерывному совершенствованию с более высокой скоростью, чем другие компании. По мнению С. Спира, такими эти организации делает то, что они целенаправленно и последовательно, наилучшим образом используют следующие четыре человеческие способности:

- 1) единый подход к проектированию, созданию и улучшению систем;
- 2) способность учиться решать возникающие проблемы в момент и в месте их появления теми, на кого они оказывают воздействие (работа не может выполняться, если в нее не встроен механизм контроля, который должен немедленно сигнализировать, когда и где что-то идет неправильно);
- 3) способность распространять знания в организации;
- 4) способность создавать новых лидеров в организации, т.е. лидеры должны развивать умения и навыки быстродействия в других, кем они руководят, чтобы способность организации к самокорректировке, самосовершенствованию и самообновлению могла распространяться и практиковаться широко и последовательно.

По нашему мнению, осознать острую необходимость внедрения на российских предприятиях новых управленческих инструментов, весьма успешно применяемых за рубежом, поможет овладение топ-менеджментом методами стратегического управления, лежащими в основе конкурентоспособности лучших компаний мира в последние сорок лет. Между тем по данным глобального опроса *Institute for Business Value*, проведенного среди генеральных директоров компаний разных отраслей, эти руководители считают своим главным делом выстраивание инновационных бизнес-моделей, что вполне оправданно в условиях экономического спада. В инновационной экономике один за другим появляются конкуренты, обладающие новыми технологиями и работающие с низкими издержками, в связи с чем кардинально меняются методы создания стоимости и получения прибыли. Но, как показывает прак-

тика, нельзя реализовать инновационные бизнес-модели в отрыве от факторов внешней среды: наличия соответствующих бизнес-моделей у конкурентов, возможностей кооперирования предприятий при проектировании эффективной цепочки создания стоимости и др.

Ученые и практики в регионах убеждены в необходимости формирования отечественными предприятиями более эффективных бизнес-моделей и бизнес-стратегий. Важно понимать различие между этими понятиями, которые в стратегическом менеджменте часто толкуются неоднозначно. Бизнес-модель – это концепция бизнеса, основанная на определенных источниках получения прибыли, но без учета конкуренции, что абсолютно необходимо для бизнес-стратегии. Именно конкуренция является базовой характеристической внешней среды бизнеса, а достижение определенных конкурентных преимуществ – главной стратегической целью компании. Многие фирмы могут следовать одной и той же бизнес-модели, но существенно отличаться бизнес-стратегиями, определяющими, каким образом фирма может воспользоваться своими внутренними возможностями для достижения конкурентных преимуществ. Современное рыночное соперничество – это прежде всего конкуренция бизнес-стратегий, а конкуренция товаров – лишь ее внешнее проявление.

П. Друкер считал, что бизнес-модель показывает, «кто ваш покупатель, что ему нужно и предоставляет ли вы ему это по приемлемой цене». К. Кристенсен, характеризуя содержание бизнес-модели, выделяет четыре элемента: ценный для клиента продукт, источники получения прибыли, основные ресурсы и процессы. Ряд ученых (Р. Касадесус и Д. Рикарт) под бизнес-моделью понимают ряд управленческих решений и последствий этих решений, расширительно толкая сущность бизнес-модели, относя к ней выбор и принципов ценообразования, и принципов организации оплаты труда и закупок, и мест дислокации производственных мощностей, и степень вертикальной интеграции, а также маркетинговые и рекламные инициативы и др. [5]. На наш взгляд, в этом определении ряд элементов относится к понятию бизнес-стратегии, так как выбор компанией бизнес-стратегии означает, что она уже решила, как будет конкурировать на рынке.

При реализации выработанной стратегии важно точно сформулировать основополагающие ценности, от которых зависит значимость различных стейкхолдеров для бизнеса: ставить ли на первое место акционеров (*firma Pfizer*), клиентов (*Merck*) или сотрудников (*Southwest*). Такой подход – «сотрудники прежде всего» – не ущемляет интересы клиентов и собственников<sup>1</sup>. Большинство российских предприятий видит цель своей деятельности в достижении оптимальных краткосрочных финансовых результатов, хотя за рубежом многие считают концепцию создания

---

<sup>1</sup> Генеральный директор *Southwest* Х. Келлехер утверждал: «Если хорошо относятся к сотрудникам, то и они хорошо относятся к клиентам. Если к клиентам хорошо относятся, они возвращаются, а это выгодно акционерам».

стоимости уже устаревшей. Следует учитывать, что в условиях глобализации, когда бизнес легко пересекает государственные границы, перемещаясь в регионы с дешевой рабочей силой, одновременно ослабляется тесная ранее связь, к примеру, между ростом бизнеса и созданием рабочих мест.

Чтобы вернуть себе прежнее добroе имя, бизнес должен создавать новые рабочие места, более внимательно замечать и учитывать важнейшие нужды потребителей и воздействие внешних факторов, таких как истощение природных ресурсов, уязвимость основных поставщиков, высокий уровень бедности в неблагополучных регионах и развивающихся странах. Все больше компаний начинает проникаться идеей социальной ответственности бизнеса (СОБ). Опыт свидетельствует, что многие организации отводят социальным проблемам в лучшем случае третье место, после собственников и клиентов. Известные зарубежные исследователи М. Портер и М. Креймер предлагают по-новому сформулировать цель бизнеса: не просто зарабатывание прибыли, а создание общих ценностей, под которыми понимаются такие принципы и методы работы бизнеса, которые усиливают конкурентоспособность компаний и одновременно улучшают экономические и социальные условия тех регионов, в которых она работает [9, с. 36]. Бизнес, который в последние годы все чаще называли главным виновником всех проблем, научившись создавать нужное обеим сторонам – и бизнесу, и обществу, получит новый шанс для своей реабилитации. Если компании будут оценивать свои решения и возможности с точки зрения концепции общих ценностей (КОЦ), то появятся новые подходы, будет создано больше инноваций и будет расти производительность труда. Предлагаемый этими учеными подход шире смотреть на создание стоимости в условиях, когда истощаются природные ресурсы, а работники и граждане начинают глубже осознавать свои права, позволит бизнесу, как уже показывает опыт передовых компаний (*GE, IBM, Unilever, Nestle*), получать больше прибыли, приумножая блага для общества. Между тем согласно концепции СОБ, чтобыносить благо обществу, компании должны отчасти жертвовать своим благополучием, осуществляя благотворительность по собственной воле или в ответ на внешнее давление, а программы СОБ соответственно не связаны с бизнесом и зависят от выделяемого на них бюджета. Безусловно, понятие корпоративной социальной ответственности весьма многогранно и включает в себя не только имущественную ответственность перед акционерами, инвесторами и кредиторами за их собственность; ответственность перед клиентами за качество товаров и услуг; ответственность перед персоналом за эффективную занятость, охрану труда и технику безопасности; ответственность перед населением за охрану окружающей среды, но также включает и социально-ответственную роль бизнеса в широком смысле этого слова.

В отличие от СОБ концепция общих ценностей связывает успешность, конкурентоспособность компаний и благополучие общества, состояние ок-

ружающих местных сообществ весьма тесным образом. Ведь, с одной стороны, обществу необходимы успешные предприятия, которые создают рабочие места и способствуют росту благосостояния населения региона, а с другой – предприятиям необходимо благополучное общество как залог привлекательного делового окружения для предпринимателей и постоянный источник спроса на продукцию компаний. Поэтому нельзя мириться с экономическими и общественными правилами, которые могут снижать конкурентоспособность и производительность предприятий. Вот почему президент страны, давая в марте 2011 г. оценку инвестиционному климату как очень плохому из-за ухудшений условий ведения предпринимательства (введение повышенных отчислений на социальные нужды от фонда оплаты труда предприятий, повышение цен на энергию и пр.) для всех предприятий, включая малые, перечисляет набор первоочередных мер по созданию условий для эффективной работы добросовестных предпринимателей и инвесторов, которые сделают наше общество богаче.

М. Портер и М. Креймер пишут, что современные компании могут создавать стоимость, работая на благо общества следующими тремя способами: во-первых, переосмысливая, с точки зрения интересов общества, свою продукцию и рынки (например, для продовольственных компаний на первый план выходит идея здорового питания, для финансовых компаний актуально распространение идей микрофинансирования в бедных сообществах и т.п., применение «зеленой» идеологии и энергосбережения для всех компаний); во-вторых, по-новому определяя производительность цепочки создания стоимости, так как перестройка таких цепочек сулит приток инноваций и экономическую выгоду компаниям (не секрет, что социальные проблемы в здравоохранении, технике безопасности, «зеленых» технологиях, удержании персонала и т.п. часто повышают издержки в цепочке создания стоимости); в-третьих, формируя кластеры (сосредоточение в одном месте фирм, их смежников, поставщиков, провайдеров услуг, в том числе логистических) в местах дислокации предприятий, при создании которых главным является наличие открытых и прозрачных рынков [9, с. 39].

Осознание принципов КОЦ и их реализация предполагает возможность получать прибыль, одновременно помогая обществу решать его проблемы, а это должно послужить важнейшим источником роста экономики. Применение концепции общих ценностей российскими предприятиями должно заставить их иначе воспринимать своих клиентов, исследуя еще неудовлетворенные потребности и неосвоенные рынки, а также по-новому учитывать влияние внешних факторов на их бизнес. Подобный новый взгляд на свой бизнес, когда главным становится не традиционная погоня за снижением затрат, приводит к тому, что конкурентные преимущества, появившиеся у компаний благодаря учету интересов общества и местных сообществ, на деле оказываются более устойчивыми и долговременными, чем обычные. Современная

ресурсная концепция определяет понятие конкурентного преимущества фирмы как результат реализации стратегии по созданию уникально привлекательных товаров и услуг на основе использования ценных и редких, т.е. отличительных компетенций фирмы, которые не могут быть скопированы достаточно быстро никем из ее конкурентов. Сторонниками ресурсной концепции было доказано, что именно в организационных способностях менеджмента предприятия по обеспечению уникальности его бизнес-модели по сравнению с конкурентами и кроется залог его долгосрочного процветания. При этом особый акцент был сделан на определении и развитии ключевых компетенций, позволяющих генерировать устойчивые конкурентные преимущества.

Для успешной реализации идеи общих ценностей, по нашему мнению, исключительно важным становится глубокое понимание всеми ключевыми стейкхолдерами компании (а не только ее топ-менеджментом) механизмов создания экономической стоимости и конкуренции в своем собственном бизнесе. Этому, несомненно, будут способствовать «выращивание» из российских предприятий самообучающихся и быстродействующих организаций и применение на практике ресурсного подхода к конкуренции.

Хорошо известно, что в условиях инновационной экономики главной ценностью и конкурентным преимуществом фирмы становятся знания, созданные и накопленные в коллективе, т.е. человеческий капитал, являющийся носителем ее ключевых компетенций. Результаты эмпирических исследований, проведенных в Астраханской области, позволяют утверждать, что в ближайшем будущем именно усилия внутрипроизводственного менеджмента будут в большинстве случаев определять эффективность работы российских предприятий, а основным источником экономического роста в стране станут внутренние по отношению к предприятию факторы, обусловленные действиями менеджмента и персонала по внедрению управленческих инноваций.

Заинтересованность и вовлеченность высшего руководства современных предприятий, осознание им сущности самообучающихся организаций и понимание важности идеи общих ценностей играют ключевую роль в решении задачи по выбору для постановки и внедрения управленческих инноваций. Однако практика свидетельствует, что многие генеральные директора не обладают необходимым комплексом стратегических знаний и навыков, качеством системного мышления. Им необходимо учиться, и для этого надо создавать благоприятные условия. Поэтому для создания необходимых предпосылок для трансформации отечественных предприятий в самообучающиеся организации необходимо начинать обучение с лидеров организаций, чей менеджмент станет движущей силой в преобразовании организации.

Важно также подчеркнуть, что в условиях посткризисного развития топ-менеджменту и собственникам отечественных компаний становится жизненно необходима концепция социальной ответственности бизнеса. Она предполагает способность понимать всякую систему как часть некоей большей сис-

темы и принимать продуманные решения, последствия которых будут сказываться многие годы. Люди, практикующие такую ответственность сознательно, нацелены на обеспечение гармонии и жизнеспособности социальной системы, элементами которой они являются.

Многие отечественные компании уже осознали, что социальная ответственность является необходимым условием достижения конкурентоспособности, важным фактором развития эффективного менеджмента. Вместе с тем и сейчас не редкость, когда высшее руководство успешных предприятий стремится лишь к максимизации прибыли в краткосрочном периоде и полностью забывает о конкретных социальных обязательствах, не говоря уже о каких-то общих концепциях. В результате амбиций, непрофессионализма, три薇ального стремления к наживе любой ценой они просто забывают обо всем остальном.

Особую роль при выборе для внедрения современных управленческих инструментов играет такой субъективный фактор, как готовность менеджеров и специалистов, и прежде всего топ-менеджмента, работать по-новому в условиях перехода к непрерывному инновационному процессу в хозяйственной практике отечественных предприятий. Творческих, эмоциональных порывов менеджеров сейчас уже недостаточно, так как без упорного стремления к цели (в данном случае – к реализации стратегии) принимать оптимальные управленческие решения в динамично меняющихся условиях невозможно, а нужна пассионарность менеджеров, считает видный отечественный ученый В.И. Маслов. Проявление пассионарности – это способность жертвовать собой ради идеала (миссии организации). В.И. Маслов понимает под такими пассионариями и предпринимателей, и менеджеров будущего, рядом с которыми смогут эффективно трудиться гармоничные люди, ведомые пассионариями, в том числе и менеджеры [7].

Еще Л.Н. Гумилев подчеркивал, что в деятельности каждого управленца просматривается комбинация трех элементов: ремесленной работы (чему можно научиться), пассионарности и культурной традиции [2, с. 290–291]. «Пассионарии стремятся изменить окружающее и способны на это. Для такой деятельности требуется повышенная способность к напряжениям, а любые усилия живого организма связаны с затратами некоего вида энергии. Такой вид энергии был открыт и описан нашим великим соотечественником академиком В.И. Вернадским и назван “биохимической энергией живого вещества биосферы”» (цит. по [3, с. 13]). Пассионарии способны «вобрать» энергии из окружающей среды больше, чем необходимо для поддержания жизни, и поэтому они (лидеры – топ-менеджеры, члены инициативных групп, «компетенты», неформальные лидеры) формируют отношения с другими людьми и связи, которые позволяют применить эту энергию в любом из выбранных направлений деятельности. Но пассионарии должны быть востребованы обществом.

В целом в России, на наш взгляд, созданы основные предпосылки и условия для превращения отечественных предприятий в самообучающиеся и быстродействующие организации, но успех предстоящих преобразований во многом определяется способностью менеджеров всех уровней превратить свои предприятия в живые, развивающиеся и самообучаемые организации, в которых создана эффективная система аккумулирования и развития организационного знания и воспринята идея общих ценностей.

В условиях посткризисного развития эффективные руководители должны добиваться нового качества бизнеса на основе возврата к ценностям самоограничения, нравственности, личной ответственности за результаты деятельности возглавляемых ими компаний, возрождения социальной ответственности как альтернативы чистому эгоизму и приоритету максимальной прибыли.

## Литература

1. Гончар К. Инновационное поведение промышленности: разрабатывать нельзя заимствовать // Вопросы экономики. – 2009. – № 12.
2. Гумилев Л.Н. От Руси до России. – М.: Айрис-пресс, 2002.
3. Гумилев Л.Н. Этногенез и биосфера Земли.– М.: Мысль, 1989.
4. Иноземцев В.Л. Модернизация: цели достижимые и иллюзорные: Выступление на Мировом политическом форуме в Ярославле 9 сентября 2010 г. URL:<http://inozemtsev.net/old/index.php?m=vert&menu=sub2&pr=104&id=1215>
5. Касадесус-Мезанелл Р., Рикарт Д. Сделай сам: удачная бизнес-модель // Harvard Business Review. – 2011. – March.
6. Лайкер Д. Дао Toyota: 14 принципов менеджмента ведущей компании мира: Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
7. Маслов В.И. Стратегическое управление персоналом в условиях эффективной организационной культуры. – М.: Финпресс, 2004.
8. Полтерович В. Гипотеза об инновационной паузе и стратегия модернизации // Вопросы экономики. – 2009. – № 6.
9. Портер М., Креймер М. Капитализм для всех // Harvard Business Review. – 2011. – March.
10. Стир С. Догнать зайца: как лидеры рынка выигрывают в конкурентной борьбе и как великие компании могут их настичь: Пер. с англ. – М.: Институт стратегических исследований, 2010.

## **МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА**

---

### **Общая сельскохозяйственная политика Европейского Союза после 2013 года и в рамках стратегии «Европа-2020»**

---

**Л. Харакалова**

Рассмотрены дискуссионные аспекты проекта новой сельскохозяйственной политики ЕС. Отмечается необходимость преемственности по отношению к базовым принципам такой политики и неизбежность существенных новаций. Последние связаны как с политическими процессами (значительное расширение ЕС), так и с экономическими и экологическими вызовами современности (мировой экономический кризис, глобализация продовольственных рынков и значительное увеличение спроса на них, усиление конкурентных принципов в экономике, многостороннее влияние климатических изменений и т.д.). Особый акцент делается на позиции новых стран – членов ЕС, их специфических требованиях к сельскохозяйственной политике Евросоюза.

*Ключевые слова:* сельскохозяйственная политика Европейского союза, новые страны – члены ЕС, продовольственная безопасность, конкурентоспособность сельского хозяйства, мировой рынок продовольствия, глобализация продовольственных рынков, мировой экономический кризис.

В апреле 2010 г. Еврокомиссия (ЕК) призвала всех заинтересованных лиц – граждан и организации – принять участие в дискуссии о будущем Общей сельскохозяйственной политики (далее СП) Европейского союза (ЕС). Группа новых стран – членов ЕС (Кипр, Болгария, Эстония, Литва, Латвия, Венгрия, Польша, Румыния) уже в начале 2010 г. декларировала свое представление о будущности СП после 2013 г. Предлагаемые реформы не отклоняются от первоначальных принципов и целей СП, которые были установлены при ее формировании. Особое внимание уделяется обеспечению продовольственной безопасности, что может считаться модификацией принципа продовольственной независимости. Требование обеспечить фермерам более или менее стабильный доход является одним из первоначальных принципов СП, а в настоящее время один из аспектов этого требования – необходимость закрепления соответствующих юридических прав.

Развитие села имеет большое значение для указанных стран, поскольку способствует ускорению структурных изменений и уменьшению разрыва в уровне развития между странами – членами ЕС. Очевидно, что в ЕС имеются большие различия во мнениях по поводу будущего СП и ожидается, что в 2011–2012 гг. дискуссии на эту тему будут весьма интенсивными.

3 марта 2010 г. председатель ЕК Жозе Мануэл Баррозу представил проект стратегии «Европа-2020». Он озвучил цели в области занятости и инвестиций и отметил, что в будущих бюджетах ЕС необходимо учитывать переход к более динамичному развитию. Вызывает, однако, удивление, что

сельское хозяйство и его отдельные отрасли в этом проекте упомянуты не были и что бюджетные расходы на реформы в этой области существенно урезаны.

ЕК считает главными следующие элементы готовящейся реформы СП: видоизменение отдельных выплат фермерам в соответствии с принципами справедливости, упорядочение СП с учетом кризиса на рынке и повышение эффективности политики развития сельских территорий.

18 ноября 2010 г. после дискуссии на эту тему ЕК ознакомила общественность с новой «общей сельскохозяйственной политикой» в публикации под названием «Сельскохозяйственная политика до 2020 г. – выполнение будущих задач в области продовольствия, природных ресурсов и территорий». Данный материал представляет стратегические цели СП, которые гармонизованы с принятыми ранее основными целями СП и учитывают факторы глобализации, когда нестабильность рыночного предложения и спроса моментально переносится как на производителя, так и на потребителя.

Основными стратегическими целями объявляются поддержка конкурентоспособного сельского хозяйства ЕС, гарантии безопасности продуктов питания, поддержка фермерства, сохранение сельской общины, сохранение и поддержка непроизводственной инфраструктуры сельского хозяйства. Для достижения указанных целей необходимо, чтобы СП была ориентирована на конкурентоспособность, инновации, учет изменений в климате и охрану окружающей среды.

Дискуссия о СП касалась в основном четырех главных тем.

#### *1. Для чего нужна сельскохозяйственная политика?*

Участники дискуссии констатировали, что большинство мер по реформированию СП (хотя и не все) способствовали ее изменению в правильном направлении. Существуют общие обязательства о том, что сельскохозяйственная политика является средством обеспечения равных экономических условий в границах ЕС (при наличии справедливой конкуренции). СП должна быть в большей степени ориентирована на общественные хозяйства, а землевладельцы – получать поддержку только тогда, когда эти хозяйства помогают сохранению территориальной целостности и повышению жизнеспособности сельской области.

#### *2. Что ожидают граждане от сельского хозяйства?*

По мнению участников дискуссии, главными целями сельского хозяйства должны быть:

- гарантии выбора безопасных и здоровых продуктов питания по транспарентным доступным ценам;
- обеспечение бессрочного пользования землей;
- поддержка сельских общин;
- безопасность доставки продуктов питания.

#### *3. Почему необходимо реформировать СП?*

В качестве наиболее важных были названы следующие цели реформы:

- повысить конкурентоспособность европейского сельского хозяйства;
- предоставить возможность сельскохозяйственным производителям, посредникам и потребителям уменьшить нестабильность поставок сельскохозяйственного сырья и цен на продукты питания;
- урегулировать проблемы, связанные с ростом глобального спроса на сельскохозяйственную продукцию и общей тенденцией к открытости мирового рынка продовольствия;
- ограничить платежи в рамках СП и объединить соответствующие административные элементы;
- уделять большее внимание нерыночным аспектам развития отрасли, таким как окружающая среда, нормы качества, здоровье населения;
- лучше учитывать требования потребителей, в том числе связанные со страной производства продуктов питания, гарантиями качества, сроками хранения и т.д.;
- обеспечить лучшую координацию СП с другими элементами политики ЕС, важными для сельских территорий.

#### *4. Какие экономические инструменты могут понадобиться для СП в будущем?*

Из анализа мнений граждан Евросоюза следует, что СП должна гарантировать приемлемые для потребителей цены на продовольствие, уделять должное внимание охране окружающей среды и развитию сельских территорий. Материалы опроса также показали, что респонденты поддерживают увеличение финансовых выплат из бюджета ЕС, предназначенных для сельского хозяйства (в том числе на дотации фермерам). Они считают, что СП в достаточной мере обеспечивает поставки продовольствия и других сельскохозяйственных продуктов, что они имеют высокое качество, полезны и безопасны для здоровья. По вопросу о климатических изменениях большинство склоняется к мнению, что Евросоюз должен помочь фермерам приспособиться к изменениям климата и что сами земледельцы не несут ответственности за такие изменения.

В дискуссиях об СП большая часть выступлений была сосредоточена на трех ее основных целях:

- обеспечение в достаточном количестве поставок безопасных продуктов питания в условиях растущего глобального спроса, экономического кризиса и высокой нестабильности рынков;
- бережное отношение к природным ресурсам, учет климатических изменений;
- сохранение территориального равновесия и диверсификация развития сельских регионов.

По-прежнему значительное внимание уделяется развитию сельских территорий, комплексному решению экологических проблем, климатическим

изменениям, инновациям. Кроме того, указывается на важность развития местных рынков, учета специфических нужд молодых фермеров и т.д. Одним из новых элементов будущей политики развития села должна стать система управления рисками, позволяющая снизить нестабильность рынков и фермерских доходов.

После публикации сообщения Еврокомиссии о новой СП в ряде европейских государств на различных форумах были высказаны мнения по этому поводу. Дискуссия завершилась в марте 2011 г., когда в ЕС председательствовала Венгрия. Законодательное оформление СП должно быть рассмотрено во второй половине 2011 г. одновременно с предложениями ЕК о финансовом положении ЕС после 2013 г.

ЕК представила материалы по трем главным пунктам будущей реформы СП:

- более справедливое решение проблемы выплат для фермеров;
- согласование будущей СП с проблемами, вызванными кризисом на рынке;
- повышение эффективности политики развития сельских территорий.

Наиболее серьезные политические дискуссии были связаны с проблемой прямых платежей. С экономической точки зрения они недостаточно гибки, малоэффективны, неравномерно распределены, а их концепция не обоснована. Новые страны, вошедшие в ЕС, настаивают на отмене сложившейся модели для установления таких платежей и представляют их как приоритетный инструмент СП. Они не требуют, чтобы эти платежи были снижены, модифицированы или приостановлены; с начала 2014 г. они должны применяться одинаково во всех государствах ЕС. Поводом для такого решения является не только несправедливость существующей системы, но и растущая уверенность в своих силах новых стран – членов ЕС. Для них важно, чтобы будущая система прямых платежей была основана не на исторически сложившейся модели, а на объективных критериях.

Кроме того, эти страны обращают внимание на необходимость стабильных цен и равных условий для всех членов Евросоюза. СП должна вырабатываться с учетом растущей нестабильности на рынках и усиления экономического кризиса. Риски возрастают, и нужны новые инструменты поддержки страхования, прежде всего коммерчески незастрахованных рисков в сельском хозяйстве. Эта отрасль как самое слабое звено в продовольственной цепи должна быть защищена от монополизма переработчиков и торговых посредников.

Все заинтересованные стороны сошлись во мнении, что необходимо упростить администрирование СП, усилить контроль на законодательном уровне. Сохраняется необходимость в товарных интервенциях на сельскохозяйственных рынках, чтобы ограничить колебания цен и фермерских доходов. Фактом остается и то, что многие европейские фермеры не смогли бы

существовать без финансовой поддержки в рамках сельскохозяйственной политики.

Концепцию двух «столпов» СП – поддержки рынка и развития села, сельской экономики – предполагается сохранить и после 2014 г.

## Литература

1. *König P., Lagina L.* Rozpočet a politiky Evropské unie. – Praha: Nakladatelství C.H. Beck, 2004.
2. *Lipkova L.* Európska únia. – Bratislava: Vydavateľstvo Sprint dva, 2011.
3. Oznámenie EK: SPP do roku 2020 – zvládnutie budúcich výziev v oblasti potravín, prírodných zdrojov a území. URL: [http://ec.europa.eu/agriculture/cap-post-2013/communication/com2010-672\\_sk.pdf](http://ec.europa.eu/agriculture/cap-post-2013/communication/com2010-672_sk.pdf)
4. Financing the Common Agricultural Policy. URL: [http://ec.europa.eu/agriculture/fin/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/agriculture/fin/index_en.htm)

---

## **Международный опыт управления региональным долгом**

---

**Т.Н. Беспалова**

Анализируется опыт управления региональным долгом в странах с федеративной и унитарной формой государственного устройства. Сравнивая нормы, содержащиеся в законодательстве Германии, Франции, Италии, Испании, Польши, автор выявляет основные правила учета долга, особенности определения объектов управления долгом, ограничения на привлечение заемных средств, цели использования заимствований, состав долговых обязательств, отражающие международную практику управления долгом на региональном уровне.

*Ключевые слова:* государственный долг, региональный долг, прямые обязательства, условные обязательства, местные органы власти.

Основы теории государственных (в том числе региональных) заимствований далеко уходят корнями в историю экономической мысли; можно назвать, в частности, труды Дж. Лоу, А. Смита, Д. Риккардо, Дж. М. Кейнса, М. Фридмена. При анализе опыта зарубежных стран наибольший интерес представляют авторы, непосредственно занимавшиеся данной проблематикой: М.А. Армстронг, Р. Барро, С. Фишер, Р. Лемб, С.П. Раппапорт. Среди отечественных специалистов по управлению региональным долгом в России и за рубежом следует особо отметить Б.И. Алехина, В.И. Колесникова, В.В. Рубцова.

Заметим, что, несмотря на широкий спектр теоретических и практических разработок, многие вопросы все еще изучены недостаточно, а высказываемые положения имеют дискуссионный характер. Поэтому, обобщив опыт управления региональным долгом в Западной Европе, целесообразно выделить основные задачи, решаемые за счет выпуска региональных обязательств, а также уточнить определения объектов управления долгом, используемые в международной практике. Согласно принятой сейчас классификации региональные обязательства делятся на две категории [3, с. 266]:

- прямые, объемы, сроки и условия выплат по которым установлены заранее;
- условные, по которым финансовая ответственность администрации региона может возникнуть при наступлении заранее оговоренных событий или последовательности событий, которые не находятся под ее полным контролем.

### *1. Определение долга и условных обязательств*

В Германии в региональный долг включают только самостоятельно привлеченные заимствования; к нему не относятся средства, привлекаемые государственными финансовыми институтами или другими финансовыми компаниями. В него не включается также долг, связанный со специальными программами (например, на покупку недвижимости, поддержку частного сектора), фи-

нансируемыми через специальные фонды. Условные обязательства (например, гарантии и поручительства субнациональных органов власти) в объем долга не включаются, но так или иначе регистрируются.

В соответствии с определением управления статистики Германии кредиторская задолженность и соглашения о лизинге не входят в долг регионов и местных властей, поскольку в этом случае речь не идет о дополнительном финансировании бюджета; они учитываются как расходные обязательства.

Во Франции в качестве финансового долга регистрируют два типа обязательств: долгосрочный долг и долг без получения средств. К последнему относятся обязательства местных властей осуществлять долговые выплаты третьих лиц (например, когда муниципалитет выплачивает часть долгов жилищной компании при строительстве муниципального жилья).

В Испании к долгу субфедеральных органов власти относятся самостоятельно привлеченные ими средства на короткие или длительные сроки, а также риски по предоставленным гарантиям. Максимальный объем гарантий, который может предоставляться в течение года, должен быть указан в ежегодно принимаемых местных законах о бюджете. С момента принятия в стране новых европейских стандартов учета общественного сектора (SEC95), компании, которые финансируются более чем на 50% за счет субсидий, полученных от субнациональных образований, теперь также рассматриваются в качестве части общественного сектора; их обязательства объединяются с долгом субнациональных органов власти. Таким образом, в Испании долг государственного сектора понимается расширительно, с учетом организаций, большая часть собственности которых принадлежит субнациональным образованиям; при этом юридического определения условных обязательств в Испании не существует.

В состав регионального и местного долга в Италии включается только самостоятельно привлеченная задолженность, т.е. кредиты банков и облигации. В некоторых случаях центральные власти страны участвуют в расходах местных образований, осуществляя платежи по обслуживанию их задолженности; соответствующие обязательства не включаются в региональные долговые позиции. Гарантии при этом обычно не учитываются (в Италии, как и в Испании, отсутствует юридическое определение условных обязательств).

В Польше государственный долг – это номинальная стоимость всех обязательств организаций общественного сектора за вычетом взаимных обязательств между ними. Таким образом, государственный долг является суммой обязательств центрального казначейства, региональных властей и органов местного самоуправления, а также компаний, принадлежащих к общественному сектору.

В табл. 1 приведены сводные данные о практике учета прямых и условных обязательств региональных и местных органов власти, компаний, находящихся в их собственности, и внебюджетных фондов в различных странах.

Таблица 1

**Международная практика учета регионального долга**

<b>Виды обязательств</b>	<b>Германия</b>	<b>Франция</b>	<b>Испания</b>	<b>Италия</b>	<b>Польша</b>
Обязательства региональных и местных властей:					
финансовые	+	+	+	+	+
условные (гарантии, залоги, поручительства)	+	+	+	-	+
просроченная кредиторская задолженность	-	-	-	-	+
Обязательства внебюджетных фондов (пенсионного и др.)	-	-	-	-	+
Обязательства компаний, находящихся в собственности органов власти:					
финансовые	-	-	+	-	+
просроченная кредиторская задолженность	-	-	-	-	+

*Примечание.* По данным исследований, проведенных *Fitch Ratings* в рамках проекта «Техническое содействие реформе бюджетной системы на региональном уровне».

**2. Ограничения на привлечение заемных средств**

Основные ограничения на объем и виды заимствований, которые можно будет привлечь в следующем году, налагаются прежде всего в процессе разработки и принятия очередного ежегодного бюджета региона или органа местного самоуправления [1, 2].

В Германии верхняя граница, соответствующая общим капитальным расходам, определяется законом о бюджете ежегодно. Этот потолок может быть изменен только при нарушении общеэкономического равновесия в регионе, и в этом случае для новых заимствований необходимо решение регионального парламента. Каждый местный орган власти обязан ежегодно готовить проект бюджета, детализируя общие суммы доходов и расходов (бюджет должен быть сбалансирован), прогнозируемые заимствования для финансирования капитальных расходов и максимальный уровень краткосрочного долга.

Во Франции обслуживание займов является обязательным расходом и в полной мере включается в бюджет. Национальное законодательство требует, чтобы все субнациональные органы власти принимали «действительно сбалансированный бюджет».

Органы местной власти в Испании, а также компании, находящиеся в их полной собственности, для привлечения заемных средств нуждаются в одобрении министерства финансов или региональной администрации, если их текущий баланс отрицателен. Начиная с 2003 г. для субнациональных органов

власти требуется разработка и принятие сбалансированного бюджета (включая операционную и капитальную части) и схемы бюджетного исполнения. По сути это означает, что им не разрешается произвольно увеличивать свою задолженность.

В Италии, как и в Польше, не существует каких-либо специальных требований, прямо регулирующих взаимосвязь долговой политики и правил подготовки бюджета.

### *3. Цели использования заемных средств*

Во многих странах действует общее правило: заемные средства могут использоваться только для осуществления капиталовложений и рефинансирования существующей задолженности. В некоторых случаях допускается их привлечение для финансирования текущих расходов, но только в ограниченном объеме [4].

В Германии цель привлечения заимствований вытекает из общей цели бюджетной политики – обеспечить общеэкономическое равновесие как в целом по стране, так и в отдельных регионах; соответственно, каждый год в бюджете определяется потолок капитальных расходов. Заемные средства привлекаются, с учетом экономической целесообразности, для покрытия дефицитов финансирования капитальных и текущих расходов. Местным властям разрешается прибегать к займам только на капитальные расходы или для рефинансирования бюджета (финансирование текущего дефицита за счет займов на местном уровне запрещено).

Во Франции займы привлекаются только для финансирования капитальных расходов или добровольного рефинансирования существующего долга на более выгодных условиях (исключительно в той его части, по которой не наступил срок погашения) [2, с. 80]. При этом отсутствует жесткая привязка привлеченных средств к каким-либо конкретным проектам.

Испанские регионы могут привлекать заимствования на срок более одного года исключительно на финансирование капитальных расходов. При этом краткосрочные займы (на срок до 12 месяцев) могут использоваться для покрытия временного недостатка ликвидности без каких-либо ограничений.

В Италии, в соответствии с поправками в конституцию, принятными в 2001 г., заемные средства можно привлекать только для финансирования капитальных расходов. Местные власти могут использовать их только для обеспечения внебалансовых обязательств по капитальным расходам (для отчуждения имущества в общественных интересах). Привлечение займов для осуществления текущих расходов больше не разрешается.

В Италии местные органы власти используют процентные свопы, чтобы перезаключать прежние долговые соглашения (например, заменяя обязательства с фиксированной процентной ставки на плавающую или наоборот). Это удобное средство реструктурирования долга, и в настоящее время нет никаких специальных правил, регулирующих данные операции.

Таким образом, в большинстве стран ЕС имеются достаточно жесткие правила, регламентирующие направления использования долгосрочных и краткосрочных заимствований (табл. 2).

Таблица 2

### Ограничения по направлениям использования заемных средств

Направления использования заемных средств	Германия	Франция	Испания	Италия
<i>Региональные власти</i>				
Использование долгосрочных заимствований:				
на капитальные расходы	+	+	+	+
на текущие расходы	+	-	-	-
Использование краткосрочных заимствований:				
на покрытие временного дефицита ликвидности	+	+	+	-
<i>Местные власти</i>				
Использование долгосрочных заимствований:				
на капитальные расходы	+	+	+	+
на текущие расходы	-	-	-	-
Использование краткосрочных заимствований:				
на покрытие временного дефицита ликвидности	+	+	+	+

#### 4. Ограничения на объем заимствований

Как уже отмечалось, местные власти Германии имеют право осуществлять краткосрочные заимствования. Заметим, однако, что нередко эти займы фактически идут на финансирование долгосрочных структурных изменений. Займы на небольшой срок (менее двух лет) обычно не требуют одобрения на региональном уровне, если они не превышают  $\frac{1}{7}$  ежегодных текущих доходов (в некоторых регионах –  $\frac{1}{5}$  доходов). Некоторые эксперты считают такую практику потенциально опасной.

Общий объем краткосрочных заимствований также обычно ограничивается конституцией региона; например, в некоторых из них он не должен превышать 8% или 12% бюджета.

В Испании местные власти могут привлекать краткосрочные заимствования для покрытия временных дефицитов ликвидности при условии, что их объем не превышает 30% фактических текущих доходов в предыдущем году. При этом для исполнительного органа требуется предшествующее одобрение

местной представительной власти, если объем краткосрочных заимствований превышает 15% текущего дохода.

В Италии привлечение краткосрочных заимствований, вообще говоря, не разрешено, но местные органы (городские и областные, но не региональные) имеют право пользоваться кредитами местного банка, обслуживающего их бюджет, в пределах ограничений, наложенных национальным законом: их объем не может превышать 25% текущего дохода, и эти кредиты могут привлекаться только в случае временного недостатка денежных средств.

В табл. 3 приведены сводные данные по рассматриваемому вопросу.

Таблица 3

**Ограничения на объем краткосрочных заимствований для регионов и местных органов власти**

Вид ограничений	Германия	Испания	Италия
Объем краткосрочных заимствований:			
не требующий утверждения вышестоящего органа	$\frac{1}{7} - \frac{1}{5}$ текущих доходов (для МО)	15% текущих доходов	–
максимально возможный	8–12% бюджета	30% текущих доходов	25% текущих доходов (для МО)

В Германии и Франции для одобрения займов, осуществляемых местным органом власти, необходимо подтверждение, что это не повлияет на его долгосрочную финансовую дееспособность (способность генерировать текущий профицит для покрытия расходов на обслуживание и погашение долга). При этом не существует определенных ограничений (верхней границы) такого долга при условии сбалансированности бюджета (во Франции – «действительной сбалансированности бюджета»).

Местные власти Испании нуждаются в разрешении центрального правительства на привлечение заимствований всякий раз, когда непогашенный долг (включая долгосрочный, краткосрочный, а также риск по предоставленным гарантиям) превышает 110% текущего дохода предыдущего года.

Испанским регионам разрешено привлекать долгосрочные заимствования до тех пор, пока расходы на обслуживание долга (погашение основной суммы и процентные выплаты) не превышают 25% текущих доходов региона (от налогов, пошлин, сборов и текущих полученных трансфертов).

В Италии существуют следующие ограничения:

- регионам запрещено привлекать заемные средства, если совокупность ежегодных платежей по основной сумме и процентов по непогашенному долгу по отношению к ежегодному региональному налоговому доходу может превысить 25%;

- местные органы власти могут привлекать заимствования, если совокупный объем ежегодных процентных платежей по новому долгу вместе с процентами по непогашенному долгу и по предоставленным гарантиям, очищенный от любых вкладов (участий в погашении) государства или региона, не превышает 25% их текущего дохода.

Последнее требование было принято в те времена, когда процентные ставки были очень высокими (в 70–80-е г. прошлого века они достигали 15–20%), и сейчас не является сколь-либо серьезным ограничением. Позднее государство ввело потолок в 12% для отношения процентов по долгу к текущему доходу как один из восьми критериев, характеризующих предбанкротное состояние (чтобы начать процедуру банкротства, должны быть нарушены четыре критерия). Тем не менее юридически ничто не мешает местным органам власти осуществлять займы вплоть до официально разрешенного потолка в 25%.

Конституция Польши устанавливает верхний предел государственного долга на уровне  $\frac{3}{5}$  ВВП. Этот предел соответствует общим нормам ЕС, но следует учитывать, что определение государственного долга, принятое в Польше, не совпадает с используемым европейскими структурами (в частности, понятие «общественный сектор» в Польше гораздо шире, чем в ЕС).

В Польше применяется также «правило 15%», означающее, что долговые выплаты в текущем году не могут превышать 15% общего дохода в том же самом году. В соответствующем законе эти выплаты включаются проценты и погасительные выплаты текущего года, дисконт и проценты по размещенным долговым ценным бумагам, сумма к погашению по таким бумагам в текущем году, а также гарантии, поручительства и залоги с процентами по обязательствам, относящимся к данному году. Это правило защищает местные органы власти от чрезмерной долговой нагрузки при накоплении обязательств, которые должны быть уплачены в течение одного года. Считается, что оно оказывает положительное влияние на кредитоспособность муниципальных бюджетов, поскольку поощряет долгосрочное финансовое планирование и увеличение сроков заимствования. Другая важная особенность этой системы – то, что она способствует более равномерному распределению расходов на обслуживание долга.

Таким образом, в Испании и Италии общие расходы региональных и местных властей на обслуживание долга не должны превышать 25%, в Польше – 15% текущих доходов. В Германии и Франции не существует никаких ограничений, кроме бюджетных (бюджет должен быть сбалансированным с учетом всех долговых платежей).

Обобщая все сказанное, можно сделать следующие выводы.

1. В большинстве стран ЕС долг субнациональных органов власти включает только заимствования, сделанные ими самостоятельно (бюджетные ссуды, коммерческие кредиты, размещенные облигации, деривативы и другие ценные бумаги, привлеченные казначейством депозиты и т.д.), и не

включает задолженности компаний, в которых им принадлежит какая-либо доля собственности, а также долги центральных органов власти.

2. Условные обязательства (гарантии, поручительства и т.п.), как правило, не включаются в общую сумму долга, но так или иначе подлежат учету и регулированию, и информация по ним подлежит раскрытию наравне с информацией по основному долгу. Кредиторская задолженность (как регионов и местных образований, так и принадлежащих им организаций) также обычно не включается в объем долга, но рассматривается как дополнительная нагрузка на бюджет и как фактор риска.

3. Основной целью привлечения долгосрочных заимствований является финансирование капитальных расходов, необходимых для предоставления общественных услуг. Краткосрочные заимствования широко применяются для покрытия внутригодовых кассовых разрывов в процессе исполнения бюджета, т.е. в целях управления ликвидностью. Они используются также для добровольного или вынужденного рефинансирования существующего долга; первое, как правило, разрешено всегда, если это приводит к снижению долгового бремени.

Законодательные ограничения по направлениям использования заемных средств направлены на то, чтобы исключить заимствования, не соответствующие указанным целям.

## Литература

1. European local and regional government debt to surpass €1.2 trillion in 2009 // Standard & Poor's RatingsDirect. – 2009/ – May 11. URL:<http://www.astrid-onlaine.it/il-sistema1/Documenti/2009-European-LRG-Borrowing-Report.pdf>
2. Lambe G. Sub-sovereign debt feels the pressure // The Banker. – 2010. – December 8. URL:<http://www.thebanker.com/Markets/Capital-Mkts/Subsovereign-debt-feels-the-pressure?ct=true>
3. Лыкова Л.Н., Крылова Н.Б., Чебанова А.Б. Долговая политика регионов: российская практика и мировые тенденции. – М.: Наука, 2003.
4. Международный опыт управления заимствованиями на региональном уровне // Региональные финансы. – 2004. – № 6.

## **ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА**

---

### **Право в системе наук: онтологический подход**

---

**А.А. Алпатов**

Исследуя онтологию права, автор проводит сравнительный анализ различных точек зрения на возможности науки в познании действительности. Рассматривается потенциал постмодернизма, а также таких философских направлений, как феноменология, герменевтика, антропология, синергетика, для выработки новых подходов к пониманию права. На основе представлений о существовании системы науки, закономерностей бытия и сущностей различных порядков делается предположение о месте и роли права в каждой из этих систем.

*Ключевые слова:* онтология права, философия права, система научных знаний, постмодернизм, феноменология права, антропология права, герметевтика и право, синергетика и право, естественное право, позитивное право.

В последнее время часто говорится о кризисе науки и ее оснований, а в качестве прорывных направлений, способных преодолеть его, упоминаются постмодернизм, антропология, герменевтика, феноменология, концепция конца истории и др. Поэтому при исследовании онтологии права необходимо уточнить: на какие все же основания опирается наука, каковы тенденции ее развития, каковы критерии научности, каким образом необходимо добывать новое знание? Ответы на эти нелегкие вопросы нацелены не только на решение указанных проблем, но и позволяют проникнуть в самую суть права.

В некотором смысле эти ответы уже были в свое время сформулированы с позиций классической науки, но в последние десятилетия она все больше подвергается массированным атакам. Это еще раз подтверждает тот принцип, что знание не приемлет непрекаемых истин.

В России среди всех перечисленных вопросов наиболее злободневными оказались общефилософские (методологические), поскольку до 1990-х гг. они считались однозначно решенными в рамках диалектического материализма и марксистско-ленинской теории в целом. С распадом социалистического лагеря, СССР и отказом от идеи строительства коммунизма существовавшие прежде философские основания науки пошатнулись. Ф. Фукуяма пишет о том, что, наблюдая, как разворачиваются события в последнее десятилетие, трудно избавиться от ощущения, что во всемирной истории происходит нечто фундаментальное. То, чему мы, вероятно, стали свидетелями, – не просто конец холодной войны или очередного периода послевоенной истории, но конец истории как таковой, завершение идеологической эволюции человечества и универсализация западной либеральной демократии как окончательной формы правления [5].

На первый взгляд, как отмечает В.С. Малахов, рисуемая Ф. Фукуяной картина есть не что иное, как атеистическая эсхатология, вульгаризированный христианский финализм. В то же время, если посмотреть в корень проблемы, то, по мысли Ф. Фукуямы, в связи с крахом социализма подрываются те фундаментальные основы социальной философии (да и науки в целом), на которых она базировалась (диалектический материализм, формационность, борьба классов, противоборство систем и др.), т.е. положения марксистско-ленинской методологии. Следовательно, прежде чем подойти к исследованию онтологии права, существует очевидная потребность переосмысления или инвентаризации основ научного познания картины мира.

Проблему постижения бытия можно условно расщепить на ряд вопросов, волнующих многие поколения исследователей. В силах ли научное знание достичь адекватного отражения бытия, закономерностей его движения, или оно может быть только слабой копией действительности, иллюзией? Каковы критерии достоверности результатов исследования? Сюда же следует отнести и вопросы, обладающие некоторой новизной: существуют ли иерархия, система закономерностей, пронизывающих все мироздание? Если да, то можно ли это знание использовать в качестве методологической основы для исследования феномена права?

Создатели классической научной парадигмы – Галилей, Ньютон, Кеплер, Бэкон, Декарт – отстаивали научную истину как знание, свободное от всякой догмы и авторитетов, получить которое возможно лишь на основе эксперимента или теоретической деятельности самого познающего субъекта. С их точки зрения, наблюдение, теория, эксперимент, измерение – основные методы получения и подтверждения знаний. Результат не зависит от того, кто его получил, он тем достовернее, чем меньше в нем субъективных привнесений. Отсюда общезначимость, универсальность научного знания, возможность его применения в практической деятельности.

Опытный (эмпирический) критерий достоверности знания был поддержан философией неопозитивизма (Э. Мах, Э. Мур, Б. Рассел, Л. Витгенштейн), где он трансформировался в принцип верификации. К. Поппером был предложен несколько иной критерий – фальсификации, который состоит в том, что теорию можно считать научной лишь в том случае, если она в принципе допускает опровержение на основании фактов (хотя таким путем и нельзя приобрести полную уверенность в ее истинности).

Экспериментальное обоснование достоверности знания привело к тому, что естественно-научный тип мышления стал господствующим в западной культуре. Физическое знание рассматривалось как образец научности. Это получило отражение в доктрине физикализма и его основном принципе – редукционизме, согласно которому природа любого явления может быть объяснена на физическом уровне.

Редукционизм как логико-гносеологическая проблема обсуждался в работах К. Поппера, П. Оппенгейма, К. Гемпеля, Э. Нагеля, М. Полани и др.

Э. Нагель предложил два условия, необходимых для редукции теорий. Первое – условие выводимости: все экспериментальные законы и их теоретические следствия в редуцируемой теории должны стать следствиями конструктов редуцирующей теории. Второе – условие связности, означающее, что все технические термины первой теории должны быть переопределены в терминах второй (редуцирующей) теории. Редукционизм характерен для классической науки, он дает представление о взаимосвязи наук, целостности бытия, существовании универсальных законов, ориентирует на поиск сущности.

С критикой классических критериев научности выступили постмодернисты, предложившие осуществить радикальный пересмотр оснований науки [1, с. 10]. С позиций социологии такой подход поддержали сторонники теории постиндустриального общества, получившей большую популярность с середины 1970-х гг. (одним из первых этот термин использовал Д. Белл). Постмодернизм как исследовательская парадигма ориентирует ученого на реальность, данную в ощущениях, причем главным элементом этой реальности является постиндустриальное (информационное) общество с его особым типом производства, а также беспрецедентной глобализацией, фактически стирающей границы между этносами, культурами и государствами [2, с. 3–11].

К радикальному переосмыслению картины мира (включая и онтологию права) в последние десятилетия призывали и такие известные ученые, как Ж. Бодрияр, Ф. Гваттари, Ж. Делез, Ж. Деррида, Ф. Джеймисон, И. Хассан, У. Эко и др. Постмодернисты настаивают на том, что индустриальное общество достигло своих пределов и что дальнейшее экспоненциальное его развитие неизбежно приведет к глобальной катастрофе. Они ставят под сомнение исходные положения эпохи Просвещения: веру во всемогущество человеческого разума, в его возможность познать абсолютную истину и на этой основе преобразовать весь мир, построить идеальное общество, государство и право. Одновременно пересматривается и картина мира: представление о незыблемости структурно-функциональных зависимостей вытесняется идеями вероятности, виртуальности, постоянной изменчивости бытия (в том числе социального).

По мнению И.Л. Честнова, постмодернизм провозглашает отказ от истины вообще [7, с. 20–21]. Применительно к юриспруденции такая позиция может быть обозначена как радикальный релятивизм, согласно которому ни одна концепция права не может быть признана обоснованной, ибо ни одно его описание не является адекватным [6, с. 45–52]. Правда, такой вывод не удовлетворяет А.А. Полякова, который замечает, что если всерьез признавать основной постулат постмодернизма, разделяемый И.Л. Честновым (истина как таковая отсутствует), то для науки вообще не остается места. Но тогда постмодернизм ничем не лучше, скажем, диалектического материализма, это лишь две разные формы человеческих заблуждений. Теория, отрицающая истину как принцип, отрицает и свою собственную истинность; она не может иметь научного значения и практической ценности и обречена на небытие.

Парадоксальность ситуации заключается в том, что в случае принятия основополагающих постмодернистских постулатов, построить какую-либо онтологию права вообще невозможно. Что можно сказать о бытии права, если истинное и ложное в принципе равнозначны?

Вместе с тем постмодернисты обоснованно подчеркивают, что нельзя уповать на неограниченные возможности человека в преобразовании окружающего мира. Творческий потенциал человека, конечно, впечатляет, в творчестве проявляется свобода его воли (cateхизис Евангелия), но в то же время проникновение в законы мироздания на любом этапе имеет границы. Здесь позиция постмодернистов (с характерной для них гиперболизацией) совпадает с результатами новейших исследований, которые напоминают, что от человечества требуется максимальная адаптация своей жизнедеятельности к объективным законам. Ведь ограничители свободы обусловлены несовершенством природы человека.

Ввиду этого весьма интересна точка зрения И. Пригожина. По его мнению, наше видение мира долгое время оставалось неполным. Порядок и беспорядок оказались тесно связанными – один включает в себя другой. Наше восприятие природы становится дуалистичным, и стержневым моментом в нем выступает представление о неравновесии. Другими словами, мир нестабилен, но это не означает, что он не поддается изучению. Следует признать, что нельзя полностью контролировать окружающий нас мир нестабильных феноменов, как невозможно полностью контролировать социальные процессы (хотя экстраполяция классической физики на общество долгое время заставляла нас верить в это). Современная наука в целом становится все более нарративной. Прежде существовала четкая дилемма: социальные, по преимуществу нарративные науки – с одной стороны, и собственно наука, ориентированная на поиск законов природы, – с другой. Сегодня эта дилемма разрушается [3, с. 46–47].

С точки зрения С.П. Курдюмова, И. Пригожин слишком расширил роль нестабильности, настаивая на принципиальной непредсказуемости поведения сложных систем (к которым, несомненно, принадлежит и наш мир в целом). Поэтому детерминизм не может быть полностью отброшен. Вообще, по-видимому, любые повороты и перевороты в мышлении не могут сопровождаться полным отторжением. Интерпретация наработанного материала в русле новых теоретических представлений составляет суть концептуальных сдвигов, позволяющих говорить о переходе от одного уровня познания к другому. Наряду с этим сегодня наблюдается смыкание проблем, касающихся неживой природы, с проблемами, поднимаемыми в области социологии, психологии, этики, где сознательный выбор, определение верной установки к действию являются предметами специального исследования. Признание подобных тенденций ведет к переосмыслению также и отношения к миру.

Итак, новейшие исследования (а также подспудно постмодернизм) напоминают о существовании влиятельных законов мироздания, которые вряд ли возможно познать, отказавшись от науки классического типа. Отрицание

критериев научности не имеет под собой очевидных оснований. Классическая наука базируется на системе знаний, элементами которой являются факты, законы, теории, картины мира. Вероятно, самое короткое определение науки дал А.Н. Уайтхед: «Систематическое познание <...> в общем и называется наукой» [4, с. 555].

Кроме того, для науки характерен дискурсивный стандарт мышления, который обусловлен объективностью, полнотой, непротиворечивостью, обоснованностью знания. Обнаруженные наукой общность, сходство соотношений позволяют установить закономерности, которые являются ее основой.

Однако, отдавая предпочтение постмодерну, И.Л. Честнов перечисляет социальные концепции, которые в состоянии преодолеть ограниченность мировоззрения эпохи модерна, а также предложить новый подход к пониманию права. К философским направлениям, способным ответить на вызов постмодерна, он относит феноменологию, герменевтику, антропологию и синергетику [21, с. 4–16].

Предполагая, что многие сомнения в результатах классической науки связаны именно с приведенными направлениями гуманитарной мысли, имеет смысл провести их краткий аналитический обзор. Начнем с герменевтики, что в переводе с греческого означает «истолковательное искусство». Задача герменевтики (понимания), по мнению Г.-Г. Гадамера, состоит в том, чтобы заставить говорить сами предметы, поступки, общее интерсубъективное поле участников коммуникации [21, с. 4–16]. Существует связь герменевтики с логикой, риторикой, поэтикой. Герменевтика сделала важный шаг к сближению с психологией и феноменологией. С помощью герменевтической рефлексии внутри науки открываются истины, которые предшествуют исследованию. Таким образом, герменевтика имеет онтологический статус. Именно это позволяет ей выступать не только методологией гуманитарного познания, но и способом естественно-научного воспроизведения мира.

Применительно к юриспруденции польза герменевтики не ограничивается областью теории толкования правовых норм. Так, немецкий юрист А. Кауфман выводит право из объективно существующего смысла (исходящего не от субъекта, а от объекта). При этом право у него существует исключительно в акте понимания и артикулируется в языке [26, с. 28].

Таким образом, герменевтика подчеркивает важность языка как коммуникатора отношений между людьми. Поскольку язык как система, непосредственно связанная с мышлением, обменом мыслями и их пониманием, безусловно, обладает огромным потенциалом, язык умнее нас. В нем всегда есть правильные грамматические формы, точно фиксирующие те или иные смыслы.

В то же время в герменевтике нет ничего, что могло бы поколебать позиции классического образа мышления, ориентирующегося на рационализм или эмпиризм. Правда, здесь очевиден небольшой уклон в сторону доминирования рациональной научности, что, соответственно, ослабляет возможности экспериментального проникновения в суть вещей.

В 60-е гг. XX в. происходит антропологический «переворот» в науке, одним из ведущих направлений в философии становится антропология. В ней можно выделить два подхода: 1) акцентирующий внимание на человеке (философская или биологическая антропология); 2) изучающий народы, находящиеся на стадии родоплеменного строя (этнография). В рамках философско-антропологического направления особый интерес представляет постулат А. Гелена о том, что все социальные институты (в том числе и право) вытекают из несовершенства природы человека в качестве компенсации этой биологической ущербности. Именно социальные институты обеспечивают распределение прав и обязанностей, социокультурную идентичность и гарантируют тем самым стабильность общества. Единственным критерием их оптимальности является самосохранение социума (Н. Элиас квалифицировал их «единицами выживания») [25, с. 100]. На наш взгляд, антропология выстраивает столь нужный мост между естественными и гуманитарными науками, исходя из глубокой взаимосвязи общественного поведения человека с его физиологическими свойствами.

Аналогичные ассоциации обнаруживает и другое направление, получившее название «феноменология», что означает дескриптивный, философский метод, на основе которого были созданы априорная психологическая наука (эмпирическая психология) и универсальная философия с инструментарием для систематического пересмотра всех наук. Современная психология как наука о «психическом» в конкретной связи пространственно-временных реальностей рассматривает в качестве своего материала то, что присутствует в мире в виде *EGO*, т.е. как «переживающее» (воспринимающее, мыслящее, водящее и т.д.), как обладающее способностями и привычками. И поскольку психическое дано просто как определенный слой существования людей и животных, психология может рассматриваться как ветвь антропологии или зоологии. Но животный мир есть часть физической реальности, а последняя есть тема [чистого] естествознания. В связи с этим Э. Гуссерль ставит вопрос, в котором содержится вполне очевидный отрицательный ответ: возможно ли достаточно четко отделить психическое от физического для того, чтобы параллельно [чистому] естествознанию создать чистую психологию? [9, с. 12–21].

Феноменология как философское направление оказала глубокое влияние на русскую дореволюционную мысль. Среди отечественных мыслителей, испытавших воздействие феноменологического метода на правовую проблематику, следует назвать С.И. Гессена, И.А. Ильина, Н.О. Лосского, С.Л. Франка, Б.П. Вышеславцева, Г.Д. Гурвича и др.

В русле отмеченного направления один из видных представителей русской правовой мысли Н.Н. Алексеев разработал феноменологическую концепцию права. Он полагает, что все определения права, построенные и общей юридической теорией, и философией права, одинаково имеют характер некоторой одномерности, например, «право есть норма», «право есть воля», «пра-

во есть интерес», «право есть порядок», «право есть свобода»» и т.д. Главное затруднение, исходящее из подобных определений, заключается в том, что правовые феномены во всей их полноте никак не могут в них уместиться, словом, право не сводимо к одному измерению [1, с. 71].

Выходит, чтобы уяснить сущность воззрения на многомерную природу права, нужно вообще покинуть почву определений. Взамен определений следует дать описание правовой структуры в ее основных данностях. Феноменологическая структура права предстает при этом как единство нескольких измерений, подобно единству пространства, измерения которого являются некоторыми основными данностями, определяющими его структуру.

Таким образом, феноменология помогает подойти к пониманию явлений с позиции многомерности, их сложной взаимосвязанности между собой. Феноменологический метод сформировал у Н.Н. Алексеева и его последователей представление о том, что явления объективной реальности не могут быть исчерпывающие объяснены посредством определений. Кроме того, феноменология предполагает гармоничное сочетание эмпиризма и рационализма в науке. Так, Э. Гуссерль отмечает, что феноменологическая философия представляет собой только развитие основных тенденций древнегреческой философии и главенствующего мотива философии Декарта. Эти темы не исчезли окончательно. Они развиваются в рамках рационализма и эмпиризма и через философию Канта и немецкого идеализма достигают нашего весьма неопределенного времени. Они должны быть воссозданы и подвергнуты методической и конкретной обработке. Они могут вдохновить науку, которая не будет иметь пределов [9, с. 12–21].

Далее обратимся к анализу доктрины, которая изучает самоорганизующиеся процессы, происходящие в сложных открытых системах, – синергетики. Ее не стоит сводить к науке о роли случая в эволюционном развитии. И. Пригожин и И. Стенгерс утверждают, что большинство существующих в окружающем мире систем являются сложными и открытыми, взаимодействующими между собой [16, с. 56]. В отличие от классической механики синергетика исходит из многовариантности и непредсказуемости (но в рамках конечного числа вариантов) развития сложных открытых систем [16, с. 37, 357].

Зародившись в недрах естествознания, синергетика вскоре попала в поле зрения представителей различных наук, в том числе философии, социологии, политологии, а также теории государства и права. Еще в 1986 г. А.Б. Венгеров поставил вопрос об использовании синергетики в сфере права. Он считает, что синергетика может повлечь смену парадигмы в науке и претендовать на роль «мировоззренческого подхода, включающего в себя в качестве частного метода диалектику» [7, с. 36–45]. Его точка зрения нашла поддержку у многих ученых. В государственно-правовой сфере мы постоянно сталкиваемся с совокупностями явлений, носящих системный характер и включающих в себя целый ряд достаточно самостоятельных компонентов (подсис-

тем), развивающихся в том числе и по своим собственным внутренним законам. Политическая, правовая, экономическая системы являются элементами общества в целом (как совокупности всех существующих связей). Постоянное взаимодействие этих систем с окружающим миром, с различными сферами жизни общества носит открытый (с точки зрения синергетики) характер. Государство и право также могут быть рассмотрены как первичные компоненты сложных открытых социальных систем. Они тоже подчиняются законам самоорганизации [8, с. 64–69].

Таким образом, весьма полезно с научно-практической точки зрения применение таких законов, как: способность сложных открытых систем к самоорганизации; возможность микроскопического воздействия многократно усиливаться в результате положительной обратной связи; непредсказуемость выбора варианта развития системы в точках бифуркации и др. Их применение позволит вывести науку теории государства и права на качественно новый уровень познания, а также скорректировать процесс вмешательства в государственно-правовую сферу, осознать собственную «активную» роль ее компонентов и невозможность навязывания произвольных вариантов развития извне.

В результате анализа антропологии, феноменологии и синергетики складывается мнение, что антропология дает возможность переосмыслить особенности бытия человека, признать глубокую взаимосвязь естественных (физических) свойств человека и его социального (общественного) бытия. Синергетика напоминает о том, что человек должен максимально подстроиться под движение вселенной, т.е. под существующие закономерности, в гармонии с которыми организовывать свою деятельность. К представлению о невозможности полной контролируемости всех процессов подвела идея нестабильности, потеснившая детерминизм как господствующую до нее точку зрения. Наука должна исходить из глобального, целостного взгляда на мир, который представляет собой когерентное образование, где все события взаимосвязаны. Сходное суждение о всеединстве, о том, что все взаимосвязано, следует из учения о феноменологии. Отсюда удачно подмеченная Н.Н. Алексеевым ограниченность любого определения в отношении многомерных явлений.

С нашей точки зрения, научно-практическое значение любого исследования предполагает некую пользу для человечества, а также возможность воздействовать на общественные и природные процессы в определенном направлении, сочетая их с существующими потребностями и интересами. Открытие закономерностей дает нам возможность удовлетворять наши потребности. Критицизм постмодернизма показывает, что до какого-то момента человечество может экспериментировать с реальностью, добиваясь своих целей и не в полном соответствии с законами мироздания. Однако все, что при таком раскладе воплощается в жизнь, – это колосс на глиняных ногах.

Отдельные научные дисциплины по причине единства бытия находятся в тесной структурной взаимосвязи и взаимозависимости. Вероятно, понимая это, Ф. Бэкон представлял науку в виде своеобразной пирамиды, основание которой составляют история человека и история природы. Ближе всего к основанию расположена физика, дальше всех от него и ближе к вершине – метафизика. Что касается самой верхней точки пирамиды, то Ф. Бэкон сомневался в возможности проникновения человеческого познания в эту тайну. Для характеристики высшего закона он пользуется фразой из Екклесиаста: «Творение, которое от начала до конца есть дело рук Бога». Основатель позитивизма О. Конт в своем видении системы (иерархии) наук самое высокое положение отводит математике, далее у него следуют астрономия, физика, биология, этика и социология. Современные стандарты ставят ранжирование О. Конта под сомнение, но его логика вполне очевидна: чем проще объекты изучения, тем фундаментальнее наука. Существует мнение, что ныне более точной порядковой репрезентацией представления О. Конта была бы иная последовательность: физика, химия, биология, психология, социология и, возможно, экономика.

Сама постановка вопроса об иерархии наук говорит о том, что исследователи и интуитивно, и исходя из практики указывают на существование системы научных знаний. Но поскольку основная задача любой частной науки состоит в открытии закономерностей, то, возможно, существует параллель между системой наук и иерархией закономерностей бытия. Ведь только в этом случае можно рассуждать в принципе о какой-либо системе. О существовании иерархии закономерностей также говорит и система сущностей различных порядков. Обычно выделяют сущности первого, второго, третьего порядков, которые по смыслу в них вкладываемого сопоставимы с закономерностями (законами) бытия. Соответственно, можно предположить, что и закономерности образуют сходную иерархию, а именно на ступенях более высокого порядка находятся универсальные закономерности, имеющие повсеместное (глобальное) значение. Они как раз и обеспечивают целостность бытия, распространяясь на всю действительность. Законам же низшего уровня подчиняются отдельные формы движения материальной и идеальной субстанций. Они могут иметь сходства или отличаться друг от друга.

Как известно, переход от сущности одного порядка к сущности другого порядка обусловлен противоречиями, которые и показывают сложный характер проявления закономерностей различных уровней. Время от времени исследователям удается пробиться на следующий уровень познания изучаемого явления, или же, другими словами, приблизиться к осмыслинию более высокого порядка его сущности. Новое знание (открытие) не разрушает предшествующее представление о закономерностях явления, но понимание основ его бытия становится богаче и отчетливее. При этом в качестве исходного пункта и толчка к поиску новой сущности явления выступает именно противоречие, не разрешенное в границах предшествующей ступени понимания. В таком движении познания раскрывается многомерность явления (феноме-

на), природа которого на самом деле не может быть охвачена посредством дефиниции. Само собой такая посылка имеет непосредственное отношение и к праву.

На заре интеллектуального развития человечества научная мысль не разграничивала физику и метафизику, они составляли одно целое, нераздельную науку – философию. Параллельно из древних обычаев (мононорм, табу) постепенно формируется право, которое с вызреванием политических институтов становится влиятельной и деятельной частью государственной политики. Если философия имела познавательное значение, то позитивное право, базируясь на философских представлениях о природе и обществе (в основном со средоточенных в рамках естественного права), выполняло прикладную, инструментальную роль. Конкретизация соотношения философии и права сводится к тандему естественного и позитивного права.

Естественное право обычно ассоциируется с природой человека, то есть с тем, что концентрирует в себе объективные закономерности первого порядка (экономические, физиологические и др.). Эти закономерности, с одной стороны, ограничивают деятельность человека, а с другой – могут им осмысленно учитываться. Конечно, положительный эффект от контроля над собственной жизнедеятельностью будет иметь место лишь в том случае, если знание о закономерностях достоверно и применяется без искажений.

Говоря о системе закономерностей, следует подчеркнуть, что, с нашей точки зрения, сама жизнедеятельность человека образует некий базовый уровень, поскольку предопределяется несовершенством его природы и вместе с тем предоставленной ему свободой. Два последних обстоятельства могут быть и часто бывают источником произвола, которому противостоит общественный правопорядок в виде диктуемых политической властью обязательных правил поведения; в последней инстанции коррекция исходит от самих закономерностей бытия.

В результате развития науки, дробления, углубления и специализации знания философия отошла от частностей и сосредоточилась на обобщениях, на выявлении фундаментальных законов мироздания, или сущностей второго порядка. Последние имеют глобальное, повсеместное и концентрированное выражение и обеспечивают единство мироздания в процессе его движения и развития. Представляется, что сущности второго порядка по отношению к сущностям первого порядка находятся в такой же взаимосвязи, как философия с частными отраслями науки.

Исходя из принципа единства и общности объективной реальности (природной и социальной), можно предположить, что сущности (закономерности) первого порядка – это законы, тенденции, повторяемости, изучаемые в рамках частных отраслей знания (физика, биология, социология, психология и др.). Возможно, эти закономерности могут иметь сходство, и тогда уместна редукция одних к другим. Представляется, что в разряд законов наиболее высокого порядка (сущностей второго порядка) следует отнести прежде всего эквивалентность, которая продуцирует как двойственность (например,

порядок и беспорядок в единстве), так и движение от одного равновесия к другому. Скорее всего, последнее и составляет суть эволюции. Выдвижение на первый план эквивалентности обусловлено в первую очередь тем, что, по мнению многих мыслителей, вселенной присуща справедливость как высший закон мироздания, который и ассоциируется с этой категорией.

Итак, налицо три иерархии, имеющие общие точки соприкосновения: система наук, система закономерностей и система сущностей. Частные науки, а также закономерности и сущности этой ступени относятся к первому уровню иерархии. Философия и вырабатываемые ею фундаментальные закономерности, раскрывающие сущности второго порядка, занимают второй уровень. Но есть еще базовый уровень – сама жизнедеятельность человечества, где имеет место свобода, в том числе от следования закономерностям (что приводит в конечном итоге к негативным последствиям).

Позитивное право по своей специфике относится именно к базовому уровню. Многие правоведы высказывали вполне справедливую мысль о том, что позитивное право представляет собой описательную науку, т.е. оно не открывает закономерности; отсюда и соответствующее место в иерархии. Такой вердикт, безусловно, не умаляет значения права в общественной жизни, поскольку оно обладает политическим влиянием, эффективность которого непосредственно связана с качеством «перевода» открытых другими науками закономерностей на правовой язык.

В научно-практическом смысле понимание иерархии закономерностей служит ориентиром для исследователя при изучении любой частной области. Изначальное знание о характере универсальных закономерностей выполняет свою методологическую роль и позволяет более точно конструировать модели трансформации общественных систем.

## Литература

1. Бурдье П. За рационалистический историзм: Пер. с фр. // Социо-Логос постмодернизма. Альманах Российско-французского центра социологических исследований. – М.: Институт экспериментальной социологии, 1996. – С. 9–29.
2. Бутенко И.А. Постмодернизм как реальность, данная нам в ощущениях // Социс. – 2000. – № 4. – С. 3–11.
3. Пригожин И. Философия нестабильности // Вопросы философии. – 1991. – № 6. – С. 46–57.
4. Уайтхед А.Н. Избранные работы по философии: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1990.
5. Фукуяма Ф. Конец истории? // Вопросы философии. – 1990. – № 3.
6. Честнов И.Л. Диалогическая онтология права в ситуации постмодерна // Правоведение. – 2001. – № 3. – С. 45–52.
7. Честнов И.Л. Принцип диалога в современной теории права (проблемы правопонимания): Дисс. ... д-ра юрид. наук. – СПб., 2002.

---

## **Институциональное направление экономической теории: методологические особенности и эволюция**

---

**Б.Б. Коваленко**

Автор анализирует методологические особенности и этапы эволюции институционального направления экономической науки в период научно-технической революции. Раскрыты сильные и слабые стороны неоклассической экономической теории. Современный институционализм не противопоставляется неоклассике экономической науки, а рассматривается как закономерное его продолжение, самостоятельная исследовательская программа, которая находится на пути своего становления.

*Ключевые слова:* экономическая наука, методология экономических исследований, неоклассическое направление экономической теории, традиционный институционализм, новый институционализм, институциональные альтернативы.

Становление и развитие экономической теории – сложный творческий процесс. В нем концентрируется познание обществом окружающего мира и стремление творческой личности к самореализации. В процессе познания исследователем формируется концепция, которая находит понимание и поддержку среди учеников и последователей. Так возникает большинство научных направлений и исследовательских программ. В течение длительного времени исходная концепция развивается за счет использования в аналитической работе все более широкого спектра факторов. В такой последовательности создавалась доминирующая сегодня в мировой экономической науке неоклассическая экономическая теория.

Параллельно на практике может быть реализован иной путь поиска истины, отличный от испытанного русла. Наряду с привычной методологией неоклассической теории ряд исследователей использует междисциплинарный подход к экономическому анализу. Наличие двух и более исследовательских путей вполне оправдано. Они не всегда и не во всем противоречат друг другу, а чаще являются взаимодополняющими.

Для того чтобы понять позиции альтернативных направлений и выявить возможные точки соприкосновений и расхождений, кратко остановимся на ключевых принципах неоклассического направления экономической теории. Эти принципы долго и подробно подвергались анализу в работах зарубежных и отечественных исследователей [4, 5, 7, 10, 12, 16, 20], что позволило нам, следуя методологии И. Лакатоса [8, с. 79–89], разделить основные предпосылки неоклассической теории на «жесткое ядро» и «защитный пояс» (см. ниже).

<b>Неоклассическое направление экономической науки</b>	<b>«Жесткое ядро»</b>	Аксиома рационального выбора и восприятие поведения индивида как максимизирующего полезность и прибыль. Стабильные предпочтения индивида, не испытывающие влияния внешних факторов.
	<b>«Защитный пояс»</b>	Минимальная взаимозависимость участников сделок в условиях совершенной конкуренции, установление равновесия на локальных рынках и общего равновесия посредством ценового механизма.
	<b>«Защитный пояс»</b>	Неизменность и четкое определение прав собственности. Частная собственность на ресурсы представляется абсолютной предпосылкой осуществления обмена на рынке.
		Доступный и полный характер информации о рынке содержится в ценах. Обладание этой информацией в момент осуществления выбора позволяет участникам обмена совершать сделки в соответствии со своими интересами.
		Удовлетворение потребностей индивидов при помощи обмена, который происходит без издержек, с учетом первоначального распределения благ.

Различие «жесткого ядра» и «защитного пояса» в структуре исследовательской программы дает возможность идентифицировать различные блоки программы в экономической теории. Если неизменным остается и «жесткое ядро», и «защитный пояс», то программа является ортодоксальной. При изменении элементов «защитного пояса» программа становится модифицированной. Если изменения затрагивают элементы, образующие «жесткое ядро», рождается новая исследовательская программа.

Начиная с первой половины XIX века исследователи стремились найти иные пути экономического анализа. В экономической науке сложился комплекс идей, означавших радикальный разрыв с базовыми постулатами ортодоксальной теории. Речь идет об институциональном направлении в экономической науке, которое первоначально получило название «американский институционализм» [9].

Научный смысл институционализма раскрывается:

- в неудовлетворенности общим неоклассическим подходом к экономике, в котором преобладает методология универсальности, основанная на абстрактных, предельно рационалистических представлениях;
- стремлении к интеграции экономического знания с другими общественными науками, позволяющей расширить возможности теоретического описания экономических систем;
- желании преодолеть недооценку исторических факторов в развитии хозяйственных процессов и опереться на изучение реальных форм организации экономической жизни в их конкретной эмпирической и национально-специфической определенности;

- признании необходимости трансформации капитализма путем активного социального контроля над бизнесом со стороны государства.

Как показывает история, принципиальный отход от классической теории имеет свои сильные и слабые стороны. Так, научные споры обогащают классический вариант анализа, давая ему возможность впитывать в себя новые взгляды, что несомненно важно в условиях растущей сложности экономической жизни. Вместе с тем развитие альтернативных течений идет неравномерно, они переживают как пики своего развития, так и заметные спады. Это характерно для эволюции любого направления экономической теории, в том числе и институционального.

Истоки институционального направления восходят к идеям исторической школы в Германии. Новая историческая школа в составе таких своих представителей, как К.Г.А. Книс, Б. Гильдебранд, В.Г.Ф. Рошер, Г. фон Шмольлер, В. Зомбарт, М. Вебер, критиковала экономистов (марксистов, маржиналистов и др.) за чрезмерное увлечение абстракциями, пропагандируя необходимость эмпирических исследований, основанных на богатом историческом материале. Представители исторической школы определяли национальную (политическую) экономию как науку о повседневной деловой жизнедеятельности людей, извлечении средств существования и их использовании.

Традиционный институционализм, возникший в США в конце XIX в., окончательно оформляется как самостоятельное течение в 20–30-х гг. XX в. Его основоположником считается Т.Б. Веблен, который в своих работах подверг критике концепцию рациональности и соответствующий ей принцип максимизации, положенный в основу анализа поведения экономических агентов. При этом следует учитывать, что экономисты, стоявшие у основ неоклассической исследовательской традиции, также признавали влияние институтов на поведение экономических агентов и, следовательно, на процесс обмена. Классическим примером служит работа А. Маршалла «Принципы экономической науки» (1890–1891), где, в частности, показано, насколько сложной, масштабной, рискованной является включение институтов в экономическую теорию. Однако по мере повышения уровня абстрактности и формализации институциональным аспектам поведения и размещения ресурсов уделялось все меньше внимания.

Дальнейшее развитие институционализма исторически связано с именами Дж. Р. Коммонса, У.К. Митчелла, Дж. К. Гэлбрейта, Г. Мюрдаля и др., в трудах которых широко используется понятие «институты». Под ним учёные понимали корпорации, профсоюзы, государство, а также психологические, этические, правовые, технические и другие социальные явления. Особенность данного направления обусловлена слабой преемственностью идей Т.Б. Веблена в работах более поздних институционалистов, что стало следствием особенностей институционального подхода как такового. Правда, данный тезис не применим для современных традиционных институционалистов, пы-

тающихся рассматривать проблемы на стыке экономической и эволюционной теории.

Исследования названных экономистов занимают относительно обособленные позиции в экономической науке, они объединены лишь оппозицией к принципам неоклассического анализа и междисциплинарностью. С этой точки зрения о преемственности идей на уровне создания особой исследовательской программы говорить нет оснований. Это было бы возможно при кардинальном пересмотре всей исследовательской программы, то есть при пересмотре содержания не только ее «защитного пояса», но и «жесткого ядра». На тот период времени традиционный институционализм не смог предложить такой исследовательской программы, хотя активная деятельность в этом направлении велась в позитивном ключе [17].

До развертывания научно-технической революции это течение не пользовалось на Западе заметным влиянием. Взрыв его популярности в 1970–1980-х гг. был связан с концепциями постиндустриального и информационного общества, а также с теориями конвергенции различных социально-экономических систем.

Институциональный анализ в сравнении с неоклассической экономической теорией позволяет более объективно оценивать реальность. Он исходит из того, что современное общество отнюдь не венец совершенства: люди, как правило, нерациональны, а экономика далека от состояния равновесия. Неоклассическая концепция, по мнению институционалистов, явно идеализирует действительность, выполняя скорее апологетическую, чем познавательную функцию. Реальная действительность гораздо сложнее и уже давно не укладывается в маржинальные предпосылки анализа. Объектом исследования должен быть не «экономический человек», а всесторонне развитая личность. Понять ее и правильно оценить тенденции развития общества можно лишь путем междисциплинарного анализа, который кроме экономики должен включать социологию, социальную психологию, право, политологию и другие гуманитарные науки.

На вызов традиционного институционализма представители неоклассического «экономикса», основного течения современной экономической науки, ответили развитием новых институциональных исследований, которые опирались на традиции анализа социальных институтов, заложенные австрийской школой. При этом сами институты рассматривались с позиций методологического индивидуализма. Это обстоятельство подтолкнуло к развитию в рамках экономической теории направления, которое ориентировано не на кардинальный пересмотр исследовательской программы, а на ее модификацию. Модифицированная программа получила название новой институциональной теории. Появление данной теории обычно связывают с именем Р.Г. Коуза, ключевые идеи нового направления изложены в его статьях «Природа фирмы» и «Проблема социальных издержек». Квинтэссенцию

роли Р.Г. Коуза сформулировал Д.С. Норт: «Коуз показал, что неоклассическая модель, которая служит фундаментом большинства экономических теорий западных ученых, справедлива лишь при чрезвычайно жесткой предпосылке о том, что трансакционные издержки равны нулю; если же трансакционные издержки положительны, то необходимо учитывать влияние институтов» [11, с. 69].

Понадобилось несколько десятилетий, чтобы экономисты обратили внимание на возможности подхода, предложенного Р.Г. Коузом. Начало работы по формированию исследовательской программы нового институционального направления в экономической теории было положено. Поставлены вопросы об условиях и результатах возникновения различных институтов, о влиянии правил и форм экономической организации на поведение экономических агентов и размещение ресурсов, об основаниях многообразия форм организации экономической деятельности в рамках институциональной среды и предложены ответы на них, часть из которых была подвергнута проверке. Сигналом о признании результативности проведенных исследований стали, в частности, присуждение Нобелевской премии в области экономики Р.Г. Коузу (1991 г.) и Д.С. Норту (1993 г.), активное использование нового инструментария представителями других направлений в экономической теории. Кроме того, можно говорить и о приложении инструментария новой институциональной экономической теории к таким предметным областям, как политология, социология, право.

Для того чтобы понять, в чем заключаются модификация неоклассической исследовательской программы и глубина данной модификации, необходимо выявить общие черты и различия в видении основных теоретических проблем представителями обоих направлений. Первая часть задачи тем более важна, что неоклассическая экономическая теория в своей основе – это теория индивидуального выбора. Особенности теории выбора зависят от используемой концепции рациональности.

В соответствии с неоклассическим подходом рациональность экономических агентов является полной и независимой, что равнозначно рассмотрению экономического агента как упорядоченного набора стабильных предпочтений [1, 2, 18, 19]. Вот почему смысл экономического действия в указанной модели состоит в согласовании предпочтений с ограничениями в виде набора цен на товары и услуги. На уровне взаимодействия между экономическими агентами концепция рационального (оптимального) выбора оказывается элементом теории равновесия, которое также может рассматриваться в качестве отправной точки анализа экономической системы, определенной на уровне отдельного рынка товаров, услуг или ресурсов либо совокупности рынков. Изменения в равновесии анализируются с помощью метода сравнительной статистики. Именно данные элементы образуют «жесткое ядро» неоклассической теории.

Идентификация «жесткого ядра» неоклассической исследовательской программы и принципов новой институциональной теории показывает, что ограниченную рациональность допустимо рассматривать как частный случай полной рациональности.

Если в качестве точки отсчета выбрать неоклассическую теорию, то новая институциональная экономическая теория является модификацией неоклассической исследовательской программы, а традиционный институционализм, оппозиционный по таким принципам, как методологический индивидуализм, рациональность, экономическое равновесие, – новой исследовательской программой.

Современное состояние новой институциональной теории не характеризуется отказом от основных принципов методологического индивидуализма как способа объяснения общественных явлений. Напомним, что методологический индивидуализм предполагает объяснение коллективных образований на основе деятельности отдельных людей. Сложность содержания данного принципа проявилась в вариативности его трактовки и неоднозначности определения границ в рамках неоклассической и новой институциональной теории.

Возникшие различия по объекту и степени модификации «жесткого неоклассического ядра» привели к тому, что часто в качестве синонимов используются другие названия нового институционального направления: новая политическая экономия, экономическая теория прав собственности, новая экономическая история, экономическая теория трансакционных издержек, экономическая социология и т.д. Однако иногда эти различия довольно существенны, что не позволяет употреблять приведенные выше названия направлений как тождественные. Вместе с тем практически все исследователи, разрабатывающие или использующие аналитический инструментарий, характерный для нового институционального подхода, реализуют несколько основополагающих принципов исследования: методологический индивидуализм, максимизация полезности, ограниченная рациональность экономических агентов и их оппортунистическое поведение. Вот почему, на наш взгляд, можно говорить лишь о модификации неоклассической исследовательской программы.

Перечисленные принципы относятся к построению модели поведения индивида, именно отдельные люди в соответствии с принципом методологического индивидуализма принимают решения. Государство, общество, фирма или профсоюз не могут рассматриваться как коллективные образования, поведение которых подобно индивидуальному. В этом плане очевидна близость неоинституционализма и неоавстрийского направления в экономической теории (в рамках последнего родилась праксиология как всеобщая априорная теория человеческого действия), в частности подхода к анализу поведения экономических агентов. Исследования показывают, что поведение фирмы на

рынке может быть объяснено лишь в терминах целевых функций и ограничений, с которыми сталкиваются экономические агенты, образующие фирму, влияющие на принятие решений и обеспечивающие их выполнение. Эта характеристика новой институциональной экономической теории дает повод говорить о наноэкономическом подходе.

Методологический индивидуализм позволяет преодолеть дилемму «полезность – прибыль» и рассматривать поведение фирмы в терминах максимизации полезности менеджеров, реально контролирующих фирму, так же как государство – в терминах максимизации полезности чиновников, политиков или групп с однородными экономическими интересами. Вместе с тем максимизация полезности возможна тогда, когда задача на условный экстремум специфицирована, то есть определена не только целевая функция в виде упорядоченного набора предпочтений, но и известны все элементы системы ограничений. Когда представители альтернативных направлений критиковали неоклассическую теорию, то, как правило, обращали внимание на предпосылку о стремлении людей к богатству (отсюда возникло понятие «экономический человек»), а не на степень знания, которой обладают данные индивиды. Однако, на наш взгляд, именно в этом заключены наиболее сложные проблемы и перспективные направления исследований.

Новая институциональная теория ослабляет требования к понятию «рациональность поведения экономических агентов», делая их более реалистичными. Это выражается в использовании вместо понятия полной рациональности понятия ограниченной рациональности. В результате задача индивида состоит в поиске удовлетворительного варианта решения в соответствии с определенным уровнем притязаний. Важным моментом является не только неполнота информации, но и невозможность ее полной, всеобъемлющей обработки, интерпретации применительно ко всем ситуациям выбора.

Следствием, с одной стороны, неполноты информации и знаний, возникающей по причине ограниченности внимания, интеллекта, несовершенства коммуникации, а с другой – недостаточной мотивации в процессе выработки решения, оказывается не только ограниченная рациональность, но и оппортунистическое поведение, что вызвано существующими противоречиями в экономических интересах. Оппортунистическое поведение выражается в следовании собственным интересам, которое не связано с соображениями морали [13, с. 43; 14, с. 92]. Ограниченная рациональность и оппортунизм делают нетривиальной проблему разработки, заключения и соблюдения условий контрактов экономическими агентами, выявления сравнительных преимуществ различных типов контрактов для структуризации трансакций, обладающих особыми характеристиками (например, частота трансакций, уровень неопределенности, специфичность ресурсов). Особое внимание данному вопросу уделяется в экономической теории трансакционных издержек и экономической теории контрактов, которая иногда рассматривается как концепция управления поведением исполнителя.

Почему стало возможным и необходимым новое институциональное направление в экономических исследованиях? Тому есть ряд причин. Неоклассическая теория все чаще испытывала трудности с объяснением явлений хозяйственной жизни как на микро-, так и на макроэкономическом уровне. В то же время институциональное направление еще не сформулировало свою программу исследований, поскольку нерешенной оказалась проблема создания согласованного набора гипотез, которые могли бы объединить исследователей. Одной из причин такого результата, видимо, стала «литературность», по выражению М. Алле, институциональных теорий: «Общий недостаток очень большого числа “литературных” теорий состоит в использовании нечетких и неопределенных понятий, смысл которых постоянно меняется в ходе рассуждений и различается у разных авторов. Их недостатки – это также отсутствие строгости в анализе; обильное использование метафизических выражений, которые, не обозначая ничего точного, могут одновременно обозначать все что угодно и тем самым защищают от критики; использование выражений с эмоциональным содержанием, которые, хотя и могут обеспечить популярность их авторам, не годятся для строгих рассуждений» [3, с. 11].

Вот почему традиционный институционализм, за исключением того, что дал миру отдельных ярких ученых типа Т.Б. Веблена, У.К. Митчелла, Дж. Р. Коммонса, Г. Мюрдаля, Дж. К. Гэлбрейта, не смог составить достойную конкуренцию неоклассике по всему спектру исследуемых проблем.

Итак, если проблема неоклассического направления состояла в создании теории без институтов, то традиционный институционализм пытался объяснить институты без теории. Наиболее сильной стороной подхода, использовавшегося традиционными институционалистами, была и остается убедительная критика доминирующей неоклассической теоретической системы. Однако необходимо отметить, что не без помощи традиционного институционализма в середине XX в. произошла «переоценка ценностей» внутри самой экономической теории, что выразилось в попытках инкорпорирования в ее структуру новых концепций, таких как теория прав собственности, теория трансакционных издержек и т.д.

Основные методологические особенности нового институционального направления экономической теории можно сформулировать в виде следующих тезисов.

1. В отличие от неоклассической для новой институциональной теории, как и для традиционного институционализма, институты играют важную роль при объяснении поведения экономических агентов и размещения ресурсов.
2. В рамках нового институционализма институты рассматриваются через их влияние на решения, которые принимают экономические агенты.

3. В отличие от неоклассики представители нового институциональной теории рассматривают институты не только как технологические образования (фирма, домашнее хозяйство и т.д.), а как структуры, упорядочивающие взаимодействие между людьми [15, с. 55].
4. Институциональные альтернативы в новой институциональной теории сравниваются друг с другом, а не только с идеальным положением вещей, как в неоклассике. При сравнении институциональных альтернатив критерием эффективности становится экономия трансакционных издержек [6, с. 29].
5. Более широкий подход к определению ситуации выбора в рамках нового институционального направления по сравнению с неоклассическим позволяет снизить ограничения на использование метода сравнительной статистики.
6. Новая институциональная теория ориентирована на ослабление жестких предпосылок неоклассической теории относительно поведения человека и в то же время на унификацию экономического подхода, реализуя принцип методологического индивидуализма, что дает основание рассматривать новую институциональную теорию как обобщенный неоклассический подход.

Институциональные дополнения к методологическим принципам неоклассической теории представлены ниже.

<b>Институциональное направление экономической науки</b>	<b>«Жесткое ядро»</b>	Выбор институтов в качестве основного объекта исследований.
		Восприятие экономического поведения индивида как результата устойчивых стереотипов деятельности и норм поведения, обычаяв и привычек.
		Признание прерывистого характера равновесия хозяйственной системы, то есть представление траектории социально-экономического развития в виде последовательности периодов институциональной непрерывности, кризисов и фундаментальных институциональных изменений.
	<b>«Заданный пояс»</b>	Придание большого значения общественным установкам, культуре, социуму в формировании индивидуума, его интересам, склонностям, способам ведения хозяйственной деятельности в условиях прогрессивного развития социальной сферы и экономики.
		Сосредоточение внимания на взаимодействии и конфликтах между индивидуумами и государством, не сводя поведение экономических агентов к чисто предпринимательской деятельности.
		Восприятие технологии как первичной силы социально-экономического развития, причем силы эндогенной и развивающейся по определенным эволюционным законам.

Таким образом, новая институциональная экономическая теория является продолжением неоклассического подхода, традиционного для микроэкономической теории, так как не затрагивает ее «жесткого ядра» в той степени, при которой можно было бы говорить о появлении принципиально новой программы исследований. Этот вывод сделан на основании того, что предпосылка о максимизации полезности преобразуется, на наш взгляд, в идею минимизации суммы трансакционных и трансформационных издержек, то есть модифицирует принципы методологического индивидуализма и экономического равновесия. Вместе с тем проведенный анализ позволяет говорить о новой институциональной теории как о самостоятельной исследовательской программе, которая находится на пути своего становления.

## Литература

1. Автономов В.С. Человек в зеркале экономической теории. – М.: Наука, 1993.
2. Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. – СПб.: Экономическая школа, 1998.
3. Алле М. Поведение рационального человека в условиях риска: критика постулатов американской школы // THESIS. – 1994. – Вып. 5.
4. Вольчик В.В. Курс лекций по институциональной экономике.– Ростов н/Д: Изд-во Ростовского гос. ун-та, 2000.
5. Грошев В.А. Институциональная экономика: Учеб. пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2004.
6. Коуз Р.Г. Фирма, рынок и право. – М.: Дело, 1993.
7. Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М. Институциональная экономика: Курс лекций. – М.: ГУ-ВШЭ, 1998.
8. Лакатос И. Фальсификация и методология научно-исследовательских программ. – М.: Медиум, 1995.
9. Нильсен К. Институционализм и проблемы посткоммунистической трансформации // Эволюционная экономика на пороге XXI века: [Доклады и выступления участников международного симпозиума]. – М.: Япония сегодня, 1997. – С. 162–168.
10. Норт Д.С. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
11. Норт Д.С. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. 1993. – Вып. 2.
12. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2004.
13. Уильямсон О.И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. – 1993. – Вып. 3.

14. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая контрактация». – СПб.: Лениздат, 1996.
15. Уильямсон О.И. Сравнение альтернативных подходов к анализу экономической организации. – СПб.: Лениздат, 1994.
16. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. – М.: Дело, 2003.
17. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. – М.: ТЕИС, 2002.
18. Шаститко А.Е. Теоретические вопросы неоинституционализма: Введение в институциональный анализ. – М.: ТЕИС, 1996.
19. Шаститко А.Е. Модели рационального экономического поведения человека // Вопросы экономики. – 1998. – № 5.
20. Эггерсон Т. Экономическое поведение и институты. – М.: Дело, 2001.

## **ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ПРАВА**

---

### **К вопросу об эффективности действующих редакций налоговых норм Уголовного кодекса Российской Федерации**

---

**Н.Ф. Семенова**

Проведен анализ статей действующей редакции Уголовного кодекса Российской Федерации с точки зрения вопросов, возникающих в правоприменительной практике при соотнесении норм уголовного права и налогового законодательства, адаптации УК РФ к сегодняшним экономическим реалиям. Рассмотрены противоречия между положениями Налогового кодекса РФ, касающимися налоговых нарушений, и диспозициями уголовного законодательства. Предложены поправки к статьям УК РФ, предусматривающим наказание за совершение налоговых преступлений.

*Ключевые слова:* Уголовный кодекс РФ, Налоговый кодекс РФ, объект налогообложения, уклонение от уплаты налогов, состав налогового преступления, субъект налогового преступления, освобождение от уголовной ответственности за совершение преступлений в сфере налогообложения.

Систематические изменения и дополнения в Уголовном кодексе РФ и законодательстве РФ о налогах и сборах, регламентирующие уголовную ответственность за преступления в налоговой сфере, не только в полной мере не решают возникающие в правоприменительной практике вопросы, но нередко приводят к появлению новых проблем [9, с. 87]. Это в полной мере можно отнести к Федеральному закону от 29 декабря 2009 г. № 383-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации». Как отмечает А.Э. Жалинский, «в складывающихся сложных условиях возникла неотложная необходимость повысить доверие общества к действующему в стране уголовному праву, совершенствуя и адаптируя его к современным экономическим процессам» [4, с. 4].

Как известно, одной из задач уголовного закона является предупреждение совершения преступлений (ст. 2 УК РФ). Однако, судя по последним изменениям в «налоговых» статьях, законодатель не всегда придает ее реализации должное значение.

В научной литературе неоднократно отмечалась низкая эффективность статей, устанавливающих ответственность за налоговые преступления, и, несмотря на многочисленные предложения, позволяющие устраниТЬ данный недостаток, ситуация к лучшему не меняется. Более того, в связи с тем, что ст. 2 Федерального закона от 29 декабря 2009 г. № 383-ФЗ значительно повышены границы криминализации (Примечание 1 к ст. 198 УК РФ – границы криминализации повышенены в 6 раз; Примечание 1 к ст. 199 УК РФ – границы криминализации повышенены в 4 раза) и восстановлен специальный вид освобождения от уголовной ответственности за рассматриваемые деяния,

в то время как санкции ст. 198 – ст. 199.2 УК РФ остались прежними, можно констатировать, что законодатель преследует иную и только одну цель – любыми способами вернуть в бюджет суммы неуплаченных обязательных платежей, забывая о важности превентивной функции уголовного закона.

По нашему мнению, значительное изменение границ криминализации не имеет под собой каких-либо серьезных оснований: в последние годы не отмечалось значительного роста числа выявленных налоговых преступлений; суды вполне справляются с имеющимся количеством соответствующих дел; с 1 июня 2010 г. была установлена рекордно низкая ставка рефинансирования – 7,75% (Указание Центрального банка Российской Федерации от 31 мая 2010 г. № 2450-У «О размере ставки рефинансирования Банка России»), что позволяет говорить о незначительной инфляции. Данное новшество, несомненно, «на руку» недобросовестным налогоплательщикам, которые отныне могут «спать спокойно», не уплачивая в бюджет огромные суммы обязательных платежей.

Если учесть, что для привлечения к ответственности по ч. 1 ст. 198 УК РФ минимальная сумма неуплаты должна быть не менее 600 тыс. руб. (10% общей суммы подлежащих уплате налогов, которая не может быть менее 6 млн руб.), то становится очевидным следующее: поскольку индивидуальных предпринимателей, масштабы хозяйственной деятельности которых позволяют предположить наличие обязанности уплачивать столь значительные суммы обязательных платежей, не столь много, то из сферы действия рассматриваемой нормы с 1 января 2010 г. автоматически выпадает огромное количество физических лиц – потенциальных неплательщиков обязательных платежей. Об этом же свидетельствует и крупный размер неуплаты – сумма, превышающая 1 млн 800 тыс. руб., при установлении которого возможно привлечение к уголовной ответственности по ч. 1 ст. 198 УК РФ без исчисления процентного соотношения суммы неуплаты и всех, подлежащих уплате обязательных платежей. Обновление границ криминализации ч. 2 ст. 198 УК РФ (3 млн руб., что составляет 20% общей суммы подлежащих уплате налогов, которая не может быть меньше 15 млн руб., либо сумма, превышающая 9 млн руб.) позволяет предположить, что, скорее всего, деяний, содержащих все признаки рассматриваемого состава преступления, не будет выявлено вообще.

Аналогичная ситуация вырисовывается и со ст. 199 УК РФ: для привлечения к ответственности по ч. 1 минимальная сумма неуплаты должна быть не менее 2 млн руб. (10% всех налогов и сборов), а значит, общая сумма подлежащих уплате обязательных платежей не может быть меньше 20 млн руб.; налогоплательщик, утаивший от налоговых органов сумму обязательных платежей, превышающую 6 млн руб., также может быть привлечен по ч. 1; осуждение по ч. 2 возможно, если сумма задолженности перед бюджетом составит не менее 10 млн руб. – 20% всех налоговых платежей (общая сумма налогов и сборов в любом случае должна превышать 50 млн руб.), либо в случае выявления суммы неуплаты, превышающей 30 млн руб. Полагаем,

«уклонистов» и среди корпораций окажется немного, что приведет к значительному сокращению количества «налоговых» дел и, как следствие, к более высокому уровню латентности данных общественно опасных деяний.

Восстановление Федеральным законом № 383-ФЗ от 29 декабря 2009 г. института освобождения от уголовной ответственности вызывает одобрение, но, к сожалению, законодатель не счел возможным его (институт) усовершенствовать. В соответствии с примечанием 2 к ст. 198 и ст. 199 УК РФ освобождение от уголовной ответственности возможно при следующих условиях:

- преступление совершено впервые;
- полностью уплачены суммы недоимки, пеней, а также сумма штрафа в размере, определяемом в соответствии с Налоговым кодексом РФ.

В соответствии с ч. 1 ст. 28.1 («Прекращение уголовного преследования по делам, связанным с нарушением законодательства о налогах и сборах») УПК РФ «прекращение уголовного преследования по основаниям, указанным в части первой настоящей статьи, не допускается, если лицо, в отношении которого прекращается уголовное преследование, против этого возражает». Практика показывает, что налоговые преступления, как правило, совершают люди, далекие от криминала. Они реально боятся тюрьмы и даже условных сроков осуждения, так как это может серьезно помешать их бизнесу. Поэтому лица, обвиняемые по ст. 198, 199 УК РФ, чаще всего признают свою вину и предпочитают погасить недоимку. В этих случаях, в соответствии с обновленными редакциями названных норм, никаких последствий уголовно-правового характера лицо, виновное в совершении преступления, не несет.

Сказанное свидетельствует о непродуманности рассмотренных новшеств. Не вызывает сомнений, что законодателю в возможно более короткие сроки следует позаботиться об устраниении недостатков рассматриваемых составов. Изложим наше видение возможностей совершенствования норм, предусматривающих ответственность за дефраудации [2, с. 186].

1. Одним из наиболее часто критикуемых недостатков действующих редакций ст. 198 и ст. 199 УК РФ является наличие в диспозициях перечня таких способов совершения налоговых преступлений, как непредставление налоговой декларации или иных документов и включение в документы ложных сведений. Из чего следует, что уклонение от уплаты налогов признается уголовно наказуемым лишь в том случае, если движение денежных средств, имущества и иных объектов налогообложения будет искажено в налоговой декларации или иных документах, представляемых в налоговые органы по итогам налогового периода (либо в случае их непредставления).

Однако в практике обмана налоговых органов будут присутствовать способы, которые не связаны с обязанностью отражать недостоверные данные об объектах налогообложения, например: неуплата налогов с помощью проблемных банков; использование подставных компаний для реализации

товаров, идущих на экспорт по заниженным ценам; применение натуральной формы расчетов по договоренности, по бартерным сделкам и др. [7, с. 72].

В указанных и других подобных случаях в декларациях и иных документах, обязанность представления которых лежит на налогоплательщике, объекты налогообложения отражаются в действительно существующих (объективных) показателях, но при этом в бюджеты различных уровней не перечисляются денежные средства, которые могли бы поступить в результате правомерного поведения налогоплательщиков.

Кроме того, по смыслу ст. 198 и ст. 199 УК РФ в их последней редакции, а также в соответствии с разъяснениями, данными Постановлением Пленума Верховного суда РФ от 28 декабря 2006 г., получается, что если виновный представил в установленный срок налоговую декларацию, а затем просто не пожелал заплатить налоги, начисленные налоговым органом (на основании этой декларации), то состава преступления в его действиях не будет.

Следует отметить также явную несогласованность ст. 198, 199 УК РФ, с одной стороны, и ст. 199.1 УК РФ – с другой. Последняя обоснованно предусматривает ответственность за «неперечисление» налогов. Между тем налоговый агент – это тот, кто должен перечислять чужие налоги, в то время как налогоплательщик – должен платить свои налоги. Тем не менее законодатель не забыл установить ответственность для первого (налогового агента), но зачем-то предоставил лазейку для избежания ответственности для второго (налогоплательщика).

Данное положение представляется недопустимым. Для сравнения можно отметить, что в ст. 194 УК РФ «Уклонение от уплаты таможенных платежей, взимаемых с организации или физического лица» вообще нет никаких указаний на способ совершения преступления, поэтому ответственность по ней наступает в любом случае, независимо от способа уклонения от таможенных платежей.

Можно также заметить, что подачей налоговой декларации конституционная обязанность не исчерпывается, должна быть произведена еще и уплата налогов. Поэтому, как совершенно справедливо отмечается во многих публикациях, посвященных данному вопросу [3, с. 671–672; 10, с. 42], ответственность должна наступать не за «непредставление налоговой декларации» и «внесение ложных сведений» в эту декларацию, а именно за неуплату налогов (сборов), поскольку независимо от того, каким образом лицо умышленно уходит от налогообложения, оно причиняет вред охраняемым законом интересам государства (отметим, что ст. 60 УК РСФСР 1926 г. предусматривала уголовную ответственность за «неплатеж в установленный срок налогов или сборов по обязательному окладному страхованию, несмотря на наличие к тому возможности ...»).

В целях устранения рассмотренной выше проблемы полагаем целесообразным исключить из диспозиций ст. 198 и ст. 199 УК РФ указание на способы уклонения, как это сделано в ст. 194 УК РФ.

2. Действующие редакции «налоговых» норм УК РФ не содержат термина «ущерб», речь идет о неуплаченных суммах налогов. Думается, это могло быть сделано намеренно, чтобы снять нерешенные в теории уголовного права вопросы о природе того вреда, который причиняется неуплатой налогов. Не случайно в научной литературе высказывались предложения определить в Уголовном кодексе понятие «материальный ущерб» в целом и применительно к налоговым преступлениям в частности [5, с. 121].

На наш взгляд, ученые, которые считают, что составы налоговых преступлений по своей конструкции являются материальными, правы. Эта точка зрения подтверждается разъяснениями Постановления Пленума Верховного суда РФ от 28 декабря 2006 г. № 64, где в абз. 3 п. 3 сказано, что «моментом окончания преступления, предусмотренного ст. 198 или ст. 199 УК РФ, следует считать фактическую неуплату налогов (сборов) в срок, установленный налоговым законодательством».

Отметим, что в ст. 28.1 «Прекращение уголовного преследования по делам, связанным с нарушением законодательства о налогах и сборах» Уголовно-процессуального кодекса РФ закреплена возможность прекращения уголовного преследования лица, если до окончания предварительного следствия ущерб, причиненный бюджетной системе РФ в результате преступления, будет возмещен в полном объеме. Очевидно, что законодатель в названной статье УПК РФ признал «налоговые» нормы материальными по конструкции объективной стороны.

На основании изложенного считаем необходимым использовать в диспозициях ст. 198 и ст. 199 УК РФ и примечаниях к ним вместо словосочетания «совершенное в крупном размере» формулировку «причинившее крупный (особо крупный) ущерб», устранив тем самым еще один недостаток норм, который имеет принципиальное значение.

3. Законодатель допустил определенную непоследовательность в установлении стоимостных критериев преступного уклонения от уплаты налогов в зависимости от формы участия в финансово-хозяйственной деятельности.

Анализ формулировок рассматриваемых статей позволяет сделать вывод о том, что основным критерием такого деления является степень общественной опасности указанных деяний. «Предполагается, что действия (бездействие) физических лиц, выступающих самостоятельно в налоговых правоотношениях, могут повлечь менее тяжкие последствия, нежели аналогичные действия (бездействие), направленные на уклонение от уплаты налогов (сборов) с организаций» [8, с. 4]. Такой подход представляется нам ошибочным в силу следующих обстоятельств.

Само понятие «налоговое преступление» означает наиболее опасное нарушение налогового законодательства, в результате которого в бюджет не поступают денежные средства, необходимые для осуществления полномочий государства. Ключевым критерием отнесения деяния лица к налоговым преступлениям является размер причиненного материального ущерба в виде неуплаченных налогов.

Деяния, предусмотренные ст. 198 и 199 УК РФ, посягают на один и тот же объект и влекут за собой наступление одних и тех же общественно опасных последствий, т.е., по сути, являются однородными. В связи с этим установление различных критериев их преступности и наказуемости нарушает основополагающий принцип равенства граждан перед законом и судом [1, с. 55].

На первый взгляд экономическая подоплека разделения ст. 198 и ст. 199 УК РФ вполне ясна. Однако в современных условиях данное разграничение представляется необоснованным. Так, согласно ст. 23 ГК РФ к предпринимательской деятельности граждан, осуществляющей без образования юридического лица, применяются правила ГК РФ, регулирующие деятельность коммерческих организаций. То есть закон изначально не предполагает, что деятельность юридического лица с экономической точки зрения является более весомой по сравнению с деятельностью индивидуального предпринимателя, а выбор формы хозяйствования не ставится в зависимость от экономических критериев.

Общеизвестно, что действующие редакции ст. 198 и ст. 199 УК РФ позволяют недобросовестным предпринимателям избегать уголовной ответственности, переводя свою деятельность в рамки юридических лиц и следя за тем, чтобы сумма неуплаченных налогов не превышала планку уголовно наказуемого размера, установленного примечанием к ст. 199 УК РФ.

Надо заметить, что по ст. 198 УК РФ установлена одинаковая ответственность не только индивидуальных предпринимателей, но и той категории физических лиц, которые вообще не осуществляют коммерческую деятельность и, следовательно, имеют меньше возможностей уклониться от уплаты налогов. Если придерживаться логики законодателя, то указанная категория представляет меньшую общественную опасность, в связи с чем для данных лиц должны быть предусмотрены более мягкие виды наказания, нежели для хозяйствующих субъектов. Однако уголовным законом это не оговорено.

Кроме того, к налоговым преступлениям относятся деяния, ответственность за которые предусмотрена ст. 199.1 УК РФ и ст. 199.2 УК РФ. Общественная опасность всех налоговых преступлений (ст. 198–199.2 УК РФ) аналогична, однако законодатель за действия, предусмотренные ст. 199.1 и ст. 199.2 УК РФ, устанавливает одинаковую ответственность для лиц, выступающих в финансово-хозяйственных правоотношениях как от своего имени, так и от имени организаций.

В связи со сказанным полагаем, что в основе криминализации налоговых преступлений должен лежать ущерб, причиненный бюджетам различных уровней, которые не получают необходимого пополнения. От отклоняющегося экономического поведения, выражющегося в неуплате налогов и (или) сборов, страдает все общество, каждый из нас. И с этой позиции абсолютно все равно, кто именно не уплачивает налоги, – индивидуальный предприниматель, юридическое или частное лицо. Юридическое лицо может причинить

больший по объему ущерб, однако это, по нашему мнению, может быть учтено при назначении наказания.

Пути преодоления этого парадокса криминализации представляются нам следующими: в перспективе границы преступного уклонения от уплаты налогов (сборов) должны быть одинаковыми для физических лиц, в том числе индивидуальных предпринимателей, и руководителей юридических лиц (автор является сторонником унификации «налоговых» норм, полагая, что в перспективе уголовная ответственность за совершение налоговых преступлений может быть установлена в одной статье, в которой следует предусмотреть квалифицирующий признак – *«деяние совершено должностным лицом или лицом, выполняющим управленческие функции в коммерческой или иной организации»*).

4. С нашей точки зрения, нельзя признать удачным порядок исчисления крупного (особо крупного) размера уклонения от уплаты налогов в примечаниях к ст. 198 и ст. 199 УК РФ в связи с его чрезмерной сложностью, многозначностью использованных в законе терминов, неясностью и обилием вариантов толкования. Законом определены: пределы, ниже которых неуплата налогов не может быть признана преступной; период времени, в рамках которого определяется размер уклонения; обязательное процентное отношение неуплаченных сумм к общей доле подлежащих уплате налогов.

На практике использование криминообразующего признака «в пределах трех финансовых лет подряд» порождает множество проблем. Согласно ст. 12 Бюджетного кодекса, финансовый год равен календарному году. Термин «подряд» филологами понимается как следование один за другим, без пропуска, т.е. между отдельными финансовыми годами не должно быть перерыва, что вызывает трудности у правоприменителей. Мы полагаем, что преступление будет иметь место независимо от наличия перерыва в уклонении от уплаты налогов и (или) сборов. Главное – это достаточная для вменения величина неуплаченных налогов за определенный период времени.

В соответствии с нормами налогового права налоги исчисляются за определенные «налоговые периоды», которые не совпадают применительно к различным видам налогов. Поскольку для расчета процентной доли необходимо получить сумму всех налогов и сборов, подлежащих уплате за определенный период, минимальным периодом, который реально можно использовать для расчетов, следует считать календарный год. При этом определение точной суммы налогов и сборов, подлежащих уплате за меньшие периоды, представляется юридически некорректным и практически невозможным, поскольку до окончания налогового периода могут возникнуть юридические факты, значимые при исчислении различных налогов и сборов [6, с. 26].

По нашему мнению, в целях обеспечения единообразного понимания и правильного применения в следственной и судебной практике критериев крупного и особо крупного размера (ущерба) при квалификации налоговых преступлений необходимо в примечании 1 к ст. 198 УК РФ установить кон-

крайне определенные суммы в денежном эквиваленте без использования процентных соотношений, исключив признак «в пределах трех финансовых лет подряд» (полагаем, что в наличии примечания к ст. 199 УК РФ нет необходимости, поскольку: в перспективе предлагается установить единые границы криминализации в примечании к ст. 198 УК РФ; специальный вид освобождения от уголовной ответственности за совершение преступлений в сфере налогообложения, в силу идентичности условий для всех субъектов, также следует оставить только в примечании к ст. 198 УК РФ). Уголовная ответственность должна наступать за неуплату (неполную уплату) обязательных платежей, причинившую крупный (особо крупный) ущерб.

5. Нельзя не отметить недостаточную эффективность санкций «налоговых» статей уголовного закона. Известно, что дела, связанные с совершением преступлений в сфере налогообложения, чаще всего заканчиваются назначением условного лишения свободы или штрафами с лишением права заниматься предпринимательской деятельностью или занимать определенные должности.

В соответствии с ныне действующими редакциями «налоговых» норм получается, что даже если физическое лицо «утаит» сумму обязательных платежей, которая немного превышает 600 тыс. руб., максимально возможный штраф составит 300 тыс. руб., а это 50% суммы неуплаченных налогов. При назначении наказания по ч. 2 ст. 198 УК РФ максимальный штраф составляет, как известно, 500 тыс. руб., а это всего 16,67% от 3 млн руб. Значит, штраф для налогового преступника–физического лица составит не более 50% суммы неуплаченных налогов.

Для юридического лица, привлекаемого по ч. 1 ст. 199 УК РФ, максимальный штраф составит 15%, а по ч. 2 ст. 199 – 5% суммы неуплаченных налогов. Если к тому же учесть, что максимальные штрафы редко применяются на практике, то становится очевидным, что данный вид наказания, используемый в санкциях «налоговых» норм, не может эффективно выполнять задачу предупреждения дефраудаций.

По нашему мнению, целям восстановления социальной справедливости и предупреждения совершения новых преступлений будет способствовать иной подход к определению наказания за налоговые и иные преступления. Так, уголовное наказание в виде штрафа (ст. 46 УК РФ) должно устанавливаться не только в твердых денежных суммах либо в размере заработной платы или иного дохода осужденного, но и в суммах, рассчитываемых исходя из доказанного размера неуплаченных налогов (сборов), взносов в государственные внебюджетные фонды. В истории отечественного уголовного права уже был подобный опыт. Так, ст. 30 УК РСФСР 1960 г. (в редакции Закона РФ от 20 октября 1992 г. № 3692-1) устанавливалась, что размер штрафа может налагаться судом в виде суммы, исчисляемой исходя из кратного размера причиненного ущерба. При принятии УК РФ в 1996 г. данная норма, как нам кажется, была необоснованно забыта.

В связи со сказанным выше предлагаем:

- изменить ч. 2 ст. 46 УК РФ: в ней следует закрепить, что размер штрафа может устанавливаться в виде суммы, исчисляемой кратно или в процентном отношении от размера причиненного ущерба;
- скорректировать санкции ст. 198 и 199 УК РФ путем указания, что штраф составляет 40% (по ч. 1) или 80% (по ч. 2) от доказанного размера неуплаченных налогов (сборов), взносов в государственные внебюджетные фонды.

Напомним, что в соответствии с ч. 3 ст. 122 Налогового кодекса РФ неуплата или неполная уплата сумм налога (сбора) в результате занижения налоговой базы, иного неправильного исчисления налога (сбора) или других неправомерных действий (бездействия), совершенная умышленно, влечет взыскание штрафа в размере 40% неуплаченной суммы налога (сбора). Полагаем, что при привлечении к уголовной ответственности за совершение налоговых преступлений следует использовать тот же способ исчисления штрафов.

6. Поскольку восстановленный Федеральным законом от 29 декабря 2009 г. № 383-ФЗ в отечественных «налоговых» статьях специальный вид освобождения от уголовной ответственности за совершение преступлений в сфере налогообложения имеет недостатки, предлагаем внести в уголовный закон некоторые уточнения.

1. Изложить примечание 2 к ст. 198 УК РФ в следующей редакции:

*«Лицо, совершившее преступление, предусмотренное ст. 198–199.2 УК РФ, освобождается от уголовной ответственности за это преступление, при одновременном выполнении условий:*

- преступление было совершено впервые либо с момента освобождения лица от уголовной ответственности на основании этого примечания истекли сроки, предусмотренные ст. 78 УК РФ;*
- лицо, совершившее преступление, способствует его раскрытию;*
- виновный полностью возмещает причиненный ущерб».*

2. Исключить примечание 2 к ст. 199 УК РФ (сравнив примечание 2 к ст. 198 УК РФ и примечание 2 к ст. 199 УК РФ, мы пришли к выводу, что они идентичны); отметим, что подраздел II раздела I части I ГК РФ имеет название «Лица» и включает главу 3 «Граждане (физические лица)» и главу 4 «Юридические лица», а в ст. 48 ГК РФ установлено, что «юридическим лицом признается организация, которая ...», поэтому включение в текст примечания 2 к ст. 199 УК РФ вместо словосочетания «если оно» (имеется в виду лицо) фразы «если этим лицом либо организацией, уклонение от уплаты налогов и (или) сборов с которой вменяется данному лицу» считаем нецелесообразным (непонятным) – использование термина «лицо», с нашей точки зрения, по отношению ко всем субъектам «налоговых» преступлений будет более корректным).

3. Дополнить ч. 1 ст. 75 УК РФ положением о возможности освобождения лица от уголовной ответственности в случаях, специально предусмотренных статьями Особенной части УК РФ.

Отмеченные выше обстоятельства свидетельствуют о том, что действующий уголовный закон, предусматривающий ответственность за налоговые преступления, несовершенен. Соответствующие нормы находятся в стадии становления, некоторые положения не имеют единообразного толкования ни в юридической науке, ни в практике, что подтверждает необходимость внесения предлагаемых нами изменений. «Анализ современного состояния налоговой преступности как одной из составляющих экономической преступности свидетельствует, что она превратилась в одну из самых серьезных угроз национальной безопасности России, государство никак не может определить ее общественную опасность и стратегию борьбы с ней» [9, с. 88–89].

## Литература

1. *Абанин М.В.* Налоговые преступления, совершаемые в условиях специальных налоговых режимов: Дисс. .... канд. юрид. наук. – Рязань, 2005.
2. Большая советская энциклопедия. Т. 14 / Гл. ред. Б.А. Введенский. URL: [http://www.bse2.ru/book\\_view.jsp?idn=030280&page=186&format=html](http://www.bse2.ru/book_view.jsp?idn=030280&page=186&format=html)
3. *Волженкин Б.В.* Преступления в сфере экономической деятельности по уголовному праву России. – СПб.: Изд-во Р. Асланова «Юридический центр Пресс», 2007.
4. *Жалинский А.Э.* Уголовное право и современная экономическая ситуация // Законы России. – 2009. – № 3.
5. *Касютина Р.* Проблемы борьбы с налоговыми преступлениями // Уголовное право. – 1998. – № 3.
6. *Клепицкий И.А.* Эволюция норм об ответственности за уклонение от уплаты налогов // Законодательство. – 2004. – № 6.
7. *Серов Ю.В.* Уголовная ответственность за преступления, совершаемые в сфере налогообложения: Монография / Ю.В. Серов, В.И. Тюнин, А.В. Пирогов. – Воронеж: ВИ МВД России, 2004.
8. *Черепков А.Д.* Привлечение к уголовной ответственности лиц, совершивших налоговые преступления // Уголовный процесс. – 2005. – № 1.
9. *Мурадов Э.С.* Уголовно-правовая политика противодействия экономической преступности: современное состояние // Законы России: опыт, анализ, практика. – 2010. – № 2.
10. *Якимова С.С.* Проблемы законодательного описания преступлений в сфере налогообложения // Финансовое право. – 2005. – № 7.

---

## **О принципе верховенства закона: противоречия между законами и подзаконными нормативными актами на примере норм, регулирующих оборот биологически активных добавок**

---

**Д.С. Петренко**

Рассмотрена юридическая коллизия, связанная с противоречивыми нормами законодательства, регулирующими торговлю биологически активными добавками. Подчеркивается важность применения в данном случае конституционного принципа верховенства закона, а также учета иерархической структуры законодательства, не допускающего фактической отмены норм федерального закона подзаконными актами. Показано, что стремление ограничить торговлю БАД, мотивированное заботой о правах потребителя, фактически вызвано стремлением ряда федеральных структур упростить порядок администрирования в подведомственной области, и поэтому не может приниматься во внимание при разрешении указанной коллизии.

*Ключевые слова:* биологически активные добавки, верховенство закона, закон, подзаконный акт, правовая коллизия, иерархия нормативных актов, санитарные правила и нормы, права потребителя, ограничения торговли, административное право, частное право.

Проблема соотношения закона и подзаконных нормативных правовых актов (далее – НПА) имеет важнейшее значение для правовой теории и юридической практики. Это один из тех фундаментальных вопросов, конкретика ответа на которые требует пересмотра базовых понятий правовой доктрины и оказывает принципиальное влияние на повседневное правоприменение.

Начиная с 90-х годов XX века, когда Конституцией РФ Россия была провозглашена правовым государством, в отечественном праве возобладала точка зрения, определяющая, что именно закон должен быть прямым регулятором основных общественных отношений, а ведомственное правотворчество должно утратить былую роль, став лишь средством конкретизации его исполнения<sup>1</sup>. Исходя из этого сейчас уже очевидно, что законодательство в целом<sup>2</sup> представляет собой дифференцированную систему (иерархию), основанную на принципах субординации и скоординированности ее структурных элементов [11, с. 375].

Возглавляет иерархию нормативных правовых актов Конституция РФ, ко второму уровню относятся федеральные законы (конституционные и

---

<sup>1</sup> Понимание соотношения закона и подзаконного нормативного правового акта в советское время на практике исходило главным образом из того, что ни один закон не мог действовать без целой системы конкретизирующих и развивающих его НПА. Во многом из-за этого собственно законов было очень мало (всего около сотни), но были десятки тысяч подзаконных актов, фактически подменявших их.

<sup>2</sup> Термин «законодательство» здесь используется как синоним совокупности всех федеральных НПА – Конституции РФ, федеральных конституционных законов, федеральных законов (включая кодексы), указов Президента РФ, постановлений Правительства РФ, актов федеральных министерств и ведомств (приказов, инструкций, распоряжений, положений, правил (в том числе СанПиНов), а также НПА субъектов РФ. Получившие распространение в последнее время письма федеральных органов исполнительной власти носят комментирующий, информационный, рекомендательный характер и не являются нормативными правовыми актами.

обычные), далее следуют подзаконные нормативные акты (среди которых также существует своя четкая иерархия)<sup>3</sup>.

Данный подход закреплен и в самой в Конституции РФ. В частности, п. 2. ст. 4 установлено, что «Конституция Российской Федерации и федеральные законы имеют верховенство на всей территории Российской Федерации», а п. 1 ст. 15 – что «Конституция Российской Федерации имеет высшую юридическую силу, прямое действие и применяется на всей территории Российской Федерации. Законы и иные правовые акты, принимаемые в Российской Федерации, не должны противоречить Конституции Российской Федерации»<sup>4</sup>.

Таким образом, установление в НПА предписаний, отличных от имеющихся в законах, запрещено напрямую. Именно закон обеспечивает первичное регулирование общественных отношений, тогда как подзаконные акты – как правило, лишь вторичное. Фактически, однако, российское законодательство по-прежнему изобилует коллизиями между законами и НПА, и в этом отношении показателен следующий пример.

Как указано в п. 7.4.1 СанПиН 2.3.2.1290-03 «Гигиенические требования к организации производства и оборота биологически активных добавок к пище (БАД)» от 17 апреля 2003 г. (далее – СанПиН 2.3.2.1290-03), «розничная торговля БАД осуществляется через аптечные учреждения (аптеки, аптечные магазины, аптечные киоски и другие), специализированные магазины по продаже диетических продуктов, продовольственные магазины (специальные отделы, секции, киоски)» [7]. При этом п. 7.4.6 СанПиН указывает, что не допускается реализация БАД при отсутствии надлежащих условий для этого. Тем самым косвенно установлен запрет на торговлю БАД в иных формах (разносной торговли, развозной торговли, дистанционной продажи и др.). Вместе с тем пп. 2 п. 2 ст. 8 Федерального закона РФ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28 декабря 2009 г. № 381-ФЗ (далее – ФЗ № 381) закреплено, что «хозяйствующие субъекты, осуществляющие торговую деятельность, при организации торговой деятельности и ее осуществлении, за исключением установленных настоящим Федеральным законом, другими федеральными законами случаев, самостоятельно определяют форму торговли (в стационарных торговых объектах, вне стационарных торговых объектов, в том числе на ярмарках, выставках, развозная торговля, разносная торговля, дистанционный

<sup>3</sup> Отдельные спорные аспекты этой иерархии (о приоритетности международных договоров и Конституции РФ, юридической силе правовых позиций Конституционного Суда РФ и т.п.) выходят за рамки настоящей статьи.

<sup>4</sup> Иерархия нормативных правовых актов, таким образом, сложилась в последние годы на основании отдельных норм Конституции РФ, отдельных законов и доктринальных (теоретических) концепций. Однако единого документа на этот счет не разработано. Предложенный еще десять лет назад проект федерального закона «О нормативных правовых актах Российской Федерации» [9] пока не стал предметом рассмотрения в российском парламенте.

способ продажи товаров, продажа товаров с использованием автоматов и иные формы торговли)» [5].

В связи с этим возникает вопрос – является ли правомерным применение ограничений нормы СанПиН 2.3.2.1290-03 к отношениям, связанным с розничной торговлей БАД, с учетом содержания упомянутой нормы пп. 2 п. 2 ст. 8 ФЗ № 381?

В соответствии с иерархическим принципом построения системы нормативных правовых актов Российской Федерации каждый такой акт не может содержать нормативных предписаний, противоречащих нормативным предписаниям акта большей юридической силы. В свою очередь, каждый последующий НПА выступает исходной правовой базой для нормативных актов, расположенных в структурном ряду ниже его. Нормативный акт, нарушающий иерархическую связь и содержащий нормы, противоречащие вышестоящим актам, не подлежит применению в конкретных правоотношениях.

В соотношении между законом и подзаконным НПА юридически корректны две ситуации:

- в законе могут содержаться поручения компетентным правотворческим органам в определенный срок принять подзаконные акты по конкретным вопросам;
- государственный орган, исходя из закрепленной за ним компетенции, после принятия закона может издать подзаконный нормативный правовой акт в целях реализации положений закона и в том случае, если специальное указание об этом отсутствует.

Любые несоответствия нормам федеральных законов, имеющиеся в подзаконных актах, в том числе в ведомственных НПА, следует считать нелегитимными.

Применительно к рассматриваемой ситуации важно еще одно обстоятельство. Если закон еще не принят (в данном случае СанПиН 2.3.2.1290-03 был принят раньше, чем ФЗ № 381), предмет регулирования подзаконного нормативного правового акта, принимаемого в отсутствие закона, не может выходить за рамки компетенции органа, его принимающего. Это означает, что такой подзаконный НПА не может быть принят издающим его органом (в частности, Роспотребнадзором) вообще по любому вопросу, а только по вопросам, которые входят в его компетенцию.

Приступая к непосредственному анализу данной правовой коллизии, необходимо отметить следующее.

Вплоть до недавнего времени любая продажа БАД не через аптечную или розничную продовольственную (либо специализированную) стационарную магазинную сеть, а посредством разносной или иной (например, дистанционной) торговли, подлежала безусловной негативной оценке с точки зрения действовавшего законодательства. Такая позиция основывается на нескольких нормах права.

1. В соответствии со ст. 1 Федерального закона «О качестве и безопасности пищевых продуктов» от 2 января 2000 г. № 29-ФЗ [2] БАД относятся к пищевым продуктам, то есть являются разновидностью продовольственных товаров.
2. Согласно п. 4 Правил продажи отдельных видов товаров, утвержденных Постановлением Правительства РФ от 19 января 1998 г. № 55 (далее – Правила № 55) [8], при осуществлении розничной торговли на дому, по месту работы и учебы, на транспорте, на улице и в иных местах (разносная торговля), продажа продовольственных товаров (за исключением мороженого, безалкогольных напитков и пива, кондитерских и хлебобулочных изделий в упаковке изготовителя товара) не допускается.
3. Согласно п. 2 ст. 15 Федерального закона «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» от 30 марта 1999 г. № 52-ФЗ (далее – ФЗ № 52) [3] пищевые продукты, пищевые добавки, продовольственное сырье, а также контактирующие с ними материалы и изделия в процессе их производства, хранения, транспортировки и реализации населению должны соответствовать санитарным правилам.
4. Согласно п. 7.4.1 и 7.4.6 СанПиН 2.3.2.1290-03 (цитировались нами выше).

По этому же пути следовала судебная практика. Примером может служить дело по заявлению ООО «Центр Передовых Технологий “Вита Ли” Санкт-Петербург», где оспаривались административные санкции со стороны Территориального отдела Управления Роспотребнадзора по г. Санкт-Петербургу, наложенные на компанию за доставку БАД в место нахождения покупателя (наказание в виде административного штрафа в пределах санкции ч. 2 ст. 14.4 КоАП РФ в размере 40 тыс. руб.). Решение Роспотребнадзора было оставлено в силе именно со ссылкой на названные нормы. Примечательно, что дело рассматривалось в четырех (!) арбитражных инстанциях и везде компания проиграла спор<sup>5</sup>.

Однако после принятия ФЗ № 381 в данной ситуации возникла правовая неопределенность, поскольку одна из норм закона указывает на право субъектов торговли, в том числе продовольственными товарами (к которым относятся БАД), самим определять форму розничных продаж. Вместе с тем в законе не содержится каких-либо ограничений на этот счет, кроме оговорки о том, что такие ограничения могут быть установлены федеральными законами. Исходя из этого принятые ранее нормы п. 4 Правил № 55 и п. 7.4.1 Сан-

---

<sup>5</sup> См.: решение Арбитражного суда г. Санкт-Петербурга и Ленинградской области № А56-36639/2008 от 25 ноября 2008 г.; постановление 13-го Арбитражного апелляционного суда № 13АП-12932/2008 от 13 февраля 2009 г.; постановление Федерального арбитражного суда Северо-Западного округа № А56-36639/2008 от 7 мая 2009 г.; определение Высшего арбитражного суда России № ВАС-10606/09 от 21 октября 2009 г.

ПиН 2.3.2.1290-03 вступили в противоречие с упомянутыми положениями новейшего ФЗ № 381.

С формальной точки зрения, безусловно, законодательные нормы ФЗ № 381 имеют приоритет перед обладающими меньшей иерархической силой подзаконными нормами Правил № 55 и СанПиН 2.3.2.1290-03. Однако вопрос усложняется тем, что эти два последних подзаконных НПА нельзя рассматривать в отрыве от тех законов, которые наделяют Правительство РФ и Роспотребнадзор правом осуществлять регулирование оборота продовольственных товаров (в том числе БАД).

В отношении Роспотребнадзора, например, такие полномочия определены ст. 15, 37–39 ФЗ № 52. В ст. 15 установлено, что «...пищевые продукты, пищевые добавки <...> в процессе их производства, хранения, транспортировки и реализации населению должны соответствовать санитарным правилам». В ст. 38 указано, что «санитарные правила разрабатываются федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным осуществлять санитарно-эпидемиологический надзор...» (в данном случае это Роспотребнадзор), а в ст. 39 содержится следующая норма: «соблюдение санитарных правил является обязательным для граждан, индивидуальных предпринимателей и юридических лиц»<sup>6</sup>.

Что же касается Правительства РФ, то оно может, в соответствии с п. 2 ст. 1 Закона РФ «О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 [6], издавать правила, обязательные при заключении договоров розничной купли-продажи.

Тем не менее мы полагаем, что полномочия по правовому регулированию оборота продовольственных товаров (в том числе БАД), предоставленные Правительству РФ и Роспотребнадзору соответствующими законами, не предусматривают наделение их правом издавать подзаконные НПА, обладающие приоритетом перед законами (в данном случае перед ФЗ № 381), поскольку это противоречило бы фундаментальному принципу иерархического главенства закона над подзаконными НПА.

Важно также оценить ситуацию с точки зрения норм Конституции РФ, которые, применительно к рассматриваемому вопросу, до некоторой степени противоречивы. Так, положения, закрепленные в ст. 42 Конституции РФ, гарантируют каждому «право на благоприятную окружающую среду, достоверную информацию о ее состоянии». Содержание этого конституционного права имеет многоаспектный характер и включает в себя, помимо прочего, право потребителя на безопасность товаров (работ, услуг) и право на благоприятную среду обитания [10]. Исходя из этого ограничительные меры, направленные на обеспечение дополнительной безопасности потребителя при

<sup>6</sup> В связи с этим нельзя согласиться с точкой зрения, согласно которой СанПиН носят рекомендательный характер, тем более что они официально регистрируются в Минюсте и официально публикуются.

распространении БАД за счет устранения наиболее проблематичных для контроля форм их реализации, на первый взгляд, оправданы.

Однако согласно ст. 8 Конституции «в Российской Федерации гарантируются <...> свободное перемещение товаров, <...> свобода экономической деятельности». В связи с этим не совсем понятно, чем конкретно обосновано ограничение «свободного перемещения товаров» и «свободы экономической деятельности» относительно БАД? Ведь положения СанПиН по БАД должны быть разработаны на основе многолетнего опыта нормирования (в России и за рубежом), анализа статистики, правоприменительной практики, с использованием достоверных методик прогнозирования их оборота. К данной работе должны быть привлечены по возможности лучшие интеллектуальные ресурсы научно-экспертного сообщества. И не только специалисты ФГУЗ «Федеральный центр гигиены и эпидемиологии», подчиненного Роспотребнадзору, но и независимые эксперты (например, из НИИ питания РАМН, НИИ экологии человека и гигиены окружающей среды им. А.Н. Сысина, представители сообщества производителей и поставщиков-распространителей БАД и др.). Проект должен пройти комплексную экспертизу, сочетающую в себе интересы потребительского, предпринимательского, здравоохранительного, а также фискального и иного государственно-публичного характера. Здесь недопустим узковедомственный подход, направленный только на упрощение администрирования.

Важно также отметить, что ключевые вопросы, связанные с реализацией продукции, в настоящее время включены в сферу законодательства о техническом регулировании (см. Федеральный закон «О техническом регулировании» от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ, далее – ФЗ № 184 [4]). И хотя процесс принятия новых технических регламентов в ранге федеральных законов (в том числе о пищевых продуктах, к которым относится БАД), растянувшийся на многие годы, пока далек от завершения, отдельные нормы этого тематического законодательства четко определяют временный статус всевозможных подзаконных требований к продукции и ограничивают свободу произвольного «усмотрения». В частности, в п. 1 ст. 46 ФЗ № 184 указано, что «...до вступления в силу соответствующих технических регламентов требования к продукции или к связанным с ними процессам <...> производства, <...> хранения, перевозки, реализации и утилизации, установленные нормативными правовыми актами Российской Федерации и нормативными документами федеральных органов исполнительной власти, подлежат обязательному исполнению только в части, соответствующей целям: защиты жизни или здоровья граждан <...>; предупреждения действий, вводящих в заблуждение приобретателей...».

Конечно, формально эти нормы в некоторой степени оправдывают ограничения Правил № 55 и СанПиН 2.3.2.1290-03. Вместе с тем возникает вопрос, почему низкая адекватность контрольных возможностей Роспотребнад-

зора новейшим реалиям рыночной экономики, выражающаяся в его неспособности эффективно противостоять нарушениям, типичным для динамично-го рыночного оборота (мошенничество в электронной торговле, злоупотребления сетевым маркетингом и т.д.), должны отражаться на динамике и формах торговли такими перспективными видами продукции, как БАД? Представляется, что защита жизни или здоровья граждан, а также предупреждение действий, вводящих в заблуждение приобретателей товаров, должны вестись не путем грубого ограничения форм торговли товарами, распространение которых плохо поддается традиционным методам контроля, а быть нацелено на поиск более тонкого и эффективного инструментария. Другими словами, Роспотребнадзору необходимо разрабатывать более действенные меры проверки разносной торговли БАД, а не запрещать ее.

Обращает на себя внимание также то обстоятельство, что вопрос распространения БАД находится на стыке двух сфер законодательства, которые в данном случае конкурируют друг с другом. С одной стороны, это сфера административного права (точнее, его институтов, регулирующих санитарно-эпидемиологическое благополучие населения), с другой – сфера действия гражданского права (норм, регулирующих куплю-продажу БАД). На первую сферу ориентированы нормы ФЗ № 52, ФЗ № 184, некоторые нормы закона «О защите прав потребителей», а также КоАП РФ (статьи 14.4, 14.5, 14.7, 14.8, 14.15). На вторую сферу – большинство норм закона «О защите прав потребителей», ФЗ № 381 и, конечно же, нормы ГК РФ (гл. 30 «Купля-продажа»). Объективно эти сферы имеют различное целеполагание и методы правового регулирования (если в административном праве это вопросы безопасности, защиты иных публично значимых интересов, которая обеспечивается жестким императивным методом, то в гражданском праве – либерализация частного оборота, снятие всех возможных ограничений для частной инициативы имущественного характера и соответствующий этому диспозитивный метод).

Известный принцип *Lex specialis derogat generali* [лат. «специальный закон отменяет (вытесняет) общий закон】 – общий принцип, восходящий еще к римскому праву, – здесь не может быть применен. Напомним, что суть этого принципа сводится к тому, что в случае конкуренции норм общего (*generalis*) и специального (*specialis*) характера предпочтение при толковании и применении должно отдаваться специальным нормам. При этом под общими понимаются обычно нормы, регулирующие определенный род общественных отношений (например, общие положения ГК РФ о купле-продаже), а под специальными – регулирующие вид этого рода (например, нормы специального закона о защите прав потребителя при розничной купле-продаже)<sup>7</sup>.

<sup>7</sup> Данный принцип присутствует также в доктрине и законодательстве многих зарубежных государств (Германия, США, Япония, Норвегия и др.).

Однако в нашем случае мы имеем дело с иной ситуацией – конкурируют между собой не видовые и родовые нормативные акты одного уровня (уровня закона), относящиеся к одной и той же отрасли, а отраслевая подведомственность данного спорного отношения. Вопрос стоит следующим образом: какие НПА – административные или гражданско-правовые – имеют приоритет?

По нашему мнению, санитарно-эпидемиологические аспекты оборота БАД всецело лежат в поле действия норм административного права и соответствующих законов (в данном случае ФЗ № 52, ФЗ № 184 и КоАП РФ). Однако отношения, связанные с определением форм осуществления продажи БАД, безусловно, относятся к предмету регулирования именно гражданского права (в первую очередь ФЗ № 381 и ГК РФ).

Исходя из этого нормы п. 4 Правил № 55 и п. 7.4.1 СанПиН 2.3.2.1290-03, затрагивающие как раз вопросы определения допустимых форм торговли БАД, необходимо признать выходящими за рамки административного правового регулирования, полномочия по осуществлению которого были предоставлены отраслевым административным законодательством (нормами закона «О защите прав потребителей» и ФЗ № 52 соответственно). В связи с этим п. 4 Правил № 55 и п. 7.4.1 СанПиН 2.3.2.1290-03 необходимо признать нарушающими отраслевые нормы пп. 2 п. 2 ст. 8 ФЗ № 381.

Роспотребнадзор, в силу своего своеобразного статуса, осуществляет надзор и контроль за исполнением обязательных требований законодательства РФ в области обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения, защиты прав потребителей и в области потребительского рынка (см. п. 5.1 Положения о Федеральной службе по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека от 30 июня 2004 г.). Однако задачи надзора и контроля в сфере защиты прав потребителей, по нашему мнению, не должны искусственно ограничивать конституционный принцип свободного перемещения товаров, свободу экономической деятельности, снижать доступность отдельных товарных позиций (в частности, БАД) для покупателя и нарушать отраслевые нормы гражданского законодательства. В противном случае это будут меры дискриминационного характера, не оправданные объективными обстоятельствами и направленные лишь на упрощение системы администрирования, а вовсе не на заботу о частных правах потребителей.

С точки зрения формальной логики, трудно понять, почему разносная продажа «мороженого, безалкогольных напитков и пива, кондитерских и хлебобулочных изделий в упаковке изготовителя товара» считается допустимой, а распространение таким же способом БАД, причем также в упаковке, запрещена Правилами № 55 и СанПиН 2.3.2.1290-03. Ведь скоропортящееся мороженое или потенциально подверженные поражению грибком плесени хлебобулочные изделия в случае просрочки могут нанести гораздо более су-

щественный вред здоровью, чем БАД, сроки годности которых гораздо больше.

Четкой и однозначной статистики отравления или иного причинения вреда здоровью из-за потребления БАД в опубликованных источниках нет. Роспотребнадзор указывает на следующие нарушения в сфере их производства и оборота:

- реализацию БАД к пище, в том числе в аптечной сети, без сопроводительных документов – регистрационных удостоверений (или санитарно-эпидемиологических заключений) и удостоверений о качестве и безопасности на каждую партию продукции;
- несоответствие информации на этикетке, согласованной при регистрации, требованиям действующего законодательства;
- несоответствие продукции по содержанию основных биологически активных веществ, декларированных производителем в технической документации, данным на этикетках;
- различные нарушения при рекламе БАД;
- нарушение условий реализации БАД (см.: Письмо Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека и Федеральной службы по контролю за оборотом наркотиков «О взаимодействии при осуществлении надзора (контроля) за производством и оборотом БАД» от 24 сентября 2004 г. № 0100/1565-04-32 и от 1 октября 2004 г. № ВЧ-3563).

Таким образом, практически во всех случаях речь идет о формальных нарушениях, не связанных с качеством БАД и каким-либо потенциальным вредом для здоровья потребителя (даже одно из упомянутых выше нарушений – несоответствие реального состава БАД указанному на этикетке – вряд ли имеет такой характер). Это значит, что п. 4 Правил № 55 и п. 7.4.1 СанПиН 2.3.2.1290-03 необходимо признать неадекватными ограничениями конституционных принципов свободного перемещения товаров и свободы экономической деятельности, и что после принятия и вступления в силу ФЗ № 381 они должны быть признаны недействительными в силу их противоречия акту большей юридической силы (закону).

СанПиН, регулирующие оборот БАД, могут уточнять порядок осуществления отдельных форм торговли этой продукцией, но не должны устранять какие-либо из них, если это прямо не предусмотрено федеральным законом, и уж тем более если этим законом предписано обратное.

## Литература

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г.) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30 декабря 2008 г. № 6-ФКЗ, от 30 декабря 2008 г. № 7-ФКЗ) // СЗ РФ. – 2009. – № 4. – Ст. 445.

2. О качестве и безопасности пищевых продуктов: Федеральный закон РФ от 2 января 2000 г. № 29-ФЗ // СЗ РФ. – 2000. – № 2. – Ст. 150. – В ред. от 28 декабря 2010 г.
3. О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения: Федеральный закон РФ от 30 марта 1999 г. № 52-ФЗ // СЗ РФ. – 1999. – № 14. – Ст. 1650. – В ред. от 28 декабря 2010 г.
4. О техническом регулировании: Федеральный закон от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ // СЗ РФ. – 2002. – № 52 (ч. 1). – Ст. 5140. – В ред. от 28 сентября 2010 г.
5. Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации: Федеральный закон РФ от 28 декабря 2009 г. № 381-ФЗ // Российская газета. – 2009. – 30 декабря. – В ред. от 23 декабря 2010 г.
6. О защите прав потребителей: Закон РФ от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 // Ведомости СНД и ВС РФ. – 1992. – № 15. – Ст. 766; СЗ РФ. – 1996. – № 3. – Ст. 140. – В ред. от 23 ноября 2009 г.
7. О введении в действие санитарно-эпидемиологических правил и нормативов СанПиН 2.3.2.1290-03: Постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 17 апреля 2003 г. № 50 (вместе с «СанПиН 2.3.2.1290-03. 2.3.2. Продовольственное сырье и пищевые продукты. Гигиенические требования к организации производства и оборота биологически активных добавок к пище (БАД). Санитарно-эпидемиологические правила и нормативы», утв. Главным государственным санитарным врачом РФ 17 апреля 2003 г.) // Российская газета. – 2003. – 5 июня.
8. Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации: Постановление Правительства РФ от 19 января 1998 г. № 55 // СЗ РФ. – 1998. – № 4. – Ст. 482. – В ред. от 27 января 2009 г.
9. Аналитическая информация о порядке подготовки и реализации законов / Отв. ред. Ю.А. Тихомиров; Ин-т законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве РФ. – М.: Юстицинформ, 2000.
10. *Васильева М.И.* Право на благоприятную окружающую среду как элемент правового статуса личности // Экологическое право. – 2005. – № 1.
11. Теория государства и права: Курс лекций / Под ред. Н.И. Матузова, А.В. Малько. – М.: Юристъ, 2004.

---

## **Правовые позиции Европейского Суда по правам человека: проблема определения сущностных характеристик**

---

**К.Ю. Аверьянов**

Исследуется проблема юридической квалификации правовых позиций Европейского Суда по правам человека. Отмечается неоднозначность трактовок этих позиций в российской юридической науке. Показано, что Страсбургский суд, давая толкования отдельным положениям Европейской конвенции о защите прав человека и основных свобод и Протоколов к ней в рамках решения по конкретному делу, сознательно ориентируется на уже имеющиеся прецеденты, а следовательно, указанные решения необходимо считать источником права. Подчеркивается международно-правовой характер норм, утверждаемых Европейским Судом в сфере его компетенции, поскольку только сами государства – участники Конвенции определяют, какие меры следует принять для выполнения соответствующих решений, инкорпорируя правовые позиции Европейского суда в национальную правовую систему.

*Ключевые слова:* Совет Европы, Европейская конвенция о защите прав человека и основных свобод, Европейский Суд по правам человека, правовые позиции Европейского Суда, прецедент, источник права, норма толкования, международно-правовое регулирование, правоприменительные акты, нормотворческие акты.

Европейская конвенция о защите прав человека и основных свобод, главный документ Совета Европы, – это международный договор, устанавливающий неотъемлемые права и свободы и обязывающий все государства, входящие в указанную организацию, гарантировать их каждому человеку, находящемуся под их юрисдикцией. Основное отличие Конвенции от иных международных договоров в области прав человека – существование реально действующего механизма защиты прав в виде Европейского Суда по правам человека. В задачи этого международного органа входят интерпретация и конкретизация норм Конвенции, которые сами по себе весьма лаконичны и носят декларативный характер.

Результаты интерпретации Европейским Судом положений Конвенции и Протоколов к ней образуют правовые позиции (*ratio decidendi*), на основании которых Суд разрешает конкретные дела. Правовые позиции формируют общие правоположения, применяемые впоследствии при рассмотрении аналогичных дел.

На сегодняшний день в российской юридической науке нет единого мнения о сущности правовых позиций Европейского Суда. В.А. Туманов определяет их как «практико-прикладной инструментарий правоприменительной деятельности», подчеркивая при этом, что влияние данного инструментария на решение дел по существу более чем весомо [12, с. 668]. По мнению Е.С. Алисиевич, правовые позиции (которые автор называет также правовыми стандартами) представляют собой «обобщение практики толкования

Судом прав и свобод человека, гарантированных Конвенцией и Протоколами к ней, которое становится правовой основой решений Судом соответствующих ситуаций, связанных с применением этих прав» [3, с. 79]. И.С. Метлова также понимает правовые позиции Европейского Суда как результаты обобщения его практики по рассмотрению жалоб на нарушения определенных прав и свобод человека, гарантированных Конвенцией и Протоколами к ней. При этом автор отмечает нормативный характер правовых позиций и указывает на их распространение не только на конкретный, ставший предметом рассмотрения в Европейском Суде случай, но и на все аналогичные случаи [9, с. 44–45].

П.В. Волосюк дает более развернутое определение понятия «правовая позиция Европейского Суда»: «Это правовые выводы и представления Европейского Суда по правам человека как результат интерпретации (толкования) им нормы Конвенции о защите прав человека и основных свобод и Протоколов к ней, в пределах его компетенции, которые снимают неопределенность в конкретных ситуациях и служат правовым основанием решений Суда» [7, с. 76]. Нетрудно убедиться, что автор здесь в точности повторяет формулировку определения «правовые позиции Конституционного Суда РФ», данного профессором Н.В. Витруком [6, с. 95].

Следует согласиться, что юридическая природа правовых позиций Европейского Суда и Конституционного Суда РФ схожи и данное Н.В. Витруком определение правовых позиций российского органа конституционного правосудия вполне применимо и к *ratio decidendi* Европейского Суда.

Однако, на наш взгляд, в данной дефиниции следовало бы подчеркнуть нормативный характер и юридическую силу рассматриваемых правовых позиций и, соответственно, определить их как создаваемые Европейским Судом путем интерпретации положений Конвенции и Протоколов к ней международно-правовые нормы, которые формулируются в решениях по конкретным делам и распространяются впоследствии на аналогичные рассматриваемые Судом дела, а также служат обязательным образцом понимания Конвенции и Протоколов к ней для субъектов права государств – членов Совета Европы.

На нормативность правовых позиций Европейского Суда по правам человека указывает тот факт, что они рассчитаны на неограниченное число случаев применения: при вынесении решения Европейский Суд всегда обращается к правовым позициям, закрепленным в предшествующих решениях.

Так, в решении по делу «Претти против Соединенного Королевства» Европейский Суд в ответ на доводы адвоката заявительницы о том, что констатация нарушения Конвенции в данном деле не создаст общего прецедента, постановил следующее: «Согласно статье 34 Конвенции роль Суда заключается не в том, чтобы делать абстрактные умозаключения, а в том, чтобы применять Конвенцию к конкретным обстоятельствам конкретного дела. Тем не

менее постановления по конкретным делам в большей или меньшей степени являются прецедентами, и решение по настоящему делу ни с теоретической, ни с практической точки зрения нельзя составить таким образом, чтобы не допустить его применения в последующих делах» [10, с. 26].

Суд неоднократно подчеркивал, что, хотя он и не связан формально своими предыдущими решениями, в интересах правовой определенности, прогнозируемости и равенства всех перед законом он не должен без разумных и убедительных оснований отступать от ранее вынесенных прецедентов<sup>1</sup>. Заметим, что Европейский Суд вполне может отменять ранее созданные правовые позиции и формулировать новые, если для этого есть убедительные основания (например, чтобы толкование Конвенции отражало изменения в обществе и соответствовало реалиям сегодняшнего дня). Но ведь и любой другой нормотворческий орган вправе изменять однажды установленные им правовые нормы, и Европейский Суд в этом отношении не является исключением.

Представляется, что предложенное понимание правовых позиций Европейского Суда дает возможность рассматривать в качестве тождественных термины «правовая позиция» и «норма толкования». Такой подход позволяет избежать терминологической путаницы, которая непременно возникает при попытках искусственно разграничить указанные понятия. Заметим, что сам Суд не использует их в тексте решений для обозначения своей позиции по конкретной правовой проблеме.

Исследователи правовой природы решений Европейского Суда выделяют следующие признаки его правовых позиций (норм толкования) [2, с. 49–50; 3, с. 74–75]:

1) многократность повторения Судом однажды высказанной позиции применительно к определенному праву, гарантированному Конвенцией;

2) использование Судом для обозначения своих позиций таких речевых оборотов, как «Суд напоминает, что он всегда...», «Суд повторяет...», «В своей сложившейся практике Суд...» и т.д.;

3) обязательное включение правовых позиций в мотивированную часть решения, именуемую «Вопросы права», поскольку они составляют основу обоснования выносимого Судом решения.

Второй и третий признаки не вызывают возражений. Что касается необходимости многократного повторения Судом своих позиций, то данный признак не является общепризнанным и ряд авторитетных ученых-юристов не рассматривает его в качестве обязательной составляющей сформировавшейся правовой позиции. Так, Л. Вильдхабер, председатель Европейского Суда в

<sup>1</sup> См., например: Постановление Европейского Суда по правам человека от 27 сентября 1990 г. «Косей против Соединенного Королевства» [Cossey v. the United Kingdom], § 35; Постановление Европейского Суда по правам человека от 18 января 2001 г. «Чепмен против Соединенного Королевства» [Chapman v. the United Kingdom], § 70.

отставке, считает, что «одно большое дело <...> может составить настолько же веский прецедент, как целая группа более мелких дел». Он также подчеркивает, что «прецеденты следует обычно соблюдать еще до того, как можно будет убедиться в том, что сформировалось обычное право» [4, с. 7].

В сформулированном выше определении правовых позиций Европейского Суда отмечается, что создаваемые им нормы имеют международно-правовой характер. Это очевидно, поскольку Суд формулирует свои позиции, опираясь на нормы международного договора, каковым является Европейская конвенция о защите прав человека и основных свобод, а также на другие международно-правовые нормы и не вправе выходить за рамки действующего международно-правового регулирования.

Международно-правовым характером создаваемых Европейским Судом норм толкования Конвенции и Протоколов к ней можно объяснить специфику их применения в государствах – членах Совета Европы, в том числе и в России. Все государства, ратифицировавшие Конвенцию, признали юрисдикцию Европейского Суда обязательной по вопросам толкования и применения Конвенции и Протоколов к ней. При этом они самостоятельно (хотя и под контролем Комитета министров Совета Европы) определяют, какие меры следует принять для выполнения решений Суда и, соответственно, каким образом инкорпорировать его правовые позиции в национальную правовую систему.

Как справедливо отмечают исследователи, исходя из принципа добросовестности выполнения международных обязательств, государства – участники Конвенции не могут игнорировать постановления Европейского Суда: констатация Судом одного или нескольких нарушений Конвенции налагает на государство-ответчика два обязательства. Первое из них касается частной ситуации заявителя и состоит в том, чтобы положить конец нарушению и устраниТЬ его последствия с целью восстановления, насколько это возможно, ситуации, существовавшей до нарушения. Второе обязательство заключается в принятии действенных мер для предотвращения новых нарушений Конвенции, подобных нарушениям, выявленным решениями Суда [1, с. 127; 8, с. 36].

Выполнение второго обязательства предполагает, в частности, приведение национального законодательства и правоприменительной практики в соответствие с правовыми позициями, выработанными Европейским Судом, поскольку соблюдение Конвенции и, соответственно, предотвращение нарушений ее положений означает неукоснительное следование указанным правовым позициям (нормам толкования) как в правоприменительной, так и в правотворческой сферах.

Основываясь на предложенном понимании сущности правовых позиций Европейского Суда, следует признать ошибочной часто высказываемую в юридической литературе точку зрения о необходимости рассматривать их в качестве источников права [5, с. 84; 11, с. 146]. Очевидно, что правовая пози-

ция Европейского Суда не может быть формой внешнего выражения правовых норм (источником права), поскольку она сама является нормой права и составляет нормативное содержание соответствующего решения. Именно решение Европейского Суда нужно признавать источником права<sup>2</sup>.

Исходя из вышеизложенного, мы делаем вывод, что акты Европейского Суда не являются исключительно правоприменительными, а имеют нормотворческую составляющую, которая заключена в правовых позициях (нормах толкования), приспособливающих Конвенцию о защите прав человека и основных свобод к реалиям общественно-правовой жизни государств – членов Совета Европы. Суд, используя имеющийся у него правовой инструментарий, создает на основе положений Конвенции и Протоколов к ней новые нормы права (правовые позиции), которым должны следовать субъекты права государств – участников Конвенции и на которые он сам опирается при рассмотрении поступающих в его адрес жалоб на нарушения прав и свобод, закрепленных в Конвенции.

## Литература

1. Абдрашитова В.З. Прецедентный характер решений Европейского суда по правам человека // Журнал российского права. – 2007. – № 7.
2. Абдрашитова В.З. Теоретико-правовые основы исполнения решений Европейского Суда по правам человека: Дисс. ... канд. юрид. наук. – М., 2008.
3. Алисевич Е.С. Толкование норм конвенции Совета Европы о защите прав человека и основных свобод как правомочие Европейского суда по правам человека: Дисс. ... канд. юрид. наук. – М., 2006.
4. Вильдхабер Л. Прецедент в Европейском Суде по правам человека // Государство и право. – 2001. – № 12.
5. Витрук Н. О некоторых вопросах использования решений Европейского Суда по правам человека в практике Конституционного Суда Российской Федерации и иных судов // Сравнительное конституционное обозрение. – 2006. – № 1.
6. Витрук Н.В. Правовые позиции Конституционного Суда Российской Федерации: понятие, природа, юридическая сила и значение // Конституционное право. Восточно-европейское обозрение. – 1999. – № 3.
7. Волосюк П.В. Значение решений Европейского Суда по правам человека в уголовном праве России: Дисс. ... канд. юрид. наук. – Ставрополь, 2007.
8. Деменева А.В. Юридические последствия постановлений Европейского суда по правам человека для Российской Федерации: Дисс. ... канд. юрид. наук. – М., 2010.

<sup>2</sup> По этой причине Европейский Суд, ссылаясь на какую-либо правовую позицию, делает ссылку на свое предшествующее решение, указывая название дела и конкретный параграф.

9. *Метлова И.С.* Решения Европейского Суда по правам человека в системе источников российского права: Дисс. ... канд. юрид. наук. – М., 2007.
10. Претти против Соединенного Королевства [Pretty v. the United Kingdom]: Постановление Европейского Суда по правам человека от 29 апреля 2002 г. (жалоба № 5129/03) // Права человека. Практика Европейского Суда по правам человека. – 2007. – № 10.
11. *Тиунов О.И.* Правовые проблемы межгосударственной интеграции // Журнал российского права. – 2005. – № 5.
12. *Туманов В.А.* Избранное. – М.: Норма: ИНФРА-М, 2010.

---

## **Актуальные проблемы законодательного регулирования правового статуса единоличного исполнительного органа хозяйственного общества**

---

**М.В. Павлова**

Исследуется соответствие норм российского трудового права, регулирующих статус единоличного исполнительного органа (генерального директора) хозяйственного общества, и практики их применения. Рассматриваются проблемные аспекты трудовых отношений между генеральным директором и сотрудниками организации. Особая роль отводится анализу коллизий законодательной базы трудовых отношений в случаях, когда общество с ограниченной ответственностью создается одним учредителем, одновременно являющимся его генеральным директором. Даются рекомендации по совершенствованию законодательной базы, регулирующей правовой статус единоличного исполнительного органа.

*Ключевые слова:* трудовые отношения, трудовой договор, трудовые функции, единственный учредитель, совет директоров, единоличный исполнительный орган, генеральный директор, нормы трудового права, устав организации, трудовая книжка.

Законодательство Российской Федерации предлагает достаточный выбор названий единоличного исполнительного органа хозяйственного общества: генеральный директор, директор, президент. Данный перечень является открытым, и учредители общества вправе назвать эту должность по своему усмотрению. При этом самым распространенным наименованием остается генеральный директор, и, говоря в дальнейшем о генеральном директоре, мы будем подразумевать единоличный исполнительный орган.

В связи с тем, что генеральный директор – это работник организации, имеющий право действовать от имени общества без доверенности [6, ст. 3], важно разобраться в характере трудовых отношений между ним и организацией и, соответственно, с особенностями его правового статуса.

Статья 15 Трудового кодекса РФ (далее – ТК РФ) определяет трудовые отношения как отношения, основанные на соглашении между работником и работодателем о личном выполнении работником за плату трудовой функции (работы по должности в соответствии со штатным расписанием, профессии, специальности с указанием квалификации; конкретного вида поручаемой работнику работы), подчинении работника правилам внутреннего трудового распорядка при обеспечении работодателем условий труда, предусмотренных трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права, коллективным договором, соглашениями, локальными нормативными актами, трудовым договором.

В соответствии со ст. 16 ТК РФ трудовые отношения возникают между работником и работодателем на основании трудового договора. В случаях и порядке, которые установлены трудовым законодательством и иными

нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права, или уставом (положением) организации, трудовые отношения возникают на основании трудового договора в результате [2, ст. 16]:

- 1) избрания на должность;
- 2) избрания по конкурсу на замещение соответствующей должности;
- 3) назначения на должность или утверждения в должности;
- 4) направления на работу уполномоченными в соответствии с федеральным законом органами в счет установленной квоты;
- 5) судебного решения о заключении трудового договора.

В соответствии с федеральными законами от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» и от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» генеральный директор избирается общим собранием участников общества, если уставом общества решение этих вопросов не отнесено к компетенции совета директоров (наблюдательного совета) общества [6, ст. 40; 2, п. 3 ст. 69].

Следовательно, трудовой договор с генеральным директором заключается после избрания его на должность общим собранием общества или советом директоров (наблюдательным советом). После этого трудовой договор между обществом и лицом, осуществляющим функции единоличного исполнительного органа общества, подписывается от имени общества лицом, председательствовавшим на общем собрании участников общества, на котором избрано лицо, осуществляющее функции единоличного исполнительного органа общества, или участником общества, уполномоченным решением общего собрания общества, либо, если решение этих вопросов отнесено к компетенции совета директоров (наблюдательного совета) общества, председателем совета директоров (наблюдательного совета) общества, или лицом, уполномоченным решением совета директоров (наблюдательного совета) общества.

В ст. 16 ТК РФ законодатель делает оговорку о том, что трудовые отношения могут возникать еще и на основании фактического допущения работника к выполнению трудовой функции по решению работодателя или его представителя, если трудовой договор не был надлежащим образом оформлен. Однако юридическое значение будет иметь именно заключение трудового договора, этот документ подтверждает право генерального директора действовать без доверенности от имени общества.

Нередки случаи, когда общество с ограниченной ответственностью создается одним учредителем, который и является в нем генеральным директором. Возникает вопрос: надо ли в таком случае заключать трудовой договор с генеральным директором.

По этой проблеме существуют две противоречащие друг другу точки зрения. Федеральная служба по труду и занятости, Министерство здравоохранения и социального развития и Фонд социального страхования

настаивают на том, что в случаях, когда единственный учредитель общества выполняет функции его генерального директора, трудовой договор с ним не заключается, и обосновывают свою позицию следующими доводами. Согласно ст. 56 ТК РФ трудовой договор заключается между работником и работодателем. В рассматриваемой ситуации по отношению к генеральному директору отсутствует его работодатель. Вместе с тем генеральный директор заключает трудовые договоры с работниками, выступая в качестве работодателя. Подписание трудового договора одним и тем же лицом от имени работника и от имени работодателя, по мнению представителей Федеральной службы по труду и занятости, не допускается. Кроме того, согласно ст. 273 ТК РФ положения указанной главы не распространяются на руководителя организации в случае, если он является единственным участником (учредителем) организации [10, с. 18]. Сторонники этой точки зрения считают, что в основе данной нормы лежит невозможность заключения трудового договора с самим собой, поскольку иных участников (членов, учредителей) у организации просто нет. Единственный участник общества в данной ситуации должен своим решением возложить на себя функции единоличного исполнительного органа – директора, генерального директора, президента и т.д. Управленческая деятельность в этом случае, согласно позиции Министерства здравоохранения и социального развития, осуществляется без заключения какого-либо договора, в том числе и трудового [8, с. 23].

Для руководителя в такой ситуации исключается возможность получения заработной платы, социальных гарантий и пособий, а единственным источником его доходов будет чистая прибыль организации. Заметим, что при определении базы для расчета налога на прибыль не учитываются затраты в виде расходов на любые виды вознаграждений, предоставляемых руководству или работникам организации помимо вознаграждений, выплачиваемых на основании трудовых договоров (контрактов). А если основываться на сказанном выше, то они в данном случае вообще отсутствуют.

Фонд социального страхования также нередко использует первую точку зрения, чтобы обосновать отказ в выплате руководителю – единственному учредителю (участнику, акционеру) пособия по государственному социальному страхованию за счет средств фонда. При этом специалисты фонда указывают, что на лиц, являющихся одновременно единоличными исполнительными органами и единственными участниками юридического лица, трудовое законодательство не распространяется и такие лица самостоятельно обеспечивают себя работой [13, с. 5].

Вторая точка зрения строится на выводах арбитражных судов при разрешении споров государственных органов и юридических лиц. Судебная практика основывается на том, что согласно ст. 11 и 16 ТК РФ трудовые отношения, которые возникают в результате избрания или назначения на

должность директора общества, характеризуются как трудовые отношения на основании трудового договора. Лицо, назначенное на должность директора общества, является его работником, а отношения между обществом и директором как работником регулируются нормами трудового права.

В силу ст. 7 ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» общество может быть учреждено одним лицом, которое становится его единственным учредителем. Этим же лицом может быть принято и решение о назначении директора в случае, если для этой цели общее собрание участников общества невозможно, поскольку только одно лицо, выступившее учредителем при создании общества, является его участником. Статьей 39 того же закона установлено, что в обществе, состоящем из одного участника, решения по вопросам, относящимся к компетенции общего собрания участников общества, принимаются единственным участником общества единолично и оформляются письменно.

Из изложенного следует, что общество с ограниченной ответственностью может иметь в своем составе одного участника, который вправе выполнять функции руководителя общества с ограниченной ответственностью, т.е. являться его работником.

При этом ТК РФ не содержит норм, запрещающих применение общих положений кодекса к трудовым отношениям в случае, когда работник и работодатель являются одним лицом, хотя применение к подобным правоотношениям положений гл. 43 кодекса исключается. Следовательно, работник имеет право на все социальные пособия [11, с. 7].

Что же касается ссылки государственных органов на письма Федеральной службы по труду и занятости, Министерства здравоохранения и социального развития и Фонда социального страхования, то суды в большинстве случаев отклоняют этот довод в связи с тем, что письма государственных органов не являются законодательными актами.

Однако необходимо отметить, что судебная практика по этому вопросу также противоречива, и иногда суды при рассмотрении споров строят свои решения на письме Федеральной службы по труду и занятости от 28 декабря 2006 г. № 2262-6-1, считая, что подписание трудового договора одним и тем же лицом от имени работника и от имени работодателя не допускается. При этом указывается на то, что достаточным документом, подтверждающим полномочия единоличного исполнительного органа (являющегося единственным учредителем) перед третьими лицами, является решение учредителя о возложении на себя обязанностей генерального директора [12, с. 15].

Есть ли необходимость в заключении трудового договора с генеральным директором, если он совпадает с единственным учредителем общества? Для начала следует понять, может ли директор, единолично владеющий собственной компанией, считаться работником как таковым. Для этого

необходимо обратиться к ст. 11 ТК РФ, в которой закреплен перечень лиц, на отношения с которыми трудовое законодательство не распространяется. В нем отсутствует упоминание о генеральном директоре – единственном учредителе.

Руководитель организации по роду своей деятельности должен издавать приказы, принимать те или иные решения и т.п. Другими словами, согласно ст. 15 ТК РФ между директором-учредителем и организацией возникают трудовые отношения, так как он лично выполняет трудовые функции за плату. А в соответствии со ст. 16 ТК РФ такие отношения должны быть оформлены трудовым договором. Кроме того, необходимо иметь в виду, что, подписывая трудовой договор в качестве работодателя, учредитель выступает не от собственного имени, а от имени организации, т.е. руководитель, выступая от имени фирмы, обезличивается, как бы становясь самой фирмой, и все его действия признаются исключительно действиями компании, поэтому совпадения работника и работодателя в одном лице здесь нет.

Еще один аргумент в пользу заключения трудового договора с генеральным директором – единственным учредителем заключается в том, что заработка плата директора согласно ст. 255 Налогового кодекса включается в состав расходов при расчете налога на прибыль на основании трудового договора. При отсутствии трудового договора инспекторы могут исключить из расходов для целей налогообложения зарплату директора, сославшись, например, на п. 21 ст. 270 НК РФ, согласно которому вознаграждения, не предусмотренные трудовым договором, налогооблагаемую прибыль не уменьшают. Если же трудовой договор заключен, то заработка плата директора с начисленными на нее налогами может быть учтена для целей налогообложения прибыли.

Налицо ситуация, когда из-за отсутствия четкого регулирования вопросов, связанных с деятельностью генерального директора, являющегося единственным учредителем общества, организации могут быть подвергнуты наказанию при проведении проверок с возможностью защищать свои права только в судебном порядке.

Может возникнуть путаница и при выборе правового акта, подлежащего применению в том или ином случае, в связи с тем, что деятельность генерального директора хозяйственного общества регулируется несколькими правовыми актами: ТК РФ, ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью», ФЗ «Об акционерных обществах», Уставом хозяйственного общества.

Заметим, что согласно ст. 5 ТК РФ в случае противоречий между ТК РФ и иным федеральным законом, содержащим нормы трудового права, применяется ТК РФ. Его нормы регулируют именно трудовые отношения, т.е. права и обязанности работников и работодателей, режим труда и отдыха, заключение, изменение, прекращение трудового договора и пр.

Нормы «профильных» законов регулируют не только порядок создания единоличного исполнительного органа, но и его права, ответственность, а ФЗ «Об акционерных обществах» содержит еще и дополнительное основание увольнения генерального директора, т.е. в них также имеются нормы, регулирующие трудовые отношения. В данном случае ФЗ «Об акционерных обществах» содержит специальные (по отношению к ТК РФ) нормы, что подтверждается абз. 3 п. 3 ст. 69 указанного закона, в соответствии с которым на отношения между обществом и единоличным исполнительным органом общества (директором, генеральным директором) и (или) членами коллегиального исполнительного органа общества (правления, дирекции) действие законодательства Российской Федерации о труде распространяется в части, не противоречащей положениям настоящего закона. Что же касается ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью», то следует полагать, что ситуация будет аналогичной, хотя в тексте закона не содержится прямого указания на соотношение трудового законодательства и данного закона.

Что же касается устава общества, то законы «Об обществах с ограниченной ответственностью» и «Об акционерных обществах» предоставляют право регулирования достаточно большого круга вопросов учредителям общества в рамках устава и внутренних положений общества, но только при условии, что эти нормы не будут противоречить ТК РФ и федеральному законодательству.

Таким образом, можно констатировать, что ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» и ФЗ «Об акционерных обществах» являются специальными правовыми актами по отношению к ТК РФ, а устав общества должен соответствовать и ТК РФ, и указанным законам.

В отношении прав и обязанностей генерального директора ФЗ «Об акционерных обществах» (п. 2 ст. 69) содержит более общие формулировки, определяющие его компетенцию, нежели ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» (п. 3 ст. 40). Несмотря на это, по смыслу указанных норм уровень компетенции данного органа является одинаковым.

Итак, единоличный исполнительный орган общества:

- без доверенности действует от имени общества;
- представляет его интересы и совершает сделки от имени общества;
- утверждает штаты, издает приказы и дает указания, обязательные для работников;
- выдает доверенности на право представительства от имени общества, в том числе доверенности с правом передоверия. Хотя в ФЗ «Об акционерных обществах» данное правомочие генерального директора прямо не предусмотрено, оно не противоречит его нормам и может быть предусмотрено договором, заключенным между ним и обществом;

- осуществляет иные полномочия, за исключением вопросов, отнесенных к компетенции общего собрания участников (акционеров) или совета директоров (наблюдательного совета) общества, коллегиального исполнительного органа.

Единоличный исполнительный орган общества при осуществлении им прав и исполнении обязанностей должен действовать в интересах общества добросовестно и разумно. В противном случае он будет нести ответственность материального, дисциплинарного, гражданско-правового, административного, уголовного характера. К материальной ответственности генеральный директор может быть привлечен согласно ст. 277 ТК РФ, в соответствии с которой руководитель организации несет полную материальную ответственность за прямой действительный ущерб, причиненный организацией, а также возмещает убытки, причиненные его виновными действиями.

Что касается дисциплинарной ответственности, то трудовое законодательство не предусматривает каких-либо особенностей в видах дисциплинарных взысканий и порядке их наложения на генерального директора, кроме дополнительных оснований привлечения его к ответственности в случаях:

- принятия необоснованного решения руководителем организации, повлекшего за собой нарушение сохранности имущества, неправомерное его использование или иной ущерб имуществу организации;
- однократного грубого нарушения руководителем организации своих трудовых обязанностей;
- иных, предусмотренных трудовым договором с руководителем организации.

Согласно ст. 192 ТК РФ к дисциплинарной ответственности работника привлекает работодатель. В отношении генерального директора работодателем будет выступать хозяйственное общество, но вот к компетенции какого органа это будет относиться, не указано ни в ТК РФ, ни в ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью», ни в ФЗ «Об акционерных обществах».

Гражданско-правовая ответственность единоличного исполнительного органа регулируется п. 3 ст. 53 Гражданского кодекса РФ: лицо, которое в силу закона или учредительных документов юридического лица выступает от его имени, обязано по требованию учредителей (участников) юридического лица, если иное не предусмотрено законом или договором, возместить убытки, причиненные им юридическому лицу [3].

Административная ответственность генерального директора возникает в случаях, когда имеют место:

- нарушение требований законодательства о хранении документов;
- недобросовестная эмиссия ценных бумаг;

- незаконные операции с эмиссионными ценными бумагами;
- нарушение требований законодательства, касающихся представления и раскрытия информации на рынке ценных бумаг;
- нарушение требований законодательства о порядке подготовки и проведения общих собраний акционеров, участников обществ с ограниченной (дополнительной) ответственностью;
- невыполнение в установленный срок законного предписания федерального органа исполнительной власти в области финансовых рынков или его территориального органа;
- непредставление информации в федеральный орган исполнительной власти в области финансовых рынков.

Указанные деяния влекут наложение административного штрафа от 2,5 до 30 тыс. руб. или дисквалификацию на срок от шести месяцев до одного года.

К уголовной ответственности правоохранительные органы могут привлечь руководителя организации за следующие преступления:

- незаконное предпринимательство;
- производство, приобретение, хранение, перевозка или сбыт немаркированных товаров и продукции;
- незаконная банковская деятельность;
- легализация (отмывание) денежных средств или иного имущества, приобретенных другими лицами преступным путем;
- легализация (отмывание) денежных средств или иного имущества, приобретенных лицом в результате совершения им преступления;
- незаконное получение кредита;
- злостное уклонение от погашения кредиторской задолженности;
- недопущение, ограничение или устранение конкуренции.

За данные преступления применяются такие наказания, как:

- штраф в размере до 1 млн руб. или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до пяти лет;
- обязательные работы на срок до 240 часов;
- арест на срок до шести месяцев;
- ограничение свободы на срок до двух лет;
- лишение свободы на срок до десяти лет;
- лишение права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до трех лет.

За наложением дисциплинарного взыскания может последовать и увольнение генерального директора.

Прекращение трудовых отношений с генеральным директором возможно как по общим для всех категорий работников основаниям, предусмотренным ст. 77–79, 81 ТК РФ, так и по дополнительным основаниям, которые предусмотрены ст. 81 и 278 ТК РФ. Среди дополнительных оснований законодатель отметил следующие:

- однократное грубое нарушение директором своих трудовых обязанностей;
- принятие директором необоснованного решения, повлекшего за собой нарушение сохранности имущества, неправомерное его использование или иной ущерб имуществу организации;
- смена собственника имущества организации (в отношении руководителя организации, его заместителей и главного бухгалтера);
- отстранение от должности руководителя организации-должника в соответствии с законодательством о несостоятельности (банкротстве);
- принятие уполномоченным органом юридического лица, либо собственником имущества организации, либо уполномоченным собственником лицом (органом) решения о прекращении трудового договора;
- иные основания, предусмотренные трудовым договором.

Однако необходимо иметь в виду, что нормы гл. 43 ТК РФ, устанавливающей особенности регулирования труда руководителя организации и членов коллегиального исполнительного органа, не распространяются на случаи, когда руководитель организации является единственным участником (учредителем), членом организации, собственником ее имущества либо когда управление организацией осуществляется по договору с другой организацией (управляющей организацией) или индивидуальным предпринимателем (управляющим).

Следовательно, единственный учредитель хозяйственного общества должен руководствоваться только общими положениями ТК РФ о прекращении трудового договора.

Еще одним основанием увольнения генерального директора может служить осуждение работника к наказанию, исключающему продолжение прежней работы, в соответствии с приговором суда, вступившим в законную силу, т.е. его дисквалификация и лишение права занимать определенные должности. В этом случае при заполнении трудовой книжки в графе «Основание увольнения» следует сослаться на п. 4 ст. 83 ТК РФ. Злостное неисполнение служащими организации решения суда о наложении таких видов наказания грозит привлечением к уголовной ответственности по ст. 315 УК РФ: штрафом до 200 тыс. руб. или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до 18 месяцев, либо лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до пяти лет, либо обязательными работами на срок от 180 до 240 часов, либо арестом на срок от трех до шести месяцев, либо лишением свободы на срок до двух лет.

Кроме того, ФЗ «Об акционерных обществах» предусматривает возможность в любое время принять решение о досрочном прекращении

полномочий генерального директора общества по решению органа, к компетенции которого отнесено досрочное прекращение деятельности единоличного исполнительного органа (общее собрание акционеров или совет директоров), даже без объявления причины принятия такого решения. Так как данное положение закона Постановлением Конституционного Суда РФ от 15 марта 2005 г. № 3-П признано не противоречащим Конституции РФ [7], то и арбитражные суды также признают законным увольнение генерального директора на основании указанной нормы. Следует заметить, что такой порядок не применяется при расторжении трудового договора по виновным основаниям, что подтверждается тем же постановлением Конституционного Суда РФ: «Увольнение за совершение виновных действий (бездействие) не может осуществляться без указания конкретных фактов, свидетельствующих о неправомерном поведении руководителя, его вине, без соблюдения установленного законом порядка применения данной меры ответственности, что в случае возникновения спора подлежит судебной проверке. Иное вступало бы в противоречие с вытекающими из ст. 1, 19 и 55 Конституции Российской Федерации общими принципами юридической ответственности в правовом государстве» [7].

Таким образом, судьи исходят из того, что если увольнение руководителя на основании п. 2 ст. 278 ТК РФ Постановлением Конституционного Суда РФ № 3-П происходит по его вине, то работодателю необходимо соблюдать установленную в ст. 193 ТК РФ процедуру привлечения к дисциплинарной ответственности.

Решение об увольнении генерального директора принимает тот орган, которым он был принят на работу в соответствии с уставом общества: общее собрание либо совет директоров (наблюдательный совет).

Трудовым законодательством предусмотрена особенность в процедуре увольнения генерального директора – обязанность генерального директора не позднее, чем за месяц уведомить работодателя о досрочном расторжении трудового договора по его инициативе.

В случае увольнения генерального директора по решению уполномоченного органа юридического лица, либо собственника имущества организации, либо уполномоченного собственником лица (органа) при отсутствии виновных действий (бездействия) руководителя ему выплачивается компенсация в размере, определяемом трудовым договором, но не ниже трехкратного среднего месячного заработка. Причем на эту сумму уменьшается налогооблагаемая база. Однако, следуя логике законодателя, в случае увольнения генерального директора по виновному основанию соответствующая денежная компенсация ему может и не выплачиваться.

Если при заключении трудового договора не принималось решение о порядке ведения трудовой книжки в отношении генерального директора, то

при прекращении трудового договора порядок внесения записи в трудовую книжку следует отразить в решении собственников.

При этом по общему правилу обязанность по ведению трудовой книжки возлагается на работодателя или лицо, ответственное за ведение трудовых книжек.

Правила ведения и хранения трудовых книжек, изготовления бланков трудовой книжки и обеспечения ими работодателей, утвержденные Постановлением Правительства РФ от 16 апреля 2003 г. № 225, не содержат особенностей по ведению трудовых книжек в отношении руководителей организаций. Исходя из этого, в отношении руководителя организации применяются общие правила.

При увольнении работника (прекращении трудового договора) все записи, внесенные в его трудовую книжку за время работы у данного работодателя, заверяются подписью работодателя или лица, ответственного за ведение трудовых книжек, печатью работодателя и подписью самого работника [9, с. 26].

Таким образом, если собственниками имущества не установлен иной порядок ведения трудовой книжки в отношении руководителя организации, запись об увольнении руководителя может заверить его работодатель, заключавший с ним трудовой договор, а в четвертой графе следует указать решение собственников.

Не стоит забывать, что генеральный директор – это лицо, имеющее право действовать от имени общества без доверенности, поэтому при смене генерального директора необходимо внести изменения в сведения, содержащиеся в Едином государственном реестре юридических лиц (ЕГРЮЛ) в течение трех дней с момента принятия решения о назначении нового генерального директора [4, п. «л» ст. 5].

Не так давно на практике часто возникал вопрос о том, кто должен вносить изменения в сведения, содержащиеся в ЕГРЮЛ, при смене генерального директора. Было время, когда нотариусы отказывали в нотариальном удостоверении заявления о внесении указанных изменений, а налоговые органы – в приеме и регистрации таких заявлений, если они были подписаны новым генеральным директором. Свои действия они мотивировали тем, что это должен делать уволенный директор, так как сведения о новом директоре не содержатся в ЕГРЮЛ и он не имеет права без доверенности действовать от имени общества.

Сейчас этот вопрос решен: изменения в ЕГРЮЛ должен вносить новый генеральный директор (после принятия уполномоченным органом решения о его назначении на должность и заключения с ним трудового договора) или учредитель общества.

Исходя из изложенного и на основании выявленных недостатков законодательной базы, регулирующей правовой статус единоличного

исполнительного органа хозяйственного общества, можно дать следующие рекомендации.

- Закрепить в ТК РФ прямое указание на необходимость заключения трудового договора с генеральным директором, являющимся единственным учредителем общества.
- В ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» и ФЗ «Об акционерных обществах» дополнить нормы, определяющие содержание устава общества, положением, устанавливающим, к компетенции какого органа будет отнесено привлечение генерального директора к дисциплинарной ответственности.
- Обязать хозяйственные общества определить процедуру привлечения генерального директора к дисциплинарной ответственности в Положении о генеральном директоре.
- Предусмотреть в ТК РФ норму, которая бы устанавливала особенности правового регулирования статуса генерального директора, являющегося единственным учредителем общества.

## Литература

1. Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 года (принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г.) с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30 декабря 2008 г. № 6-ФКЗ, от 30 декабря 2008 г. № 7-ФКЗ // Российская газета. – 2009. – 21 января. – № 7.
2. Трудовой кодекс Российской Федерации: Федеральный закон Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ // Российская газета. – 2001. – № 256. – 31 декабря. – В ред. от 29 декабря 2010 г.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ // СЗ РФ. – 1994. – № 32. – Ст. 3301. – В ред. от 7 февраля 2011 г.
4. О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей: Федеральный закон Российской Федерации от 8 августа 2001 г. № 129-ФЗ // Российская газета. – 2001. – 10 августа. – В ред. от 23 декабря 2010 г.
5. Об акционерных обществах: Федеральный закон Российской Федерации от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ // Российская газета. – 1995. – № 248. – 29 декабря. – В ред. от 28 декабря 2010 г.
6. Об обществах с ограниченной ответственностью: Федеральный закон Российской Федерации от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ // Российская газета. – 1998. – № 30. – 17 февраля. – В ред. от 28 декабря 2010 г.
7. Постановление Конституционного суда РФ от 15 марта 2005 г. № 3-П // Российская газета. – 2005. – 23 марта.

8. Письмо Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 18 августа 2009 г. № 22-2-3199 // Учет. Налоги. Право. – 2009. – № 35.
9. Письмо Федеральной службы по труду и занятости от 11 марта 2009 г. № 1143-ТЗ // Нормативные акты для бухгалтера. – 2009. – № 7.
10. Письмо Федеральной службы по труду и занятости от 28 декабря 2006 г. № 2262-6-1 // Нормативные акты для бухгалтера. – 2007. – № 2.
11. Постановление Федерального арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 18 августа 2010 г. по делу № А45-4331/201. Доступ из справочной правовой системы «Гарант Эксперт». URL: <http://www.garant.ru>
12. Постановление Федерального арбитражного суда Северо-Западного округа от 18 февраля 2009 г. по делу № А56-7625/2008. Доступ из справочной правовой системы «Гарант Эксперт». URL: <http://www.garant.ru>
13. Кондаурова Т.Н. Надо ли оформлять трудовой договор с генеральным директором предприятия, если он является единственным учредителем? // В курсе правового дела. – 2009. – № 3.

## **ANNOTATIONS**

---

### **P.A. Sorokin's integral concept and integrated approach to studying Sociology at higher educational institutions**

---

**Andreenko E.A.**

The article describes a contribution into the theory and methodology made by a prominent sociologist P.A. Sorokin. The author of the article investigates the essence, specificity, structure, fundamental principles, and place of P.A. Sorokin's concept in the integrated system of knowledge. Relying upon the experience of complex study of two sociological themes in the course of sociology at higher educational institution – “Place of Sociology in the system of knowledge” and “Classical sociological theories” – the author gives recommendations of how to apply theoretical propositions made by P.A. Sorokin in his scientific work “Sociology System” in the course of higher school.

*Key words:* P.A. Sorokin, sociology teaching, synthesis of scientific knowledge, sociological studies, modern sociology, monism in sociology, integrated approach, structure method, social analytics.

---

### **Institutional problems of modernization and innovation development of Kuznetsk Basin's key industries during the post-crisis period**

---

**Urban O.A.**

The article deals with the institutional problems of post-crisis development of the regional economy by the example of Kuznetsk Basin's branches of industry. The author evaluates an influence of investment activity, state of basic production assets, and practice of regulation of industrial relations between the subjects of economic management on the key industries' growth rates. The author formulates the proposals of how to solve the problems of modernization and innovation development of the Kuznetsk Basin's industry. It is necessary to develop a new business ideology, responding to a challenge of post-crisis economy.

*Key words:* post-crisis period, regional economy, Kuznetsk Basin's industry, modernization, innovation development, institutional environment.

---

**Typology of the subjects of the RF by a degree of susceptibility to a policy of Federal centre**

---

**Danilova I.V., Rezepin A.V.**

The article deals with the investigation of the problem of achieving the effectiveness of economic reforms in the sphere of pricing in Russia. The author of the article suggests the idea of typology of economic space on the basis of zoning and degree of susceptibility of the subjects of the Russian Federation to the economic policy of the centre. By means of a multi-factor cluster analysis the author classifies the subjects of the RF into three mainstreams in accordance with the objective regional conditions and a degree of susceptibility to a stabilization of domestic level of prices: degree of manageability of the regional pricing background; sensitivity of the regional banking system to the measurers of stabilization from the centre; flexibility of the population and business's reaction to the changes of activity of the regional banking system.

*Key words:* central economic policy, regional mechanisms, stabilization policy, inflation targeting, regional banking system, pricing stabilization, objective regional conditions, regional typology, cluster analysis, coefficient of perception.

---

**Corporate management and integration processes in the shipbuilding industry**

---

**Barkovskaya O.P.**

The article deals with the peculiarities of domestic shipbuilding development in the conditions of competitiveness on the modern world market. It is noted that against the background of changes in the structure of the world industrial production and South-East Asian countries' leadership the effectiveness of applying the schemes of mutually advantageous cooperation help achieve a final result by creating the integrated structures of holding type. The author analyses the experience of corporate management at shipbuilding enterprises along with the characteristic problems in this sphere.

*Key words:* corporate management, standards of corporate management, shipbuilding, world shipbuilding market, competitive corporation, strategic analysis, integrated structure of holding type, integration industrial processes.

---

**Corporate social programs of South Urals' enterprises in the light of realization of Social Charter of Russian business**

---

**Orlov P.A.**

The author of the article proves that the implementation of the functions of social sphere into corporate social programs of the regional level is a necessary condition of increasing the effectiveness of State social policy. The author expresses his opinion on the role of Social Charter of Russian business in elaborating and upgrading a corporate social responsibility of entrepreneurial circles. The article describes an inter-sector social partnership's experience and a practice of corporate social programs management at the major companies in Chelyabinsk region. The variance of mechanisms of social and program administration is considered.

*Key words:* social policy, corporate social programs, social programs management, socially-oriented behavior, inter-sector social partnership, models of social partnership, non-governmental and non-profit organization (NGO), South Urals' enterprises.

---

**Complex prognostication of investment risks of telecommunication companies**

---

**Rassolova L.I.**

The article deals with the problems of increasing a business's economic effectiveness on the basis of prognostication and evaluation of risks. By the example of telecommunication companies the author demonstrates the principles of complex prognostication approaches in the process of elaboration and implementation of investment projects. The author gives recommendations of how to apply different approaches to prognostication depending on its duration, forecasting expenses, degree of stakeholders' involvement into the process and other characteristics. The stress is made on a foresight method as the most effective means of prognostication in the course of solving a wide range of problems of social and economic development.

*Key words:* telecommunication companies, investment projects, investment risks, evaluation of risks, tasks of prognostication, forecasting methods, passive prognostication, active prognostication, foresight, foresight project.

---

**Role of managerial innovations in domestic economy modernization**

---

**Akmaeva R.I.**

The article deals with the analysis of opportunities and ways of formation of effective business models and business strategies at the Russian enterprises during the economic crisis and post-crisis development. By the example of investigations conducted at the company "Toyota" the author demonstrates a role of managerial innovations aimed at competitiveness of enterprises in modern economic conditions. The focus is made on the problem of increasing a social responsibility of business (by implementation of managerial innovations) in decision making to modernize the structure of domestic economy.

*Key words:* modernization of the economy, modernization strategies, competitive advantages, managerial innovations, business models, business strategies, business concept, strategic business, eternal values concept, social responsibility of business.

---

**General Agricultural Policy in EU after 2013 and in the framework of  
"Europe 2020 strategy"**

---

**Lubica Harakal'ová**

The article deals with the discussible aspects of a new project of the EU agricultural policy. The stress is made on the necessity of succession in relation with fundamental principles of such policies and inevitability of introducing substantial innovations. The latter are closely related to both political processes (considerable expansion of the EU), and today's economic and ecological challenges (the world economic crisis, globalization of food markets and a growth of demand for them, strengthening of competitive principles in the economy, multilateral influence of climate changes, etc.) The special point is made on the position of the new EU member countries, their specific requirements for an agricultural policy of the EU.

*Key words:* agricultural policy of the European Union, new member-countries, food safety, competitiveness of agriculture, world food market, globalization of food markets, world financial crisis.

---

**International experience of regional debts management**

---

**Bespalova T.N.**

The article deals with the analysis of the experience of regional debts in the countries with federal and unitary forms of government. The author makes a comparative analysis of rules in German, French, Italian, Spanish, Polish legislations and identifies fundamental principles of debts registration, specificities of determination of objects of debt management, components of debt liability, reflecting an international practice of debt management at the regional level.

*Key words:* public debt, regional debt, direct obligations, contingent liabilities, local authority.

---

**Law in the system of sciences: ontological approach**

---

**Alpatov A.A.**

Investigating the ontology of law, the author makes a comparative analysis of different points of view on scientific potentialities in the cognition of reality. The author analyses postmodernism potentialities and philosophical trends, such as: phenomenology, hermeneutics, anthropology, and synergy in order to elaborate some new approaches to interpretation of law. Relying upon the idea of existing system of sciences, regularities of objective reality, and substances (notions) of different origin, the author hypothetically determines the place and role of law in each of the systems.

*Key words:* ontology of law, legal philosophy, system of scientific knowledge, postmodernism, phenomenology of law, anthropology of law, hermeneutics and law, synergy and law, natural law, positive law.

---

**Institutional area of economic theory: methodological peculiarities and evolution**

---

**Kovalenko B.B.**

The author analyses methodological peculiarities and evolution phases of the institutional area of economic sciences in the period of scientific and technical

revolution. The author investigates the strong and the weak sides of a neo-classical economic theory. Modern institutionalism doesn't oppose to neoclassical economic sciences, but it is considered to be a subject of regular investigation, independent research program, which is on-the-way of the formation.

*Key words:* economic theory, methodology of economic investigations, neoclassical area of economic sciences, traditional institutionalism, new institutionalism, institutional alternatives.

---

### **Regarding the effectiveness of tax regulations of the Criminal Code of the Russian Federation**

---

**Semenova N.F.**

The article deals with the analysis of the current edition of the Criminal Code of the Russian Federation from the point of view of the problems, arising in the law enforcement practice in the process of correlation between the criminal standards and tax legislation, and the adaptation of the Criminal Code of the RF to the present-day reality. The author investigates the inconsistencies in the Tax Code of the RF, concerning tax evasions, and dispositions of the Criminal legislation. It is proposed to amend the articles of the Criminal Code of the RF, stipulating a punishment for tax violations.

*Key words:* Criminal Code of the RF, tax Code of the RF, subject of taxation, tax evasion, components of tax violations, subject of tax violation, exemption from liability for violations in the sphere of taxation.

---

### **About the rule of law: inconsistencies between statute law and subordinate legislation by the example of the norms, regulating a turnover of biologically active supplements**

---

**Petrenko D.S.**

The article deals with a juridical collision related to the inconsistent norms of legislation, regulating a trade of biologically active supplements. The stress is made on the necessity to rely upon a Constitutional principle of supremacy of law, as well as taking into account a hierarchical structure of legislation, which doesn't stipulate a possibility to annihilate the norms of Federal laws and substitute them

by subordinate legislation. The author proves that the attempt to limit BAS trade, motivated by the public welfare, in fact evolves from some federal structures' desire to simplify a managerial procedure in subordinate bodies, and therefore can't be taken into consideration in decision making.

*Key words:* biologically active supplements, rule of law, statute law, by-law, legal collision, hierarchy of standard acts, sanitary rules and norms, consumers' rights, trade barriers, administrative law, private law.

---

### **Legal positions of the European Court of Human Rights: problem of definition of substantial characteristics**

---

**Averyanov K.U.**

The article deals with the investigation of juridical qualification of legal positions of the European Court of Human Rights. The stress is made on the ambiguity of the interpretation of these positions in Russian Law sciences. It is proved that the Court in Strasbourg, interpreting some separate articles of the European Convention on Human Rights and Fundamental Freedoms, knowingly relies on the precedents, including the Protocols enclosed, and therefore, the above mentioned documents can be considered as the sources of law. The author underlines an international legal character of the norms of the European Court in the sphere of its competence, as the only member-countries of the Convention can define the measures to carry out the adequate decisions, incorporating the legal positions of the European Court into the supranational legal system.

*Key words:* European Council, European Convention on Human Rights and Fundamental Freedoms, European Court of Human Rights, legal positions of the European Court, precedent, source of law, norm of interpretation, international legal regulation, law-enforcement acts, rulemaking acts.

---

### **Topical issues of legislative control of a legal status of economic companies' independent executive board**

---

**Pavlova M.V.**

The article deals with the rules of Russian labor law, regulating a status of economic companies' independent executive board (Chief Executive Officer) and

law enforcement process. The author investigates the problematic aspects of industrial relations between a Chief Executive Officer and employees. The stress is made on the analysis of the collisions of legislative foundation of industrial relations by the example of the cases, when the company with a limited liability is headed by a person, who combines duties of a founder and a General Director. The author gives recommendation of how to perfect legal foundations, regulating a legal status of an individual executive body.

*Key words:* industrial relations, labor agreement, industrial functions, sole founder, Board of directors, sole executive body, Chief Executive Officer (CEO), rules of labor law, corporate charter, work record card.

## **Сведения об авторах**

<b>Андреенко</b> Елена Александровна	канд. ист. наук, доцент кафедры гуманитарных дисциплин филиала МИЭП в г. Киселевске <a href="mailto:andelal@yandex.ru">andelal@yandex.ru</a>
<b>Урбан</b> Ольга Андреевна	канд. филос. наук, доцент, директор Сибирского филиала МИЭП (Новокузнецк) <a href="mailto:urban-o@yandex.ru">urban-o@yandex.ru</a>
<b>Данилова</b> Ирина Валентиновна	д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры экономической теории и мировой экономики Южно-Уральского государственного университета (Челябинск) <a href="mailto:irdanilova@yandex.ru">irdanilova@yandex.ru</a>
<b>Резепин</b> Александр Владимирович	ассистент кафедры экономической теории и мировой экономики Южно-Уральского государственного университета (Челябинск) <a href="mailto:alex_frey@mail.ru">alex_frey@mail.ru</a>
<b>Барковская</b> Ольга Петровна	аспирант Астраханского государственного технического университета <a href="mailto:Barkovskaya-Morozova@yandex.ru">Barkovskaya-Morozova@yandex.ru</a>
<b>Орлов</b> Павел Алексеевич	канд. ист. наук, доцент, доцент кафедры «Оценка бизнеса и конкурентоспособности» Южно-Уральского государственного университета (Челябинск) <a href="mailto:orloff1@yandex.ru">orloff1@yandex.ru</a>
<b>Рассолова</b> Людмила Ивановна	заместитель главного бухгалтера финансового департамента ОАО «МТС» (макрорегион «Москва»), соискатель кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита МИЭП <a href="mailto:rli@mts.ru">rli@mts.ru</a>
<b>Акмаева</b> Раиса Исаевна	д-р экон. наук, профессор, член-корреспондент Международной академии менеджмента (МАМ), зав. кафедрой экономики предприятия и предпринимательства Астраханского государственного университета, профессор филиала МИЭП в г. Астрахани, <a href="mailto:ecorai@mail.ru">ecorai@mail.ru</a>

**Харакалова  
Любница  
(Harakal'ová  
L'ubica)** Ing., PhD in Economics, зам. ректора по финансовым вопросам Тренчианского университета имени А. Дубчека, Словацкая Республика lubica.harakalova@tnuni.sk

**Беспалова  
Татьяна  
Николаевна** аспирант кафедры «Финансы и кредит» Ижевского государственного технического университета duimovochka.85@mail.ru

**Алпатов  
Алексей  
Андреевич** канд. юрид. наук, доцент кафедры права филиала Всероссийского заочного финансово-экономического института в г. Волгограде, доцент кафедры государственно-правовых дисциплин филиала МИЭП в г. Волгограде alpatov.volgograd@vzfei.ru

**Коваленко  
Борис  
Борисович** д-р экон. наук, профессор, директор Аналитического центра Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова kovalenkob@mail.ru

**Семёнова  
Нина Фёдоровна** канд. юрид. наук, доцент кафедры уголовно-правовых и специальных дисциплин филиала Московского института экономики, менеджмента и права в г. Нижнем Новгороде snf655336@rambler.ru

**Петренко  
Денис  
Сергеевич** канд. юрид. наук, доцент, зав. кафедрой гражданско-правовых дисциплин МИЭП pecheneg2@rambler.ru

**Аверьянов  
Кирилл  
Юрьевич** аспирант Московской государственной юридической академии имени О.Е. Кутафина averyanov\_kirill@mail.ru

**Павлова  
Марина  
Владимировна** студентка Волгоградской академии государственной службы solnce-mv@mail.ru

## **Условия публикации**

В журнале публикуются научные статьи, результаты прикладных исследований, учебно-методические материалы для преподавателей и студентов, библиографические обзоры, рецензии, информационные сообщения о конференциях и других научных мероприятиях. Рукописи принимаются к рассмотрению только при их строгом соответствии профилю издания.

На момент предоставления рукописи в редакцию статья не должна быть опубликована в других печатных изданиях.

Каждый материал, поступивший в редакцию, обязательно проходит процедуру рецензирования. В качестве рецензентов выступают члены редакционного совета, редакционной коллегии журнала, внешние эксперты. Рукописи, получившие положительные рецензии, обсуждаются на заседании редакционной коллегии, которая выносит окончательное решение о возможности публикации. О решении редакционной коллегии редакция информирует автора. Автору не принятой к публикации статьи по его запросу редакция направляет мотивированный отказ.

Материалы аспирантов и молодых ученых публикуются на безвозмездной основе.

После публикации каждый автор получает один бесплатный экземпляр журнала.

Объем статьи не должен превышать 30 000 печатных знаков с пробелами (включая список использованной литературы), объем библиографических обзоров и рецензий – 10 000 печатных знаков с пробелами.

Автор несет ответственность за достоверность информации, точность фактического материала (цифр, цитат, имен собственных, географических названий), использование данных, не предназначенных для открытой печати.

Список использованной литературы оформляется в соответствии с действующим стандартом и строится по алфавитному принципу: в первую очередь литература на русском языке (при этом важнейшие нормативные правовые акты и нормативные документы выносятся в начало), затем на иностранном. В тексте библиографические ссылки приводятся в квадратных скобках с указанием номера источника в списке литературы и номера страницы, например: [5, с. 93].

Все сведения, заимствованные из литературных и иных источников, а также цитаты, необходимо подтверждать ссылками.

Таблицы и иллюстрации должны быть озаглавлены, пронумерованы. Использование цветных рисунков и графиков не рекомендуется, поскольку журнал печатается в одну краску.

К тексту статьи необходимо приложить:

➤ *сведения обо всех авторах* (ФИО (полностью), ученая степень и ученое звание, должность и место работы, контактный телефон и e-mail);

- *аннотацию на русском и английском языках* (объемом не более 850 печатных знаков с пробелами);
- *перечень ключевых слов на русском и английском языках* (5–15 понятий);
- *список использованной литературы* (оформленный в соответствии с действующим стандартом);
- *сопроводительное письмо*;
- *рецензию специалиста* в данной области исследования с указанием ученой степени и координат рецензента (для преподавателей и научных сотрудников) либо *рекомендацию научного руководителя* (для аспирантов, соискателей, студентов).

Рукописи принимаются в электронном виде по адресу: *vestnik@miervuz.ru* Тексты в печатном варианте принимаются только при наличии электронного аналога.

Онлайн-версия журнала доступна на сайте ООО «Научная электронная библиотека»: <http://www.elibrary.ru>

**Вестник  
Международного института  
экономики и права**

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи,  
информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-43108 от 20 декабря 2010 г.

*Адрес редакции:*  
105082, г. Москва, Рубцовская набережная, д. 3, стр. 1  
Тел. (факс) (495) 781-06-53  
<http://www.miep.ru>, МИЭП.РФ  
e-mail [vestnik@miepvuz.ru](mailto:vestnik@miepvuz.ru)

Подписано в печать 23.06.11. Формат 70×100/16.  
Усл. печ. л. 8,8. Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии  
Международного института  
экономики и права:  
105082, г. Москва, Рубцовская набережная, д. 3, стр. 1