

Вопросы экономики и права

**№ 7
2012**

Редакционный совет:

А.П. Торшин - председатель редакционного совета, заместитель Председателя Совета Федерации, кандидат юридических наук
Е.М. Ашмарина - доктор юридических наук, профессор
А.Г. Лисицын-Светланов - директор Института государства и права Российской академии наук, доктор юридических наук, профессор, член-корреспондент РАН
В.Н. Викторов - первый заместитель руководителя Аппарата Совета Федерации, доктор экономических наук, профессор
Ю.В. Голик - доктор юридических наук, профессор
В.А. Гамза - первый вице-президент Ассоциации региональных банков "Россия", кандидат юридических наук, кандидат экономических наук
С.Н. Сильвестров - заместитель директора Института экономики Российской академии наук, доктор экономических наук, профессор
А.В. Мецеров - главный редактор журнала "Экономические науки", доктор экономических наук, профессор

Редакционная коллегия:

Е.М. Ашмарина - главный редактор журнала "Вопросы экономики и права", доктор юридических наук, профессор
О.Ю. Бакаева - зав. кафедрой публично-экономического университета, доктор юридических наук, профессор
В.В. Болгова - доктор юридических наук, профессор
Ю.В. Ильин - руководитель секретариата Первого заместителя Совета Федерации
А.А. Ливеровский - декан юридического факультета Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов (ФИНЭК), доктор экономических наук, профессор
И.В. Рукавишников - декан юридического факультета Ростовского государственного экономического университета, доктор юридических наук, профессор
В.В. Симонов - начальник инспекции Счетной палаты Российской Федерации, доктор экономических наук, профессор

Подписной индекс **70180** (Агентство "Роспечать")

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ №ФС 77-31419 от 6 марта 2008 г.,
выдано Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства
в сфере массовых коммуникаций, связи и охране культурного наследия

*Журнал включен в Перечень ВАК Минобрнауки России ведущих рецензируемых научных журналов и изданий,
выпускаемых в Российской Федерации, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты
диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук*

Главный редактор доктор юридических наук, профессор **Е.М. Ашмарина**

Ответственный секретарь редакции доктор юридических наук, профессор **В.В. Болгова**

Редактор *И.Н. Лошкарева*
Компьютерная правка и верстка - *О.В. Егорова*

Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается

Цена договорная

Учредитель - ООО "Экономические науки"
(125252, г. Москва, Чапаевский пер., д. 3, оф. 775)

© Вопросы экономики и права, 2012

Подписано в печать 29.06.2012 г. Формат 60x84/8. Печать офсетная.
Тираж 1000 экз. Усл. печ. л. 22,79 (24,5). Уч.-изд. л. 27,23. Заказ №

Отпечатано в издательстве ООО "24-Принт"

Научно-информационный журнал

В НОМЕРЕ:

ТЕОРИЯ И ИСТОРИЯ ЭКОНОМИКИ, ГОСУДАРСТВА И ПРАВА

Болгова В.В. QWERTY-эффекты, Path Dependency в праве: некоторые возможности развития теории	7
Иванова Н.И., Левченко Л.В. Развитие институциональной системы взаимодействия факторов производства под влиянием научно-технического прогресса	14
Айвазов С.Ю. Анализ динамики основных показателей развития алмазного рынка России	24
Сабанчиев А.Х., Мамбетова Ф.А., Соттаева Д.Б. Законы распределения основных характеристик региональных социально-экономических систем	30
Шарова С.В. К вопросу об общетеоретических основах административно-правового регулирования ценообразования	34
Валуйская А.А. Специфика возникновения трудовых правоотношений с руководителями выборных исполнительных органов профсоюзных организаций	37

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Фатхуллин Б.Э. Стратегические подходы к решению задач управления путем переноса процессов и процедур управления в интеллектуальную среду	45
Тухтарова С.В. Проблемы и направления повышения конкурентоспособности молочного подкомплекса АПК региона	50
Абдулманапов С.Г., Нестерова А.М. Приоритеты социально-экономической политики в Республике Дагестан	54
Борисова Е.Е. Основные элементы формирования механизмов осуществления проектов модернизации машиностроения России	59
Суркин П.Н. Методы оценки инвестиционной привлекательности предприятия	64
Григорьева С.В. Дорожно-транспортное хозяйство как фактор устойчивости развития экономической системы	68
Новиков И.А. Организационно-экономические механизмы формирования сквозных инвестиционно-технологических циклов модернизационного характера в электроэнергетике России	72
Исаев Т.М. Методы оценки экономической эффективности телемедицины	77
Ковалева И.Н. Методика оценки конкурентоспособности и устойчивости развития региональных экономических кластеров	84

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРАВО

Полетаев В.В. Проблемы определения правового положения председателя товарищества собственников жилья	91
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ. ФИНАНСОВОЕ ПРАВО

Короткова А.В. Трансфертное ценообразование в формировании финансовых результатов холдинга	97
---------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ, СТАТИСТИКА. НАЛОГОВОЕ ПРАВО

Колесова А.В. Методический инструментальный анализ затрат по процессам	105
Абдулаева И.И. Модель процессно-ориентированного внутреннего контроля	112
Ханафеев А.Ф., Ревин Е.А. Налоговая политика и ее роль в инновационном развитии малого бизнеса	118
Сабирьянова Л.Р. Оценка эффективности управления рисками и критерии выбора решения	124
Сычев М.С. Концептуальный подход к анализу экспортного потенциала предприятия	131
Чекулаева Е.Н. Меры предотвращения налоговых рисков в организациях	135
Баженова В.И. Система внутреннего контроля лизинговых операций	140
Григорьева С.В. Оценка рисков деятельности автотранспортного предприятия	148
Абоянцева Л.Л., Медведев В.С. Роль документооборота в формировании учетно-аналитической информации нефтегазовой организации	153
Петухов С.Н. Проблемы учетно-аналитического обеспечения деятельности структурных подразделений нефтегазовых корпораций	159

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ И ПРАВЕ

Герасимов К.Б., Антонов С.А. Принятие управленческих решений при решении функциональных задач управления	165
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНОЕ ПРАВО

Чиналиев В.У. Стратегические подходы к новой индустриализации промышленности России на основе активизации экономической интеграции в рамках СНГ	171
Пономарева С.А. Особенности научно-технической политики социалистических стран на примере СССР и ЧССР (1965-1990 гг.)	176
Зимарин К.А. Основные направления развития европейских фондовых рынков	180
<i>Annotations to the Articles</i>	185

**ТЕОРИЯ И ИСТОРИЯ
ЭКОНОМИКИ, ГОСУДАРСТВА И ПРАВА**

QWERTY-ЭФФЕКТЫ, PATH DEPENDENCY В ПРАВЕ: НЕКОТОРЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ ТЕОРИИ

© 2012 В.В. Болгова

доктор юридических наук, профессор

Самарский государственный экономический университет

E-mail: vv1976@mail.ru

В статье рассматриваются проблемы применения методологии QWERTY-анализа и концепции Path Dependency к изучению проблем правового прогресса и преемственности.

Ключевые слова: QWERTY-эффекты, Path Dependency, право, теория.

Вопрос о том, что определяет правовое развитие, что или кто является основой динамики правовых институтов, законодательства, правоотношений, пожалуй, один из основных в юриспруденции. И каждый, кто обращается к богатству теоретического опыта предшественников, найдет множество вариантов ответа на этот вопрос. В свое время Савиньи и его последователи изучали народный дух и обычаи. В марксизме исследуются проблемы экономического детерминизма. Странники теории Ю. Хабермаса обсуждают конфликт системного мира (общества как системы формальных норм, в которой отношения между людьми строятся по принципу власти-подчинения) и жизненного мира (повседневной жизни людей, которая создается самими людьми в процессе общения между собой), сам конфликт выступает двигателем социального развития и правового прогресса¹. Адепты теории коммуникации Н. Лумана рассматривают проблемы аутопойсиса общества². Концепция социального права Ж. Гурвича также, так или иначе, выводит нас на проблему оценки взаимосвязи динамики социальной жизни и правовых явлений³. Нормативисты ищут источник правового прогресса в самом праве.

При всем многообразии подходов к оценке характера, сути и качества движущих сил, вопрос о правовом прогрессе в целом кажется решенным. Аксиомой правовой теории является идея о том, что право как социальное явление реагирует на различные факторы, приобретает новые качества, прогрессирует⁴. Ф.Ф. Литвинович замечает: “От этапа к этапу в развитии права повышается уровень нормативных обобщений, преемствуются и приобретают все большее значение абстрактные способы изложения по сравнению с казуистическими, правовая материя на-

сыщается нормами-дефинициями, нормами-принципами, в строгом соответствии с естественными законами развития природы рост нормативной всеобщности и общеобязательности приводит к повышению регулятивной энергии права, т.е. его способности охватить своим воздействием максимально широкий круг общественных отношений”⁵.

Но любой исследователь, говоря о движении права “вперед”, не может не заметить и тот факт, что такое движение явно противоречиво. Оно предполагает не только приращение нового, но и сохранение прежнего опыта, прежнего качества. В теории устойчивость институтов, их воспроизводимость в различных исторических условиях принято называть правовой преемственностью. В.А. Рыбаков пишет: “Преемственность является обязательным условием прогрессивного развития права”⁶.

Само признание объективности преемственности - заслуга современной юриспруденции. Освободившись от давления идеологического фона, сопровождавшего советское правоправедение, призванное описать возникновение абсолютного нового социального, государственного, политического, правового качества, и с необходимостью отрицавшего возможность преемства правовых форм права буржуазного, современная наука обрела большую независимость в оценке проблемы.

Справедливости ради нужно отметить, что начало исследования проблем преемственности было положено именно в советский период; 70-80-е гг. прошлого столетия стали временем, когда научная разработка ряда вопросов преемственности в праве заметно продвинулась вперед. Опубликованы монографии Н. Неновски “Преемственность в праве” (1978), Г.В. Швецова “Преемственность в праве” (1983), Т.В. Нако-

нечной “Преемственность в развитии советского права” (1987). Защищена диссертация Е.В. Родиной “Преемственность принципов советского государственного права” (1988), напечатан ряд интересных статей⁷.

Теоретический анализ преемственности в праве продолжается и в современной науке. Защищено несколько диссертаций: Ф.Ф. Литвинович “Преемственность в праве: вопросы теории и практики” (2000), Н.А. Рябинин “Преемственность государственности” (2001), М.В. Головацкая “Преемственность в форме государства: теоретико-правовое исследование” (2003) и др.

Безусловно, подходы, представленные в названных и иных работах, разнятся, каждый ученый с большим или меньшим успехом вносит определенный вклад в развитие темы, выделяет те или иные существенные качества процесса преемственности. Но при всех различиях теоретических конструкций роднит их следующее обстоятельство: преемственность рассматривается как диалектический “партнер” правового прогресса, как объективный элемент общего движения “от запретительно-дозвоительного к преимущественно дозволительному регулированию, к прочному утверждению статуса автономной личности, и отсюда повышение удельного веса в правовой действительности субъективных прав...”⁸. Единство прогресса и преемственности оценивается как необходимая часть такого развития права, при котором “с его помощью в обществе утверждаются и преемствуются общечеловеческие, демократические ценности, противостоящие произволу и беззаконию, формируется демократическое общество, неотъемлемым элементом которого становится право, впитавшее в себя все достижения мировой правовой культуры”⁹.

Объективность, необходимость преемственности рассматриваются в аспектах “силы” права, сохраняющего положительные качества в процессе перехода на новую, более высокую ступень развития, оцениваются как гарантия стабильности¹⁰. И лишь в ряде случаев мы видим, что к общей позитивной оценке преемственности в праве добавляется признание факта возможного ее негативного влияния. Одним из первых обратил внимание на это обстоятельство Н. Неновски¹¹.

Вслед за ним и другие исследователи отмечают, что преемственность предполагает в ряде случаев сохранение в содержании и в форме права ряда моментов, явно не соответствующих со-

временным потребностям. Так, И.И. Андриановская к числу негативных моментов преемственности в трудовом праве относит, в частности, сохранение юридико-технического приема формулирования легальных дефиниций путем указания определения “в скобках”; отсутствие легальной дефиниции понятия “перевод”; сохранение дефиниции понятия “прогул”; дублирование правового материала и пр.¹²

Показательно, что, отмечая негативные стороны преемственности в праве, исследователи относят это, скорее, к моментам неких технических недоработок, проблем, совершенно определенно решаемых при рациональном подходе к юридической практике. Отсюда и предложения, и даже призывы “вернуться”, “избавиться”, “преодолеть”, “отказаться” и так далее в самых различных вариантах.

В общем виде, оценивая ситуацию, сложившуюся в области исследований правового прогресса, можно отметить следующее: сегодня общепризнанным является тот факт, что сохранение прежнего качества, старых правовых форм и институтов является процессом объективным. Если в процессе анализа обнаруживается, что такие элементы правовой жизни не отвечают потребностям регулирования общественных отношений, не отвечают на актуальные социальные запросы, воспринимаются на практике и в теории как отжившие, как излишние, то это относится в область неких рациональных недоработок, правотворческих просчетов, вполне устранимых и корректируемых при адекватном построении правовой политики.

Но так ли очевидны данные выводы? Всегда ли принципы рациональности срабатывают в социальных процессах и системах? Всегда ли то, что мы имеем, результат осознанного, мотивированного выбора? Всегда ли сохранение неких устаревших стандартов является лишь элементом некоего “недосмотра” и “недоработки”? В целом, так ли пластична правовая форма общественных отношений, как нам того хочется?

И если в области юриспруденции мы, как правило, получаем утвердительный ответ на данный вопрос, то в других социальных исследованиях все не столько однозначно и очевидно. Учитывая тот факт, что для различных сфер социального характерны общие законы, хотелось бы обратить внимание на то обстоятельство, что юриспруденция напрасно не использует резуль-

таты, полученные нашими коллегами. В частности, вопрос сохранения архаичных институтов и форм и влияния подобного сохранения на современность активно разрабатывается в экономической науке.

Все началось в 1985 г., когда американский историк-экономист Пол Дэвид опубликовал статью, посвященную, казалось бы, весьма мелкому вопросу - как появился современный стандарт клавиатур печатающих устройств. Когда в 1868 г. в США начали серийно производить печатную машинку, то сначала ее клавиши располагались в два ряда с последовательным изображением литер от А до Z. Однако первые модели печатных машинок, выпускаемых фирмой “Ремингтон”, работали так, что при быстром последовательном нажатии на две соседние клавиши они цеплялись одна за другую. Тогда пришлось найти вариант клавиатуры, где самые часто встречающиеся двухбуквенные комбинации разнесены по разным краям. Так в середине 1870-х появилась та самая QWERTY-клавиатура, которая стала всеобщим стандартом в странах с латинским шрифтом.

Таким образом, указал П. Дэвид, QWERTY-клавиатура возникла не в силу осознанного, рационального выбора создателей машины, а вследствие стечения временных и довольно случайных технических обстоятельств. Уже два десятилетия спустя печатные машинки настолько усовершенствовались, что сцепление клавиш стало невозможным. Однако QWERTY-клавиатура так и осталась единственным стандартом.

Позже, в 1936 г., американский изобретатель Август Дворак запатентовал принципиально новую, научно обоснованную раскладку клавиатуры. И вот здесь-то возникает парадокс, на который обратил внимание П. Дэвид. Хотя проведенные в 1940-е гг. эксперименты показали, что клавиатура Дворака ускоряет набор текстов на 20-40 %¹³, в массовое употребление новый стандарт так и не вошел. Клавиатура Дворака тоже не является совершенной - позже были предложены и другие, еще более “быстрые”. Но, несмотря на все инновационные предложения, новые клавиатуры появляются только у немногих “фанатов”. Абсолютное же большинство производителей и “юзеров” по-прежнему пользуются QWERTY-клавиатурой.

Свое объяснение загадки QWERTY П. Дэвид дал следующим образом: чтобы понять, что же произошло в последние десятилетия XIX в.,

экономист должен обратить внимание на тот факт, что пишущие машинки начинали становиться элементом большой, довольно сложной производственной системы... Эта система включала как работающих на пишущих машинках операторов, так и механизмы машинописи, и поэтому в число принимающих решение агентов, помимо изготовителей и покупателей пишущих машинок, входили также машинистки, предлагавшие предпринимателям свою квалифицированную рабочую силу, а также разнообразные организации, частные и общественные, занимавшиеся обучением людей навыкам машинописи... Эта крупная производственная система не была чьим-либо проектом, она складывалась стихийно. Доминирование QWERTY объясняется тем, что сработали спонтанные эволюционные процессы технической взаимосвязанности, экономии от масштаба и квазиобратимости инвестиций. Эти элементы образуют основу того, что можно назвать QWERTY-номикой (QWERTY-nomics)¹⁴.

Таким образом, как отмечает П. Дэвид, в ситуации выбора между привычным и лучшим, срабатывает привычное. На эту ситуацию не влияют ни рыночная конкуренция, ни рациональность. Американский экономист Брайан Артур, развивший идеи П. Дэвида, назвал это явление эффектом блокировки - происходят необратимые изменения, причем только в одном направлении: когда из множества конкурирующих стандартов побеждает один, то возврат к многообразию стандартов становится практически невозможным. Таким образом, победа и сохранение какого-то одного стандарта неизбежны, но нет именно *объективной* закономерности в том, какой именно стандарт окажется победителем. Здесь огромную роль играет “историческая случайность”, которая где-то в начале изучаемого процесса может определить все дальнейшие события.

История победы QWERTY-клавиатуры над более эффективными стандартами может показаться в масштабе глобальной истории чем-то малозначимым. Однако изучение истории технических стандартов, начатое после работ Пола Дэвида и Брайана Артура, показало, что QWERTY-эффекты встречаются буквально на каждом шагу, например, при сохранении различий в стороне дорожного движения, ширине железнодорожной колеи, стандартах видеозаписи, устойчивости применения двигателей внутреннего сгорания, углеводородного топлива и т.д.

Результат внешнего выражения QWERTY-эффектов, устойчивое сохранение неэффективных норм, институтов стали называть проявлением зависимости от предшествующего развития (Path Dependency). Концепция Path Dependency, имея ту же методологическую основу, распространяет зависимость от пути не только на систему технических стандартов, но и на более широкий класс явлений - экономические институты, понимаемые как правила игры общества, ограничительные рамки, которые организуют отношения между людьми.

На наш взгляд, Path Dependency мы наблюдаем и в праве. Немного истории. Во время восстания 1525 г. в Германии крестьяне требовали решительного устранения всех “докторов права”, выступавших за отмену местных обычаев в пользу римских правовых норм. Гражданский кодекс 1804 г. объявлял биржевые сделки недействительными, а Уголовный кодекс 1810 г. признавал их наказуемыми. Начиная с конца 40-х гг. прошлого века судебная практика решительно порвала со взглядами, выраженными в этих законах, и в период Второй империи биржи развернули свои операции, не опасаясь уголовных преследований или признания недействительными их сделок. Вместе с тем только в 1885 г. последовал закон, отменявший наказуемость биржевой игры, установленную при Наполеоне I. При этом во многом запрет, включенный в Кодекс 1804 г., является результатом рецепции римских норм, воспроизводимых в новом законодательном акте.

Не меньше примеров сохранения стандартов и в исламском праве. В частности, несмотря на активное развитие финансового сектора экономики, в исламских государствах существует запрет получения/выплаты процентов (Риба), что приводит к отсутствию традиционных депозитов, займов, облигаций и овердрафта.

В отношении современного российского права о сохранении явно устаревшего стандарта, на наш взгляд, можно говорить в отношении формулировок вины, которые используются в российском праве. Сложившись в уголовном законодательстве, они “кочуют” в других отраслях, несмотря на то, что в процессе правоприменения мы испытываем значительные сложности в применении, например, формулировок ст. 108 Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ). К числу подобных “стандартов” можно отнести и принцип деления вины на формы (умысел и неосторожность), хотя в целом, вне рамок уголовного права, сама форма вины, как правило, не име-

ет значения при квалификации деяния¹⁵. “Стандарт” срабатывает и в отношении деления юридических лиц на коммерческие и некоммерческие организации, хотя, в принципе, вопрос занятия предпринимательской деятельностью не ставится напрямую в зависимость от организационно-правовой формы. Архаическим стандартом выступают, на наш взгляд, и законодательные требования нотариального удостоверения копий с документов. Инертность правовой формы, не отражающей современный уровень развития электронного документооборота, электронной торговли, также пример архаичности стандартов. Некоторые исследователи относят к числу архаизмов и правовые формы демократических институтов¹⁶.

“Срабатывают” стандарты и в области принципиального выбора того или иного варианта правового развития. В 1990-е гг. американский экономист Рафаэль Ла Порта предпринял исследование эффективности правовых норм, регламентирующих имущественные отношения. Его результатом стал вывод о принципиально большем регулятивном потенциале общего права по сравнению с правом гражданским, основанным на традициях римских юристов.

К аналогичным выводам приходит и Н.П. Ульянова: “Гражданское право зависит от государства, кодексов и правил, а общее право - от судей, более широких правовых принципов и выступлений в суде. Кроме того, есть существенные отличия между странами общего права и странами гражданского права в разнообразии политических и экономических условий развития. Страны гражданского права сильнее страдают от жесткой регламентации, слабо защищенных прав собственности, коррупции, неэффективных правил и даже от ограничений политической свободы, чем страны общего права”¹⁷.

Анализируя соответствующие системы, Н.П. Ульянова приходит к выводу, что подходы common law более эффективны в деле защиты права собственности, в регулировании финансовых рынков, но “сформировавшаяся несколько веков назад правовая система сильно влияет на современное развитие стран мира - можно даже сказать, что влияет коренным образом. Анализ показывает сильнейшую зависимость правовых институтов от предшествующего развития. Ведь как бы ни было общее право более совершенным и эффективным, но страны гражданского права вряд ли примут его, несмотря на все очевидные преимущества. Генетически люди, вос-

питанные в традициях *civil law*, требуют большего уровня “диктатуры” и “государственного контроля”, считая, что альтернатива - это бесправие”¹⁸.

Среди причин устойчивости явно устаревших институтов современные исследователи называют:

1) *системную взаимозависимость*. Применительно к правовой действительности ее порождают единство правовой формы и юридической практики, подпитываемое юридическим образованием. Любой образовательный процесс с неизбежностью транслирует предыдущий опыт, создает определенный формат действий, устойчиво воспроизводимый обучающимся в будущем. В этом смысле юрист и правовой институт - единое целое, которое способно порождать специфическую, отдельную правовую реальность. Рассматривая роль и значение римского права для современности, И.А. Покровский пишет: “Непрерывное многовековое изучение римского права, в особенности остатков римской юридической литературы, формировало юридическое мышление Западной Европы и создавало сильный класс юристов, руководителей и деятельных помощников во всякой законодательной работе. Объединяя Европу на практике, римское право объединяло ее и в теоретических исканиях: юриспруденция французская работала все время об руку с юриспруденцией немецкой или итальянской, говорила с ней на одном и том же языке, искала разрешения одних и тех же проблем. Так возникала на почве римского права дружная общая работа всей европейской юриспруденции, продолжавшая работу мыслителей античного мира: факел, зажженный каким-либо римским Юлианом или Папиньяном, через бесконечную цепь сменявшихся рук, дошел до современных ученых всех наций”¹⁹.

Характеризуя роль юристов в процессе европейской рецепции права, И.А. Покровский отмечает: “Образованные юристы группируются около королевской власти, проникают в администрацию и суды и разными путями проводят в жизнь усвоенные ими учения римского права; положения последнего проникают в судебные решения и в ордонансы королей”²⁰.

Подобная активность, значимость юридической деятельности характерна, в той или иной степени, для любой правовой системы, но особенно важна для так называемой западной традиции права, к числу характерных черт которой относят:

1) относительно резкое различие проводится между правовыми институтами и учреждениями (включая процессы) и другими типами учреждений;

2) управление правовыми учреждениями в западной традиции права доверено специальному корпусу людей, которые занимаются правовыми действиями на профессиональной основе, в качестве своей более или менее основной работы;

3) эти профессионалы специально обучаются в рамках отдельного раздела высшего образования, определяемого как юридическое образование, имеющего свою собственную профессиональную литературу, профессиональные школы и иные места обучения;

4) та сумма юридических знаний, которую получают специалисты в области права, находится в сложном, диалектическом отношении к правовым учреждениям. Право включает в себя не только правовые учреждения, правовые требования, правовые решения и т.п., но и то, что правоведы (включая и законодателей, судей, других официальных лиц) говорят об этих правовых учреждениях, требованиях и решениях. Право содержит в себе и науку о праве - правоведение, то метаправо, с помощью которого его можно оценивать и анализировать”²¹;

2) *рост отдачи от масштаба*. Чем шире применяется та или иная норма, тем меньше затрат на ее реализацию. Чем “ближе” норма к ранее созданному, тем менее интенсивно необходимо преобразовывать правовую материю, тем “легче” она встраивается в уже существующий механизм правового регулирования. Не случайно практически все кодифицированные правовые акты в России сохраняют деление на общую часть и особенную. Несмотря на установление прямого действия Конституции РФ, часть ее положений все же по сложившейся традиции не была реализована до принятия специальных нормативных актов, в частности, нормы п. 3 ст. 59 Конституции, определяющие право граждан РФ на альтернативную гражданскую службу.

Указанная нами закономерность касается не только и даже не столько иерархии правовых предписаний, сколько предполагает сохранение существующих механизмов реализации. Примеров тому множество. Создание арбитражных судов в России в 1990-е гг. было связано с желанием сохранить организационный и кадровый потенциал государственного арбитража. “Новый” (в плане содержания) Федеральный закон “О полиции” создавался с учетом уже существующей системы МВД, и в том числе с учетом того, что кадры уже имеются. Новые образовательные стандарты ВПО ориентированы на традиционную академическую структуру - профилирующие кафед-

ры, научное руководство, штатный профессорско-преподавательский состав и т.д.;

3) *долговечность социального капитала*. Иначе, правовые традиции, результаты социализации, общая ментальность. А.А. Матюхин пишет: «Термином “традиция” обозначается преемственность знаний, правил поведения и т.д., осуществляемая в последовательности смены эпох. А эффект актуализации этих знаний и превращения их в нормы-образцы поведения - термином “культура”. ... действительно, правосознание возникает не в изолированной среде, а в комплексе того феномена, который называется культурой»²². С.В. Поленина и Н.П. Колдаева подчеркивают, что традиции живучи, и пренебрежение ими, неиспользование накопленного интеллектуального, народного, государственного опыта удлинит путь к истине. На необходимость учета традиции права при принятии тех или иных правотворческих решений обращает внимание и С.В. Ткаченко: «“Почва” отличается особой исторической памятью, неожиданно проявляющейся через многие годы, прежде всего, в кризисные моменты»²³.

Влияние традиции на современное правовое развитие сегодня исследуется достаточно активно. Правда, на наш взгляд, результаты таких исследований страдают определенной односторонностью. Национальная традиция (русская) исследуется в рамках проблем правового нигилизма, который в последние годы, в том числе с высоких трибун, обозначается, как правило, базовым качеством отечественной жизни²⁴, как естественное следствие неясности российских законов. В западной правовой науке традиция исследуется в контексте типологических критериев классификации правовых систем²⁵.

Ни в коей мере не отрицая возможности и необходимости исследований в соответствующих направлениях, тем не менее необходимо отметить, что ими не стоит ограничиваться. На наш взгляд, далеко не исчерпана проблема в части оценки влияния юридической традиции на особенности правотворчества, правоприменения, интерпретации. В аспектах обсуждаемой нами проблемы возможно и исследование влияния правовой традиции на устойчивость правовых институтов, а также на инерционные моменты в части изменения правовой формы и содержания;

4) *“провалы” государственной политики, в частности, правовой политики*. Идея ответственности государства за QWERTY-номику, а применительно к нашей традиции - за QWERTY-право связана с общей дискуссией о роли государства в регулировании социальных процессов.

Если общество объективно склонно выбирать из двух стандартов менее эффективный, но привычный, то вот она точка применения государственных усилий. “Правильный” выбор нужно простигулировать, а иногда и понудить к нему. Следовательно, если какой-либо архаичный, неэффективный институт относительно устойчив, то это как минимум индикатор недостаточной активности и эффективности государства в той или иной точке его функционирования²⁶. Не случайно, как правило, неэффективность того или иного правового предписания связывают с отсутствием либо низким качеством механизма реализации правовой нормы. И как следствие, призывают, иногда в достаточно оригинальной форме²⁷, подобные механизмы создавать, совершенствовать и развивать.

Правда, есть и другое мнение. Провалы в политике государства связывают как раз с его чрезмерной активностью, когда обществу навязывают нехарактерные для него формы, институты, когда в режиме заимствования на российскую почву привносятся явно нежизнеспособные правовые институты.

Видимо, правы и те и другие. Ведь немало примеров, когда общественное сопротивление становится причиной нереализации действительно позитивных норм. В частности, идеи, заложенные в действующем Жилищном кодексе Российской Федерации, ориентированном на развитие инициативы и ответственности собственников жилья, фактически так и остаются идеями. “Мертвыми” во многом остаются нормы Федерального закона от 23 ноября 2009 г. № 261-ФЗ “Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации”²⁸

Огромное внимание экономистов к феномену QWERTY-номики сегодня связано именно с решением базового вопроса о пределах и качестве вмешательства государства в регулирование рынка. Правоведение, хотя и опосредованно, также волнует эти проблемы. Не случайно столь активно разрабатываются в последние годы вопросы правовой политики.

Но возможности использования самой методологии Path Dependency в правоведении, на наш взгляд, более широкие. Принятие того факта, что не всегда институт устойчивый, традиционный является действительно лучшим, и, с другой стороны, старый институт не всегда может быть заменен на новый; понимание того, что в основе выбора того или иного варианта правового развития может лежать не рациональное начало, а цепь исторических случайностей; наконец, при-

знание того, что не всегда активные действия правотворцев приведут к реальной замене регулирующих правил - все это может стать дополнительным основанием для развития правового прогнозирования, правового мониторинга, дать новый толчок для использования в отраслевых юридических науках научных результатов, полученных в области истории государства и права.

Конечно, объяснение из области “так получилось” вряд ли удовлетворяет кого-либо, но понимание причин того, почему мы имеем дело именно с таким регулятивным и охранительным потенциалом современного права, как минимум, полезно. И наконец, развитие идей, свойственных идеологии Path Dependency, приводит к выводу о том, что не всегда новое и современное заменяет то, что нам кажется “старым” и отжившим свой век. Представить себе мир, в котором без всякой инерции и оглядок на прошлое можно изменить любые нормы, стандарты, правила, можно. Можно даже и жить в таком мире, что делала Россия в 1990-е гг. и продолжает делать в некоторых сферах (образование, например) и сегодня. Однако подобное существование вряд ли удовлетворит общество, испытывающее потребность в стабильных правилах игры, сохраняющее “генетическую” память и установки.

¹ Хабермас Ю. Вовлечение другого. Очерки политической теории. М., 2001.

² Посконина О.В. Никлас Луман о политической и юридической подсистемах общества. Ижевск, 1997.

³ Гурвич Ж. Социальные рамки познания. URL: www.lko.ru/gs/1201971717.htm.

⁴ См.: Барсукова А.Ю. Правовой прогресс как юридическая категория : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Саратов, 2004; *Его же*. Правовой прогресс // Гуманитарные исследования: Правоведение. 2003. № 7. С. 12-19; Семитко А.П. Развитие правовой культуры как правовой прогресс. (Проблемы теории и методологии) : дис. ... д-ра юрид. наук. Екатеринбург, 1996; Люкина О.В. Судебно-правовой прогресс в современной России: общетеоретический аспект : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Тамбов, 2009; и др.

⁵ Литвинович Ф.Ф. Теоретические вопросы преемственности в праве // Вестн. ВЭГУ. 2009. № 5 (43). С. 19-20.

⁶ Рыбаков В.А. Преемственность в отечественном праве в переходный период: общетеоретический аспект : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук. Омск, 2009. С. 12.

⁷ См.: Черниловский З.М. Досоциалистическое право: прогресс и преемственность // Советское государство и право. 1975. № 11; *Его же*. Социалистическое право переходного периода и проблемы преемственности // Советское государство и право. 1977. № 10; Бабаев В.К. О преемственности между социали-

стическими и прошлыми типами права // Советское государство и право. 1975. № 12; *Его же*. Советское право как логическая система. М., 1978. Гл. 2; *Его же*. Методологические вопросы преемственности в праве // Вопр. теории государства и права. Саратов, 1987; Горшенев В.М. О преемственности в советском праве // Проблемы социалистической законности. Харьков, 1980. Вып. 6.

⁸ Алексеев С.С. Теория права. М., 1994. С. 142.

⁹ Литвинович Ф.Ф. Указ. соч. С. 19.

¹⁰ Там же. С. 24.

¹¹ Неновски Н. Преемственность в праве. М., 1977.

¹² Андриановская И.И. Преемственность в трудовом праве. Южно-Сахалинск, 2010. С. 80, 82; и др.

¹³ Вопрос о большей эффективности клавиатуры Дворак спорный.

¹⁴ David P.A. Understanding the Economics of QWERTY: The Necessity of History // Economic History and the Modern Economist / ed. by W.N. Parker. N.Y., 1986. P. 30-49.

¹⁵ Например, в налоговом законодательстве лишь в ст. 122 НК РФ устанавливается зависимость размера санкции от вины в форме умысла.

¹⁶ Дугин А. Демократия как она есть. URL: http://www.profile.ru/items_23617.

¹⁷ Ульянова Н.П. PATH DEPENDENCE в конкуренции CIVIL LAW и COMMON LAW. URL: <http://www.management.edu.ru/db/msg/211419.html>.

¹⁸ Там же.

¹⁹ Покровский И.А. История римского права. М., 2004. С. 12.

²⁰ Там же. С. 56.

²¹ Берман Дж. Западная традиция права. Эпоха формирования. М., 1998. С. 25-27.

²² Матюхин А.А. Государство в сфере права: институциональный подход. Алматы, 2000. С. 55.

²³ Ткаченко С.Ф. Правовые реформы в России: проблемы рецепции западного права. Самара, 2008. С. 346-347.

²⁴ См., например: Ткаченко В.Б. Российский правовой нигилизм : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2000; URL: http://www.bbc.co.uk/russian/russia/2011/05/110504_russia_law_nihilism_doctrine.shtml.

²⁵ Patrick G.H. Legal Traditions of the World: Sustainable Diversity of Law. Oxford, 2000. P. XI.

²⁶ См., например: Бренделева Е.А. QWERTY-эффекты, институциональные ловушки с точки зрения транзакционных издержек // Экон. вестн. Рост. гос. ун-та. 2006. Т. 4. № 2. С. 42-47; Василенко Н.В. Институциональные ловушки в сфере Российского образования // Экономика и математические методы. 2005. № 4. С. 17-23.

²⁷ См., например: Серова И. Пиар-реанимация мертвых правовых норм??? Креатив от российских пиарщиков. URL: <http://blog.liga.net/user/iserova/article/2067.aspx>.

²⁸ Собрание законодательства РФ. 2009. № 48. Ст. 5711.

РАЗВИТИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА ПОД ВЛИЯНИЕМ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА

© 2012 Н.И. Иванова

кандидат экономических наук

© 2012 Л.В. Левченко

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: lvls@mail.ru

Проводится аналитическое исследование сущности понятий знаний, информации, информационной экономики. Особо внимание заостряется на проблеме взаимодействия и трансформации факторов производства, понимания человеческого капитала в рамках современного производственного процесса.

Ключевые слова: разделение труда, человеческий капитал, научно-технический прогресс, переориентация инвестиций, новаторская деятельность.

В литературе широко распространены концепции информационного и инновационного общества для характеристики современного уровня развития социума. Связанные с ними идеи о роли информации, знаний и инноваций в зрелой рыночной экономике разработаны в трудах Д. Белла, Дж. Гэлбрейта, М. Кастельса, Е. Масуды, А. Тоффлера, Й. Шумпетера¹.

Аналогичную смысловую нагрузку несет в себе понятие “общество, основанное на знаниях”, в основе которого - экономика знаний (knowledge economy), или информационная экономика (information economy).

Поясним: в отечественной и западной литературе широко используются оба выделенные выше термина. В подтверждение приведем высказывание директора Института водных проблем РАН, члена-корреспондента РАН В. Данилова-Данильяна: “Все меры, направленные на энергосбережение... чрезвычайно благотворно воздействуют на экономику. Потому что все они связаны с замещением материальных ресурсов *информацией*; это и есть интеллектуализация хозяйства, путь к постиндустриальной экономике, к *информационной экономике, к экономике знаний* (выделено нами. - Н.И., Л.Л.)”².

Однако понятие “экономика знаний” (или, что методологически вернее, “экономика, основанная на знаниях” - knowledge-based economy) представляется нам более адекватным, поскольку подчеркивает, что в процессе создания благ решающую роль играет не просто информация, а знания, т.е. набор данных (информации), усвоенный и исполь-

зуемый человеком и не существующий вне его сознания.

Безграничность и неисчерпаемость информации, и знаний характеризуют их сходство между собой и коренное отличие от традиционных условий производства³.

На основе анализа учебной литературы, монографий, а также публикаций в СМИ мы пришли к выводу: различия между категориями “информация” и “знания” прослеживаются по ряду направлений. Так:

- информация представляет собой такое условие производства, которое может использоваться в неограниченном количестве воспроизводственных циклов, при этом издержки тиражирования в условиях НТП стремятся к нулю; напротив, каждый новый успех в приумножении знаний требует все больших усилий по мере увеличения объема информации, подлежащей усвоению и преобразованию (здесь речь идет о трансакционных издержках поиска, получения и обработки информации в процессе трансформации ее в знание);

- передача информации не предполагает ее отчуждения у кого-либо; знания, не существующие вне сознания индивида, в принципе неотчуждаемы, и любая попытка их передать сопровождается усилиями как носителя, так и потребителя и изменением их первоначального качества;

- даже приобретая формальные права на информационный продукт, т.е. становясь его собственником, не каждый может им воспользоваться, ибо для этого требуются набор качеств, от-

личающих современную личность (прежде всего, накопленный запас знаний и умение применять его практически).

Таким образом, “знания” и “информация” - понятия не синонимичные. Главное их различие, на наш взгляд, в том, что информация как набор фактов объективна, а знания, отраженные в сознании индивида, носят субъективный характер. Более того, мы полагаем, что компонентом человеческого капитала (объектом инвестиций в человека) как условия производства становятся именно знания (напомним, что на уровне экономических явлений человеческий капитал предстает как накопленный запас знаний, обусловленный образованием индивида).

Применительно к характеристикам современного общества следует упомянуть и довольно интересную дефиницию, предложенную не так давно российским экономистом и философом Г. Кархиным, - общество творчества, определяемое им как “многоуровневая инновационная система жизнеустройства”⁴.

Упомянутые концепции отражают то очевидное, на взгляд большинства специалистов, обстоятельство, что наибольшим воздействием на все системы жизнедеятельности общества, экономическую в первую очередь, обладает научно-технический прогресс.

Для выяснения характера влияния НТП на взаимодействие факторов производства остановимся, прежде всего, на содержании НТП как такового, его современного этапа в том понимании, которое сложилось у автора исследования.

Научно-технический прогресс представляет собой, по мнению ряда специалистов, сложное экономико-социальное явление, объединяющее три достаточно самостоятельных процесса - процесс формирования знаний, процесс создания нововведений и, наконец, процесс реализации нововведений в способах организации деятельности - их комплексное и целенаправленное использование обеспечивает наибольший эффект, выражающийся в повышении эффективности видов хозяйственной деятельности⁵. Другими словами, под научно-техническим прогрессом мы можем понимать взаимосвязанное поступательное развитие науки и техники, использование научных открытий в технических разработках и внедрение их в производство благ во все возрастающих масштабах⁶.

НТП на протяжении всей истории протекал неравномерно. Так, в 1950-е гг., первоначально в

США, началась современная научно-техническая революция (НТР), ставшая своего рода развитием предшествовавшей ей промышленной революции XIX - начала XX в.

НТР представляет собой, по мнению авторов, комплекс коренных качественных сдвигов прогрессивного характера в производительных силах общества и вследствие этого глубокую перестройку всей системы экономико-социальных отношений.

Если НТП находит выражение в постепенных, качественных преобразованиях в средствах производства и обусловленных ими изменениях в технологическом соединении вещественных и личного факторов, то НТР радикально меняет технологическую взаимосвязь человека и техники, содержание трудовых функций работника. Исходя из известной последовательности технических революций (неолитическая, промышленная, научно-техническая), можно констатировать: изначально орудие труда - продолжение руки человека, промышленная революция превращает работника в “придаток машины”, НТР ставит людей над процессом производства, отводя им функцию контроля и оптимизации.

Здесь и далее, говоря об изменениях во взаимодействии факторов в современных условиях, мы не будем проводить принципиальных отличий между НТП и НТР, поскольку суть их влияния на исследуемый предмет одинакова. Различия же в целом прослеживаются лишь в скорости и глубине привносимых изменений - революционных (НТР) или эволюционных (НТП).

НТР прошла в своем развитии несколько этапов, в ходе которых в нее оказались вовлеченными все развитые и - в меньшей степени - новые индустриальные страны.

Стержнем первого этапа НТР стала автоматизация производства, сделавшая его результаты относительно независимыми от физиологических возможностей человека. Человек при этом, повторимся, отошел от непосредственного воздействия на предмет труда, осуществляя - через систему автоматизированных устройств - контроль над процессом производства и его общее регулирование.

Автоматизация протекала в органическом сочетании с другими аспектами НТР (компьютеризацией в первую очередь, созданием предметов труда с заданными свойствами и новых источников энергии), также оказавшими каче-

ственно новое воздействие на факторы, что закономерно, поскольку производство есть система, в рамках которой происходит соединение и взаимодействие факторов, результатом чего становится создание благ. Значит, если система испытывает воздействие извне, со стороны НТП (НТР), то изменения претерпевают и входящие в ее состав элементы - факторы, а также связи между ними - характер их взаимодействия. Следовательно, можем предположить: под влиянием НТП трансформируется и труд, и земля, и капитал, и предпринимательские способности, т.е. все традиционно выделяемые факторы производства.

Мы полагаем, что наибольшим изменениям в условиях развития процессов НТП подвергается фактор "труд".

Трансформации содержания и характера труда приводят к перестройке всей системы профессионально-технического разделения труда. При этом изменяется деятельность человека в процессе производства - от выполнения непосредственных трудовых операций он переходит к реализации функций контроля, оптимизации, решению нестандартных творческих задач - появляются новые профессии и исчезают традиционные.

Труд становится процессом потребления человеческого капитала как накопленного постоянно совершенствуемого и обновляемого запаса знаний, навыков, умений, здоровья. Представляется, что признаки совершенствования и обновления наиболее важны в условиях динамичного развития процессов НТП, поскольку под влиянием последних происходит быстрое умножение потоков информации, подлежащей усвоению и преобразованию в знание, затем в навыки и умения.

Соответственно, высококвалифицированный, непрерывно совершенствуемый труд вытесняет неквалифицированный и малоквалифицированный, увеличивается удельный вес сложного труда, характеризуемого большими затратами человеческого капитала в единицу времени и большей создаваемой стоимостью.

Так, занятость в тех областях хозяйственной деятельности, которые испытывают максимальное воздействие со стороны НТП (авиакосмическая отрасль, приборостроительная, электротехническая, электронная), растет гораздо динамичнее, чем в других, менее подверженных влиянию НТП. Так, по данным Eurostat, уже на начало XXI в. из 158 млн. занятых 17,5 млн. ра-

ботали в высокотехнологичных секторах экономики, причем 12 млн. - на производстве, около 5,5 млн. - в сфере услуг (7,6 и 3,4 % общего числа занятых, соответственно)⁷.

Итак, человеческий капитал, вовлекаемый в процесс создания благ и противостоящий средствам производства как сторона единства, предстает в форме фактора "труд". Другими словами, в ходе сознательной целенаправленной деятельности человека по созданию благ в условиях НТП потребляется человеческий капитал как приобретаемый, совершенствуемый и непрерывно обновляемый человеком набор знаний, умений, навыков, обретение и применение которого сопряжено с известными затратами.

Под "землей", напомним, подразумеваются вещества и силы, которые природа бесплатно предоставляет в помощь человеку - в виде земли и воды, воздуха, света и тепла. Так, А. Маршалл пишет: "Некоторые части поверхности земного шара способствуют производству преимущественно теми услугами, которые они оказывают мореходу, другие представляют главную ценность для горняка, третьи - хотя в данном случае выбор делает человек, а не природа - для строителя. Но когда речь идет о производительности земли, наши мысли, прежде всего, обращаются к ее сельскохозяйственному использованию"⁸.

В условиях НТП сельское хозяйство достигло фактически предельно возможного уровня механизации и химизации, и сейчас главную роль в его развитии играет внедрение микроэлектроники, автоматизации, новейших достижений селекции, генетики, биотехнологии.

Качественно новые, масштабно освоенные технологии способны обеспечить решение сложных, не разрешимых на прежней технологической базе экономических, социальных и экологических проблем. Так, явление, получившее название "зеленая революция", имевшее широкое распространение уже в 1960-е гг., позволило разрешить задачу устойчивого производства продовольствия в США и Западной Европе на основе применения новых, комплексных технологий, всесторонне учитывающих биологические, природно-климатические, организационно-экономические, кадровые и другие условия отдельных районов.

Мы полагаем, что "зеленая революция" есть форма проявления воздействия НТП на сельскохозяйственное освоение фактора "земля".

Аналогично в условиях НТП происходит совершенствование способов обнаружения, добычи и использования полезных ископаемых. Так, развитие технологий позволяет добывать нефть - ключевой энергоресурс современного хозяйства - с глубины до 4-5 км с полей, расположенных в водах Мирового океана. Кроме того, разрабатываются и апробируются перспективные способы производства искусственной нефти, что говорит о возможностях в условиях НТП в определенной степени замещать фактор "земля" капиталом (в широком смысле).

Логично было бы предположить, что под влиянием НТП трансформируется и фактор "капитал".

Безусловно, НТП повышает отдачу денежных средств, авансированных в землю или средства производства. Данное положение сомнений не вызывает. Однако сущностное изменение заключается, на наш взгляд, в переориентации инвестиций с земли и средств производства на человека, обеспечивающего наибольшее приращение стоимости.

Поскольку источником, двигателем и пользователем достижений НТП является именно человек, постольку и инвестиции в его развитие становятся наиболее перспективными. Доказано, что вложения в образование как на народно-хозяйственном уровне, так и на уровне индивида значительно более прибыльны, нежели вложения в основной капитал, и обеспечивают от 30 % и более прироста национального дохода⁹.

Поскольку инициатива в соединении претерпевающих изменения под влиянием НТП факторов производства и ответственность за способ их применения - функции предпринимателя, постольку закономерно следующее: фактор "предпринимательство" в условиях НТП трансформируется.

Так, в литературе все чаще говорится о научном или инновационном предпринимательстве как о процессе выхода за рамки сферы производства потенциально полезного знания и создания благ, принципиально новых или прежних, но новым способом посредством практического использования накопленного знания. Здесь нельзя не согласиться с Й. Шумпетером, который задачу предпринимателя видит в том, чтобы реформировать и революционизировать способ производства путем внедрения изобретений; в более общем смысле - использование новых техноло-

гий для производства новых товаров или прежних, но иными методами благодаря открытию источника сырья или рынка готовой продукции вплоть до реорганизации или создания отрасли промышленности¹⁰.

Другими словами, в условиях НТП предприниматель не просто наиболее оптимальным способом соединяет факторы производства, но является ключевым звеном в институциональном механизме коммерциализации результатов НИ-ОКР. Более того, основной функцией предпринимателя под воздействием НТП становится не просто эффективное соединение факторов производства, но поиск, внедрение и применение нововведений в хозяйственной практике, т.е. участие наряду с государством в налаживании оптимального взаимодействия науки и реального сектора.

Второй этап НТР, начавшийся в 1970-е гг., характеризуется, прежде всего, массовым распространением микроэлектроники и связанной с этим информационной революцией.

На втором этапе НТР условие использования ее достижений в производстве становится решающим в обеспечении глобальной конкурентоспособности отраслей национальных хозяйств и стабильно высоких темпов экономического роста наиболее вовлеченных в НТР стран мира. По мнению ряда специалистов, вклад фактора НТР (НТП) начинает превалировать над вкладом других факторов¹¹.

Таким образом, НТР (НТП) априори выделяется в самостоятельный фактор производства наряду с капиталом, трудом, землей и предпринимательством.

С нашей точки зрения, весьма спорным остается вопрос о целесообразности выделения иных факторов производства помимо традиционных. Капитал, однако, мы призываем понимать двояко - как стоимость, инвестированную в средства производства, с одной стороны, и как стоимость, авансированную в человека (человеческий капитал) - с другой.

Науку (НТП, НТР), информацию и знания, выделяемые в различных вариантах теории постиндустриального общества в качестве отдельных факторов, следует, по убеждению автора, рассматривать не иначе, как в рамках человеческого капитала. Ни наука, ни информация, ни знания в принципе не существуют (в отличие от земли и средств производства) вне их создателя, носителя и пользователя - человека.

Поясним наше понимание человеческого капитала.

В первую очередь, принимая во внимание многообразие определений (данных У. Баумолем, А. Блиндером, Л. Вальрасом, Д. Дьюи, П. Самуэльсоном, И. Фишером, Дж. Робинсон и рядом других), уточним политико-экономическое содержание категории “капитал”.

Под *капиталом* можно понимать любую авансированную стоимость, дающую приращение стоимости. Поэтому, в широком смысле, *капитал* - это денежные средства, авансированные во все экономические ресурсы: землю, работника, средства производства. Другими словами, капиталом является любой актив - физический или человеческий, - обладающий способностью генерировать поток будущих доходов. С позиций же теории факторов производства *капитал* рассматривается в узком смысле - как один из факторов производства, или стоимость, инвестированная в средства производства наряду с другими факторами производства.

Значит, *человеческий капитал* представляет собой стоимость, авансированную в работника, его образование, профилактику и охрану здоровья, совершенствование профессиональных навыков, физических, творческих, организаторских способностей и шире - в развитие человека, дающую повышение эффективности производства, результатом которого становится приращение стоимости. В целом, человеческий капитал представляет собой стоимость, авансированную в человека, или, выражаясь более формально, - в совершенствование способностей человека к наиболее эффективному распоряжению имеющимися у него факторами производства, что посредством повышения отдачи от факторов обеспечивает приращение стоимости.

Таково содержание категории “человеческий капитал”, который на уровне экономических явлений предстает как накопленный запас, прежде всего, знаний, обусловленный образованием индивида. Подчеркнем, что именно в таком смысле чаще всего идет речь о человеческом капитале в литературе¹².

Предлагаем и иное видение системы факторов производства в условиях НТП. Небезосновательно традиционно выделяемые четыре фактора - земля, труд, капитал, предпринимательская деятельность - дополним пятым - новаторская деятельность. Последнюю мы понимаем как

деятельность человека, направленную на сознательное и целесообразное применение в производственном процессе достижений НТП.

Функцией предпринимателя является соединение и продуктивное применение факторов производства, что возможно и без внедрения достижений НТП, традиционным способом. Новатор же отвечает именно за инновационную составляющую производственного процесса, в чем бы она ни заключалась - во внедрении ли новой техники, новой системы управления персоналом, контроля качества и пр. Предприниматель, соединивший факторы производства традиционным способом, скорее всего, проиграет в конкурентной борьбе новатору, наладившему производственный процесс способом инновационным. Так, можно быть талантливым полководцем и вести за собой тысячи солдат, вдохновленных на ратные подвиги, но проиграть войну главнокомандующему без войска просто потому, что в его распоряжении - атомная бомба.

Введенный пятый фактор производства следует разграничить с категорией “человеческий капитал”.

Человеческий капитал мы понимаем как накопленный запас потенциально полезных знаний (осознанной и усвоенной человеком информации), обретение которого формирует и развивает способности собственников к более продуктивному использованию экономических ресурсов и требует авансирования стоимости, приносящей приращение в процессе деятельности по применению ресурсов.

Представляется, что процент, прибыль, земельная рента, заработная плата суть в большей степени порождение человеческого капитала, нежели капитала, предпринимательской деятельности, земли, труда как таковых. Тем более это верно для новаторской ренты - дохода новатора.

Так, из двух землевладельцев большую ренту получит тот, который соберет и обработает информацию о потенциальных арендаторах и их целях, усвоит эту информацию и окажется в состоянии сознательно и целесообразно ею воспользоваться. Иначе говоря, тот, чей человеческий капитал превосходит. Таким образом, минимальная рента, получаемая с участка земли данного качества, есть порождение земли (монополии частной собственности на землю). Любое превышение над этой минимальной величиной есть отдача от человеческого капитала землевладельца.

Поясним наше понимание этапов формирования человеческого капитала.

Подготовительный этап - поиск информации, т.е. набора данных по некоторой теме, что сопряжено с затратами, денежными и временными (а значит, имеющими альтернативную денежную стоимость). Затем начинается процесс обработки найденной информации, ее осознания и усвоения, при этом новые данные смыкаются с системой уже имеющихся у человека знаний. На этом этапе также требуются затраты, временные прежде всего. Наконец, знания сознательно и целесообразно внедряются в производственный процесс, что является функцией новатора, либо используются для более продуктивного непроизводственного применения экономических ресурсов (капиталист-рантье отдает деньги лучшему заемщику, землевладелец - самому перспективному арендатору). Это предполагает отдачу от человеческого капитала. Так, более информированный землевладелец получит большую ренту. Произведенные инновационным способом блага при прочих равных условиях имеют более низкую себестоимость по сравнению с теми же благами, создаваемыми традиционными способами, а значит, приносят новатору особый вид дохода - новаторскую ренту.

Приведем иллюстрацию изложенных выше теоретических рассуждений.

Однажды на прилавке крупного книжного магазина города N появился труд "Инновации при нормировании надежности энергетического оборудования". Книга, лежащая на полке, - это информация.

Аристарх Петрович, специалист по обслуживанию энергетического оборудования, заплатил значащиеся на ценнике пятьсот рублей и труд приобрел. Книга столь его заинтересовала, что желание немедленно ее прочитать заставило Аристарха Петровича взять на работе отгул. Рабочий день специалиста по обслуживанию энергетического оборудования Аристарха Петровича стоит пятьсот рублей.

Итого на обретение новых знаний затрачена одна тысяча рублей.

За день Аристарх Петрович, будучи, вне сомнений, человеком талантливым, книгу освоил. Идеи, в ней изложенные, столь его вдохновили, что новаторскую свою деятельность по их воплощению в жизнь на родном предприятии Аристарх Петрович развернул уже с понедельника.

Новая система заработала, и уже через месяц надежность обслуживаемого энергетического оборудования удалось повысить на 10 %. Фото новатора Аристарха Петровича появилось на Доске почета, а благодарная дирекция выплатила ему премию - пять тысяч рублей.

Затратив на обретение новых знаний тысячу рублей, Аристарх Петрович получил новаторскую ренту в размере четырех тысяч (5000 - 1000).

А вот Захар Иванович в том же книжном магазине иначе распорядился своими пятьюстами рублями - приобрел руководство "Как выгодно вложить свободные деньги: пособие для экономистов". Проблем с изучением книги у Захара Ивановича, экономиста по образованию, не возникло. В результате он разместил свои 100 000 руб. в банке "Восход" под 5 % годовых, а не в банке "Закат" под 7 % годовых, как планировал ранее. Рассчитав риски по методике, предложенной в пособии, Захар Иванович пришел к неутешительному выводу: "Закат" разорится менее чем через год. Так и случилось уже через шесть месяцев. А в "Восходе" по истечении года Захар Иванович получил 5000 руб. дохода. Итого: на покупку книги затрачено 500 руб., в банке "Закат" за полгода Захар Иванович получил бы 3500 руб. Чистый доход всего мероприятия $5000 - 500 - 3500 = 1000$ руб.

В нашем понимании, эта тысяча рублей есть отдача от человеческого капитала Захара Ивановича.

Таким образом, 4000 руб. Аристарха Петровича есть порождение человеческого капитала (отдача от его человеческого капитала), принявшее форму новаторской ренты. В случае же Захара Ивановича производство налажено не было, потому доход Захара Ивановича не является доходом собственника фактора производства и в строгом смысле не может именоваться иначе, как "отдача от человеческого капитала". Последняя, мы полагаем, есть категория более широкая, объединяющая как доходы собственников факторов, так и доходы, полученные в производственной сфере.

Итак, в условиях НТП в производственном процессе участвуют не четыре, а пять факторов производства. Пятый фактор - новаторская деятельность - вводится на том основании, что достижения НТП сами по себе внедриться в производство не могут, необходима активная, сознательная, целесообразная деятельность человека по их применению. При этом собственник - нова-

тор - получает особый вид дохода - новаторскую ренту, являющуюся порождением человеческого капитала новатора. Однако человеческий капитал как таковой следует четко разграничивать с фактором “новаторская деятельность”. Накопленный запас знаний, обретение которого сопряжено с авансированием стоимости, а применение - с ее приращением, т.е. человеческий капитал, может использоваться в непроизводственной сфере и приносить доход. Новаторская же деятельность предполагает применение знаний в производстве. Именно в единстве с другими факторами производства экономический ресурс “новаторская способность” становится движущей силой производственного процесса - фактором “новаторская деятельность”.

Мы полагаем, что НТП протекает и оказывает влияние на производство и, как следствие, на международную торговлю не сам по себе, а посредством некоей системы - будь то “национальная инновационная система” (НИС) в определении Н. Ивановой или институциональная система как среда для взаимодействия факторов производства в нашем понимании.

Трактовка НИС как “комплекса институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих инновационные процессы и имеющих прочные национальные корни, традиции, политические и культурные особенности”¹³ кажется нам адекватной, поскольку постулирует влияние НТП посредством системы институтов, как формальных, так и неформальных. Основываясь на нашей модели институциональной системы, предлагаем развить эту идею.

Комплекс из четырех базовых макроинститутов (академического, государственного, корпоративного и, наконец, ментального) в условиях НТП призван содействовать развитию предпринимательства и генерированию новых бизнесов. Подтверждение тому - принцип “тройной спирали” (совместной предпринимательской деятельности фирмы, университета и государства) сейчас используется как основной для создания новых территорий инновационного развития, как это происходит, в частности, в Финляндии. Применительно к этой стране в литературе все чаще говорится о становлении “сервисной экономики”, о “многоотраслевом центре глобальной экономики” и об “экспорте знаний, навыков, технологий”¹⁴.

Государственная научно-образовательная модель Финляндии, являющаяся источником вли-

яния НТП на производство, поскольку, собственно, и обеспечивает само его (НТП) развитие, нацелена не на получение дохода непосредственно от обучения, а на применение полученных выпускниками знаний и развитие международных исследовательских проектов. Как говорится в официальном заявлении Еврокомиссии, “наша цель - стимулировать развитие научных исследований и повысить конкурентоспособность европейского образования для привлечения иностранных ученых в Европу”¹⁵. Здесь, на наш взгляд, содержится указание на перспективы привлечения и инвестирования в иностранный человеческий капитал с целью умножения собственного, что представляется разумным в условиях глобализации экономики.

Таким образом, блок “наука” в инновационной системе Финляндии представлен сильными развивающимися институтами (подчеркнем, что речь здесь идет не о вузах, а шире - о “правилах игры”¹⁶).

Звеном финской инновационной системы, которое обеспечивает связь между наукой и реальным сектором, является технологический исследовательский центр VTT (Valtion teknillinen tutkimuskeskus, некий аналог советских отраслевых НИИ). “Наша роль - в том, чтобы помогать технологическим компаниям Финляндии решать за счет новейших технологий те задачи и проблемы, с которыми они сталкиваются в процессе своего развития, то есть применять лучшее из того, что может предложить современная наука”, - так определил миссию этого исследовательского центра Энти Мустранта, советник VTT по международным делам¹⁷. Авторы полагают, что данная институциональная единица (VTT) способствует выполнению предпринимателем основной в условиях НТП функции - поиска, внедрения и применения нововведений в повседневной хозяйственной практике.

TEKES - агентство при Министерстве промышленности и торговли - распределяет средства, выделяемые государством на прикладные исследования.

SITRA функционирует под эгидой парламента страны как самостоятельная коммерческая структура. Основное назначение - поддерживать стартап-компании высокотехнологичного сектора.

Центральная роль в тройной связке “университет - фирма - государство” отводится, как мы убедились на примере Финляндии, академичес-

кому макроинституту (уточним: университету - предпринимательскому центру). Поясним специфику последнего. До XX в. преобладала так называемая линейная модель инноваций: университет производил фундаментальные знания, часть которых посредством использования прикладными науками воплощалась в инновационных разработках и в конечном счете применялась в реальном секторе экономики.

В прошлом столетии роль академического макроинститута заметно изменилась: университеты стали субъектами предпринимательской деятельности, самостоятельно создавая наукоемкие предприятия. Произошла замена линейной модели инноваций на полилинейную: вследствие того, что имеет место обратная связь между университетом и реальным сектором (осуществляется взаимодействие академического и корпоративного макроинститутов), инновационный процесс становится дискретным, на всех стадиях он инициируется, корректируется и стимулируется многочисленными участниками.

Так, фактически на базе Стэнфордского университета была создана Силиконовая долина - крупнейший производитель инноваций в компьютерном, программном и интернет-бизнесе. Фредерик Терман, "отец" Долины, декан Стэнфордской инженерной школы так охарактеризовал новый способ взаимодействия академического и корпоративного макроинститутов в условиях НТП: "Мы строим новый тип общества - общество техников-ученых. Это общество состоит, с одной стороны, из отраслей промышленности, использующих высокие технологии, а с другой - из сильного университета, обладающего чутьем на творческую деятельность в окружающей промышленности"¹⁸.

Помимо Силиконовой долины, имеются и иные примеры инновационно-предпринимательского взаимодействия университета и фирмы. Так, рядом с Массачусетским технологическим институтом вырос успешный инновационно ориентированный регион - Золотое полукольцо: вдоль автострады № 128 в предместьях Бостона расположены более пятидесяти колледжей, научно-исследовательские лаборатории и ряд предприятий электронной и ракетно-космической промышленности, взаимодействующих на базе полилинейной модели инноваций.

По пути становления полилинейной модели пытаются следовать и университеты, об эконо-

мико-инновационном лидерстве которых говорить пока не приходится - Университет Чалмерс в Швеции, Технический университет Монтеррея в Мексике и др.

Итак, в становлении институциональной среды, благоприятствующей экспорту в условиях НТП благ интенсивного использования человеческого капитала, ключевую роль играет не университет как субъект научно-интеллектуальной деятельности, а университет - предпринимательский центр, необходимыми и достаточными признаками которого авторы считают следующие:

1) действует исходя из принципа экономической целесообразности, что предполагает новый тип управления вследствие необходимости создавать организационные механизмы, ответственные за технологическое оформление исследований, создание фирм, анализ рынков, продвижение продуктов и пр.;

2) имеет широкий и точно определенный спектр исследовательских работ. Узкая специализация здесь, как мы полагаем, недопустима: ошибочные ставки на те или иные отрасли могут стать финансово непреодолимым барьером для хозяйственной деятельности университета;

3) функционирует в среде, развитой с точки зрения инновационной инфраструктуры (имеются бизнес-инкубаторы, технопарки, венчурные фонды и т.д.).

Возвращаясь к примеру Силиконовой долины, отметим: Стэнфорд не институционализировал механизмы создания новых наукоемких фирм (т.е. первый из вышеперечисленных признаков, безусловно, был налицо, но институционально - формально или неформально - закрепен не был), поэтому после того, как накопленный научный запас иссяк, влияние университета на развитие Долины заметно ослабло. Функцию по институционализации, т.е. созданию рамок, правил (разумеется, в пределах существующего законодательства, роль государства как главного институционализатора ни в коем случае не оспаривается), взяли на себя фирмы и межфирменные объединения, и уже они привлекли трехмиллиардные инвестиции и в университет, и в компании Долины. Другими словами, обеспечили жизнеспособность третьего из указанных нами признаков.

Вышесказанное свидетельствует о большей эффективности корпоративного макроинститута, нежели академического, в деле создания надлежащих инвестиционных условий для функциони-

рования предприятий инновационной направленности, а также о невозможности полной замены фирмы университетом - предпринимательским центром.

В условиях НТП конкурентоспособность национальных экономик будет, как полагают специалисты, определяться наличием у них инновационных регионов (кластеров) - территорий, где концентрируются десятки предприятий одной или нескольких смежных отраслей и максимально эффективно происходит взаимодействие "университет - фирма - государство". Любой кластер предполагает наличие "якорного" предприятия - компании, своим успешным развитием доказавшей перспективность отрасли. Для этой отрасли, как правило, принимается режим льгот. Здесь задействуются возможности государственного макроинститута по созданию благоприятных налогово-бюрократических условий для наукоемких фирм. Далее другие предприятия начинают "подтягиваться" к "якорному", и последнее при поддержке со стороны университета, призванного обеспечить интеллектуально-знаниевые условия среды, становится генератором идей, инициатором создания вокруг себя новых и новых фирм, что и приводит к значительному синергетическому эффекту.

Означает ли отсутствие в России предпринимательских вузов принципиальную невозможность появления инновационных регионов? Представляется, что нет. Так, в мировой практике немало примеров наращивания исследовательских и предпринимательских мощностей местных университетов при создании инновационных территорий. Возможно даже строительство университета, если такового не имеется.

Так, в Обнинске решено создать территорию инновационного развития по образцу шведского проекта Growlink - современного инновационного центра в г. Линчепинге, специализирующегося в сфере информационных технологий, медицины и фармакологии. К слову, Growlink признан лучшим европейским проектом 2003 г. по развитию и поддержке инноваций.

В Линчепинге создана комплексная система, задача которой - коммерциализация технологий и генерирование новых наукоемких предприятий. Система включает в себя органы государственной и муниципальной власти (государственный макроинститут), научные учреждения, университет (академический), технопарк, финансовые и

кредитные учреждения, бизнес-инкубаторы, венчурные и другие фонды, консалтинговые фирмы, объединения предпринимателей (корпоративный).

Основные результаты функционирования системы:

- за 20 лет количество малых компаний выросло в 35 раз;
- занятых в них работников - в 30 раз (число сотрудников 61 % компаний не превышает 5 чел.);
- суммарный доход территории в виде налоговых и иных поступлений достиг 1 млрд долл.¹⁹

Ключевая характеристика шведского проекта - высокая согласованность в развитии элементов инновационной инфраструктуры при том, что единый центр управления отсутствует, но активно используются партнерские связи, клубные формы работы и т.п. Жестких и заданных "правил игры" нет, все выстраивается на договоренностях и стремлении к взаимодействию, которое обеспечивает выгоды всем участникам. Представляется, что опыт Линчепинга уникален тем, что минимизация транзакционных издержек достигается не за счет действенности формальных институтов и механизмов принуждения, а за счет институтов неформальных, делающих оппортунистическое поведение в принципе невыгодным, поскольку соблюдение условий контрактов приносит ощутимо больший эффект. Напомним, что институциональная среда, способствующая эффективному применению изобильных для страны факторов, должна, помимо академического, корпоративного и государственного макроинститута включать и поведенческие установки людей, специфические традиционные механизмы межличностных коммуникаций - ментальный макроинститут. О важности последнего говорит и один из инициаторов и кураторов проекта в Обнинске: "Главная задача проекта - не просто воспроизвести шведскую систему работы с инновациями, а передать сам дух предпринимательского творчества, дух эффективного взаимодействия всех участников инновационной деятельности. Если люди будут готовы к такому взаимодействию, это само повлечет за собой изменение структур, подходов и отношений"²⁰.

Мы полагаем, что взаимодействие субъектов - собственников факторов в генерируемых макроинститутами условиях осуществляется на двух уровнях:

- информационном, предусматривающем простое согласование интересов субъектов (здесь

можно провести аналогию с подписанием протокола о намерениях);

- материальном, подразумевающим перемещение материальных/нематериальных ресурсов (будь то финансовых активов, людей, технологий, информации в форме лицензий, ноу-хау и т.д.) по каналам, созданным в ходе согласования интересов на информационном уровне (учреждение, скажем, совместного предприятия, возвращаясь к нашей аналогии).

НТП предполагает именно второй уровень, который и создает инновационно-институциональное "поле" для взаимодействия факторов производства (или их собственников, поскольку взаимодействие факторов происходит не само по себе, а опосредуется, направляется и контролируется человеком - обладателем прав на соответствующие факторы), каждый из которых в отдельности также неизбежно претерпевает трансформации под воздействием НТП.

Таким образом, суть влияния НТП на взаимодействие факторов в самом общем виде сводится к следующему:

- меняются сами факторы и, как следствие, трансформируется механизм их взаимодействия;

- последний помещается в измененную научно-техническим прогрессом институциональную систему.

¹ См., например: *Bell D.* The Coming of the Post-Industrial Society. A Venture in Social Forecasting. N.Y., 1973; *Galbraith J.K.* The New Industrial State. Boston, 1967; *Castells M.* The Information Age: Economy, Society and Culture. Oxford, 1998; *Masuda Y.* The Information Society as Post-Industrial Society. World Future Society. Washington, 1983; *Toffler A.* Powershift, Knowledge, Wealth and Violence at the Edge of the 21st Century. N.Y., 1990; *Schumpeter J.* The Theory of Economic Development. N.Y., 1961.

² *Кокшаров А.* Политический размен // Эксперт. 2004. № 38. С. 22.

³ *Артемов А.В.* Проблемы развития производительных сил: человеческий капитал, потребность, благо // Экон. науки. 2007. № 9 (34).

⁴ *Кархин Г.И.* Канун интеллектуализма (1968-2002 гг.). Сб. 1. М., 2002. С. XII.

⁵ *Лукашев В.И.* Макроэкономическая теория оценки научно-технического прогресса и ее отраслевое применение // Вестн. ВНИИЖТ. 2002. № 2. URL: http://www.css-mps.ru/vestnik%2Dvniizht/v2002-2/v2-7_2.htm.

⁶ *Михайлов А.М., Гудков В.Ф.* Рост технического строения производства и региональные аспекты занятости. Куйбышев, 1989.

⁷ URL: <http://epp.eurostat.cec.eu.int/portal>.

⁸ *Маршалл А.* Принципы экономической науки. М., 1993. Т. 1. С. 208, 215.

⁹ URL: <http://www.oecd.org>.

¹⁰ *Schumpeter J.A.* The Instability of Capitalism // Economic J. 1928. Sept.; *Item.* History of Economic Analysis. Oxford, 1954.

¹¹ Подробнее см.: *Спиридонов И.А.* Мировая экономика : учеб. пособие. М., 2004.

¹² См., например: *Гойло В.* Интеллектуальный капитал // МЭ и МО. 1998. № 11. С. 14-25; *Краснова В.* Когда демократия соберется с духом // Эксперт. 2007. № 3. С. 27-32; *Критский М.М.* Теория человеческого капитала как приоритетный фактор реформирования экономики // Экономическая теория и хозяйственная реформа : сб. науч. тр. СПб., 1995; *Его же.* Человеческий капитал в информационной рыночной экономике // Человеческий капитал в условиях трансформации экономики : сб. науч. тр. СПб., 2000.

¹³ *Иванова Н.* Национальные инновационные системы // Вопр. экономики. 2001. № 7. С. 61.

¹⁴ *Давыдова А.* Постиндустриальное гостеприимство // Эксперт. 2004. № 15. С. 61-65.

¹⁵ *Давыдова А.* Учитесь в Финляндии // Эксперт. 2005. № 1. С. 33.

¹⁶ *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. С. 27.

¹⁷ *Рубан О.* Страна победившего хайтека // Эксперт. 2004. № 20. С. 66.

¹⁸ Цит. по: *Галушкина М.* Предприниматели на рынке идей // Эксперт. 2006. № 17. С. 49.

¹⁹ Там же. С. 48-52.

²⁰ Цит. по: Там же. С. 51.

Поступила в редакцию 01.06.2012 г.

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ АЛМАЗНОГО РЫНКА РОССИИ

© 2012 С.Ю. Айвазов

Московский государственный университет экономики,
статистики и информатики (МЭСИ)

E-mail: ecsn@sciex.ru

Проведен анализ динамики ключевых показателей, характеризующих состояние и развитие российского рынка алмазов. Исследованы формирующиеся за последние годы изменения объемов добычи, экспорта и импорта продукции как в натуральном, так и в стоимостном измерении. Получены прогнозные оценки добычи алмазов на среднесрочную перспективу.

Ключевые слова: алмазный рынок, добыча алмазов, экспорт и импорт алмазов, прогноз добычи.

В настоящее время Российская Федерация удерживает прочные позиции на мировом алмазном рынке, сохраняя лидерство по объемам добычи необработанных алмазов и обеспечивая тем самым значительную долю предложения алмазов. Тем не менее постоянно нарастающая конкуренция на таком привлекательном сегменте международной торговли, каким является мировой алмазный рынок, вынуждает искать новые возможности сохранения и увеличения доли на нем Российской Федерации.

Ситуация усложняется невысокой стоимостью российских алмазов, падением рентабельности добычи сырья на ряде отечественных месторождений, стремлением некоторых алмазодобывающих стран развивать собственные обрабатывающие мощности. Несомненно, что по мере разрастания мирового финансового кризиса эти обстоятельства могут негативным образом сказаться на перспективах развития российской алмазно-бриллиантовой индустрии уже в ближайшие годы. Все вышесказанное обуславливает необходимость проведения глубокого и всестороннего анализа состояния, проблем и перспектив развития отечественного алмазного рынка в современных условиях международной торговли.

Для количественной характеристики скорости и интенсивности изменения основных показателей российского рынка алмазов используем соответствующие статистические показатели: абсолютный прирост, темп роста и прироста, абсолютное значение одного процента прироста, - которые подразделяются на цепные, базисные и средние. Методология и особенности определения этих показателей, а также подходы к постро-

ению общей системы статистических показателей социально-экономических объектов достаточно подробно изложены в литературе¹.

Существующая в настоящее время обобщающая статистика по добыче и торговле алмазами на международном уровне формируется на основе отчетов Кимберлийского процесса. Министерство финансов Российской Федерации с 2004 г. также ежегодно формирует сведения о добыче необработанных природных алмазов и структуре их экспорта и импорта, которые сводятся в общий годовой отчет Кимберлийского процесса. Помимо этого, по полугодиям на сайте Министерства финансов представляются данные по объему и стоимости добываемых в стране алмазов, а поквартально - данные по объему и стоимости экспорта и импорта природных алмазов².

Информационная база Кимберлийского процесса включает ежеквартальные, полугодовые и годовые отчеты, в которых содержатся данные об объемах добычи, импорта и экспорта алмазов в натуральном и стоимостном выражении, стоимость 1 карата в долларах США. Кроме того, публикуются данные сертификатов Кимберлийского процесса, полученных для ввоза или вывоза алмазов, по отдельным странам или территориальным образованиям.

Необходимо отметить, что до 2003 г. данные по добыче алмазов СССР, и впоследствии - Российской Федерацией, были засекречены. Практики неразглашения объемов добычи и торговли алмазами придерживались все алмазодобывающие государства.

В процессе статистического анализа целесообразно опираться прежде всего на показатели

массы и стоимости добываемого, экспортируемого и импортируемого Российской Федерацией природного сырья, так как показатели средней стоимости одного карата носят расчетный характер и их аналитическая ценность невысока.

Таким образом, очевидно, что в дальнейшем надлежит ожидать падения добычи российских алмазов в физическом выражении, это может негативно сказаться на перспективах развития отечественного алмазно-бриллиантового комплекса.

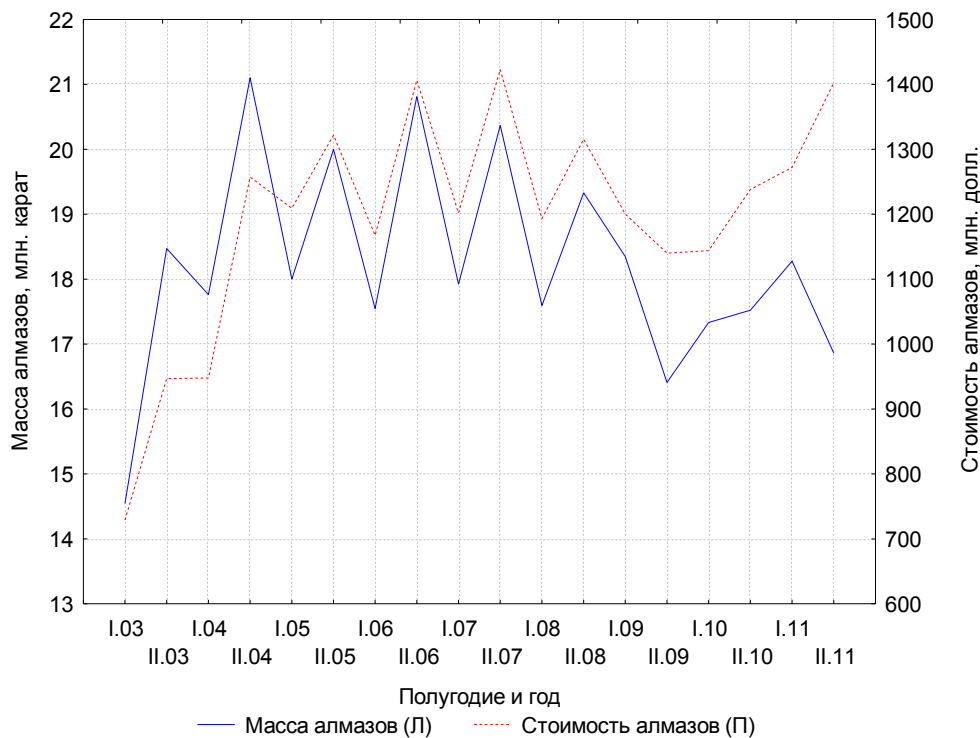


Рис. 1. Динамика добычи алмазов в Российской Федерации

Представленный рис. 1 позволяет сделать вывод, что в целом динамика добычи российских алмазов в физическом выражении имеет слабо выраженный нисходящий характер. Значительный рост показателя, наблюдавшийся в первые два года рассматриваемого периода, в дальнейшем сменился устойчивым снижением.

Смену тенденции подтверждает расчет показателей изменения уровней временного ряда, поскольку максимальные значения цепных показателей наблюдаются в начале периода. Объем добычи российского алмазного сырья так и не достиг максимального значения, зафиксированного во второй половине 2004 г. В настоящее время исследуемый показатель приближается к многолетним минимальным значениям.

За последние девять лет добыча российских природных алмазов в целом увеличилась на 2,31 млн. карат. В относительном выражении прирост показателя составил 15,92 %. В среднем каждые полгода добыча алмазного сырья возрастала на 0,14 млн. карат.

Анализ показывает, что в стоимостном выражении добыча природных алмазов в Российской Федерации устойчиво возрастает. Заметное снижение показателя происходило в 2009 г., что объясняется последствиями финансового кризиса 2008 г.

Необходимо отметить то обстоятельство, что стоимость добываемых в Российской Федерации алмазов близка к многолетним максимальным значениям. В целом за исследуемый период времени совокупная стоимость добываемых отечественных алмазов возросла до 673,60 млн. долл. В относительном выражении прирост показателя составляет 92,40 %. В среднем каждое полугодие добыча российского алмазного сырья увеличивалась на 39,62 млн. долл.

Следовательно, есть все основания полагать, что в среднесрочной и долгосрочной перспективах совокупная стоимость добываемых в Российской Федерации природных алмазов останется стабильной и будет плавно возрастать.

Примечательно, что динамика массы и динамика стоимости алмазов, добываемых в Рос-

сийской Федерации, на статистическом графике аналогичны. Существенные расхождения в динамике добычи драгоценных камней наблюдаются только в 2011 г., когда увеличение стоимости алмазов происходило в условиях падения добычи в физическом выражении. На наш взгляд, это является отражением общемировой тенденции роста стоимости драгоценных камней.

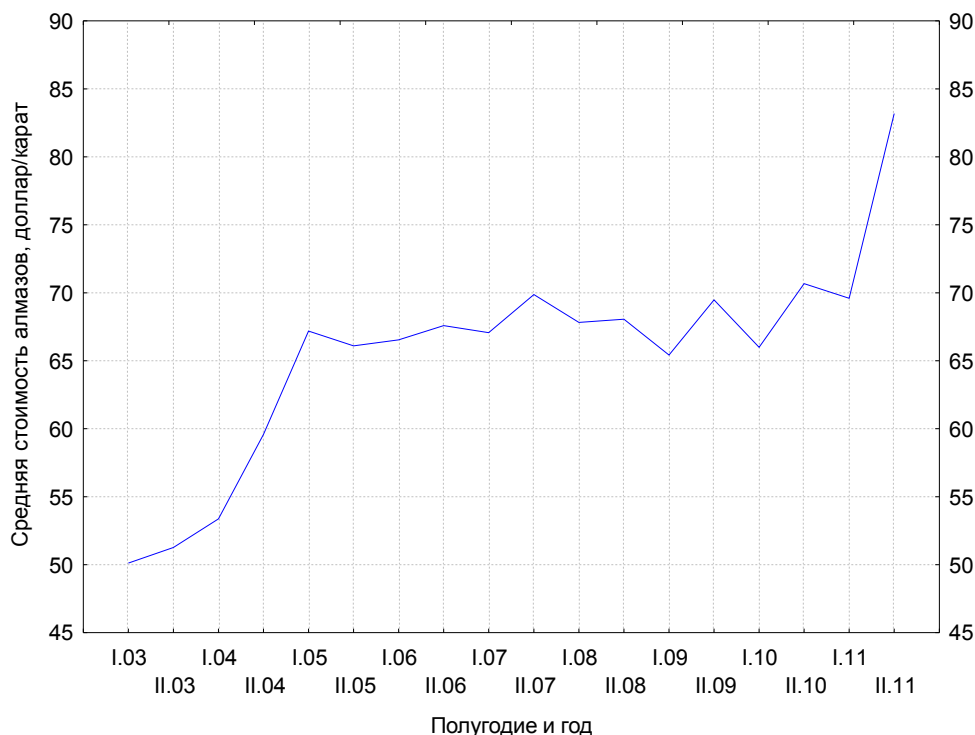


Рис. 2. Динамика средней стоимости добываемых алмазов в Российской Федерации

Представленный рис. 2 позволяет сделать заключение, что показатель средней стоимости российских природных алмазов имеет ярко выраженную восходящую динамику.

Существенный рост средней стоимости 1 карата алмазного сырья, наблюдавшийся в первые два года, позднее сменился стабилизацией на уровне 65-70 долл./карат. Максимальный прирост показателя зафиксирован во втором полугодии 2011 г.

Средняя стоимость 1 карата российских алмазов за 9 лет повысилась на 33,06 долл./карат. Важным является тот факт, что в настоящее время этот показатель находится на многолетнем максимальном значении 83,18 долл./карат.

Тем не менее средняя стоимость отечественного алмазного сырья значительно уступает стоимости алмазов других алмазодобывающих государств. Сохранение тенденции роста показате-

ля позволит Российской Федерации впоследствии укрепить свои позиции на алмазном рынке.

Статистические данные об объемах экспорта и импорта алмазов Российской Федерацией в физическом и стоимостном выражении представлены на рис. 3.

Показанные на рис. 3 кривые свидетельствуют о том, что динамика экспорта природных ал-

мазов России за последние восемь лет в целом имела нейтральный характер со значительными колебаниями показателя внутри ряда. Заметное снижение показателя, которое в дальнейшем сгладилось, отмечается в конце 2008 г. Максимального значения экспорт алмазного сырья достиг в четвертом квартале 2006 г.

Анализ данного временного ряда позволяет сделать вывод, что в 2011 г. экспорт алмазов Российской Федерации так и не достиг уровня 2004 г. Общее снижение экспорта в физическом выражении составило 0,03 млн. карат.

Стоимость экспортируемых отечественных алмазов за исследуемый период времени устойчиво повышается. Существенное падение показателя наблюдается в конце 2008 г. и начале 2009 г., в дальнейшем оно сменилось сильным ростом. В настоящее время российский экспорт алмазов близок к максимальным значениям. В целом, за

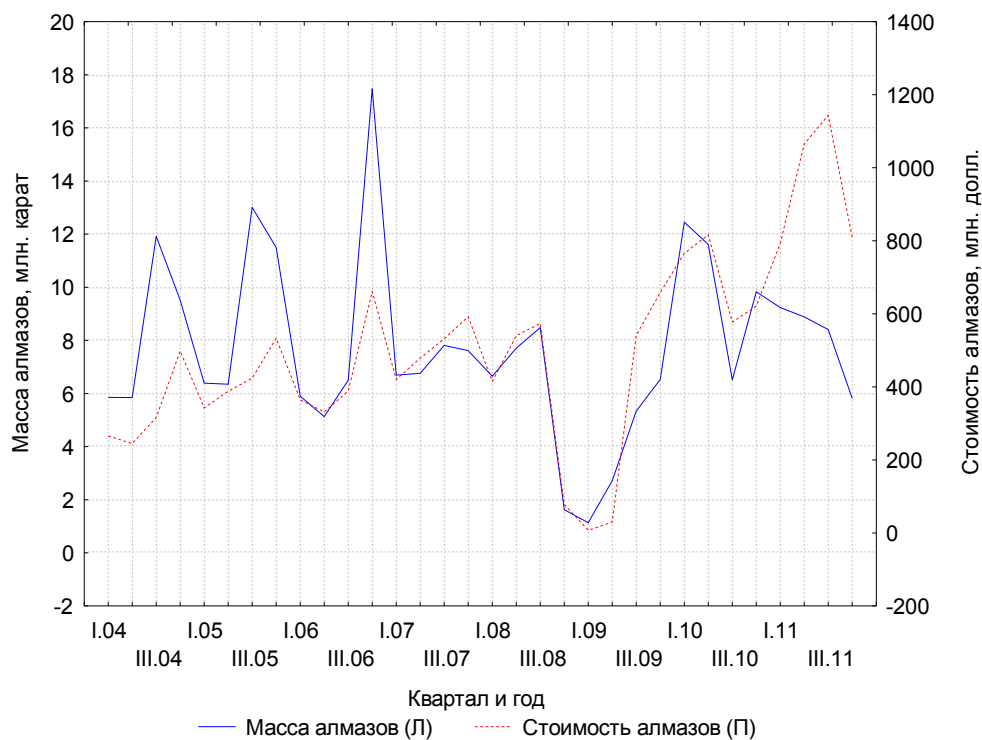


Рис. 3. Динамика экспорта природных алмазов Российской Федерации

исследуемый период времени стоимость экспорта увеличилась на 544,3 млн. карат. В относительном выражении показатель увеличился в 3 раза, что соответствует среднему ежеквартальному приросту 7,0 %.

Следует отметить, что динамика массы и динамика стоимости экспортируемых российских алмазов на графике схожи. Существенные отличия в динамике показателей наблюдаются только в 2011 г., когда увеличение стоимости экспортируемых алмазов происходит на фоне снижения объема экспорта. Это сопровождается повышением средней стоимости 1 карата экспортируемых драгоценных камней. Следует отметить, что динамика средней стоимости экспортируемого алмазного сырья носит явно выраженный восходящий характер. В общей сложности за 8 лет средняя стоимость 1 карата увеличилась на 93,8 долл. В относительном выражении средняя цена карата возросла втрое.

Устойчивое повышение средней стоимости вывозимых за рубеж драгоценных камней позволит отечественным экспортерам значительно повысить рентабельность торговли на мировом алмазном рынке.

Динамика импорта драгоценных камней не имеет определенной тенденции. Максимальное значение показателя отмечено в третьем кварта-

ле 2008 г. Совокупное снижение импорта с 2004-го по 2011 г. составило 68,98 тыс. карат. Относительное сокращение объема импорта драгоценных камней за весь период наблюдения превысило шестикратную величину.

Подобная отрицательная динамика импорта драгоценных камней, на наш взгляд, в целом соответствует общемировой тенденции, когда алмазодобывающие государства стремятся свести к минимуму закупку импортного алмазного сырья с целью развития собственных добывающих и обрабатывающих мощностей. Это особенно актуально в условиях сохранения угрозы мирового финансового кризиса.

Диаграмма позволяет сделать вывод, что одновременно происходит непрерывное повышение стоимости закупаемых за пределами Российской Федерации алмазов. За восемь лет суммарная стоимость импорта выросла на 13,94 млн. долл. В относительном выражении показатель достиг почти двукратного роста. В настоящее время стоимость импортируемого сырья близка к максимальному значению. При этом есть все основания полагать, что повышение стоимости алмазного сырья для отечественных производителей будет продолжаться и в дальнейшем.

За 8 лет средняя стоимость 1 карата ввозимых драгоценных камней в общей сложности

увеличилась на 1999,89 долл. В относительном выражении показатель увеличился в 11,83 раза, что свидетельствует о внушительном повышении цены импортируемых алмазов. В настоящее время показатель близок к максимальному значению, зафиксированному во втором квартале 2010 г. на уровне 2363,59 долл./карат.

Важным является то обстоятельство, что средняя стоимость 1 карата импортируемых алмазов многократно превышает стоимость экспортируемых драгоценных камней, что, вероятно, обусловлено вывозом низкосортных или мелких алмазов.

Обобщающую характеристику динамики добычи, экспорта и импорта природных алмазов Российской Федерации дают среднегодовые показатели, представленные в таблице.

Среднегодовые значения основных показателей развития российского алмазного рынка

Показатель	Единица измерения	Средний годовой абсолютный прирост	Средний годовой темп роста, %	Средний годовой темп прироста, %
Добыча алмазов	Млн. карат	0,29	101,86	1,86
	Млн. долл.	84,20	108,52	8,52
	Долл./карат	4,13	106,54	6,54
Экспорт алмазов	Млн. карат	-0,01	99,93	-0,07
	Млн. долл.	77,76	117,27	17,27
	Долл./карат	13,40	117,37	17,37
Импорт алмазов	Тыс. карат	-9,85	77,11	-22,89
	Млн. долл.	1,99	109,75	9,75
	Долл./карат	285,7	142,34	42,34

Данные таблицы указывают на незначительные изменения большинства индикаторов развития отечественного алмазного рынка в среднегодовом измерении. Исключение здесь составляет только показатель средней стоимости импортируемых алмазов, который ежегодно в среднем увеличивался почти в 1,5 раза.

В результате исследования было установлено, что для моделирования и прогнозирования динамики добычи алмазов в Российской Федерации наиболее приемлемой является модель авторегрессии и проинтегрированного скользящего среднего. Данная методология предложена Дж. Боксом и Г. Дженкинсом³.

Главными критериями при идентификации порядка модели являются автокорреляционная и частная автокорреляционная функции. В данном случае частная автокорреляционная функция обрывается на первом лаге. Автокорреляционная функция плавно спадает. Следовательно, имеет место процесс авторегрессии первого порядка.

В процессах авторегрессии текущее значение временного ряда находится в линейной зависимости от предшествующих значений. Такую зависимость можно выразить следующим уравнением:

$$y_t = \xi + \phi_1 \cdot y_{t-1} + \phi_2 \cdot y_{t-2} + \phi_3 \cdot y_{t-3} + \dots + \varepsilon,$$

где ξ - константа (свободный член);

ϕ_1, ϕ_2, ϕ_3 - параметры авторегрессии.

Таким образом, каждый уровень ряда представляет собой сумму случайной компоненты ε и линейной комбинации предыдущих уровней.

С учетом порядка модели и оценки ее параметров получаем следующую модель:

$$y_t = -0,7346 \cdot y_{t-1} + \varepsilon.$$

Изобразим графически временной ряд добычи алмазов в Российской Федерации с прогнозными значениями (рис. 4).

Рисунок показывает, что в случае сохранения тенденции в ближайшие 2 года добыча природных алмазов в России будет немного сокращаться.

В заключение можно сделать вывод, что динамика основных показателей развития алмазного рынка за исследуемый период времени в целом неоднородна. В физическом выражении исследуемые показатели не обнаруживают определенной тенденции. Это объясняется устойчивостью структуры мирового алмазно-бриллиантового комплекса, когда на рынке доминируют несколько крупных участников.

Помимо того, постепенно снижается эффективность добычи российского алмазного сырья на разрабатываемых месторождениях, а новые месторождения, за редким исключением, в настоящее время практически не разведываются.

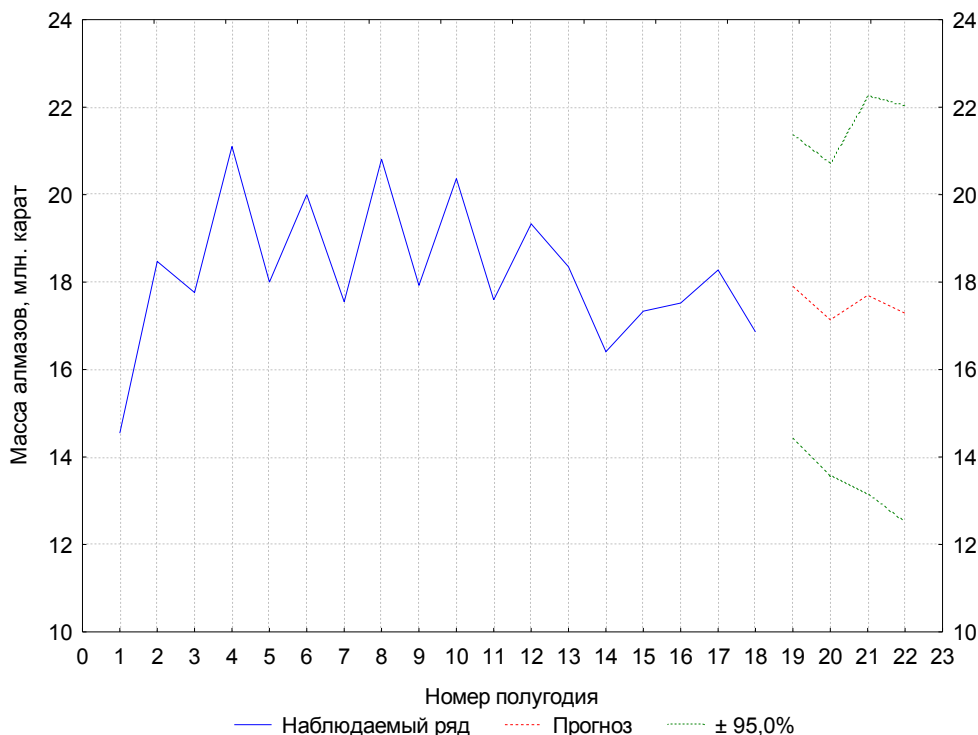


Рис. 4. Динамика добычи алмазов в Российской Федерации

В этих условиях Российской Федерации весьма затруднительно наращивать объем добычи и реализации природного алмазного сырья на международном рынке.

В стоимостном выражении показатели развития рынка алмазов устойчиво повышаются. Это обусловлено тем, что алмаз на протяжении длительного периода времени остается самым популярным и дорогим драгоценным камнем. В то время как стоимость прочих драгоценных камней всецело зависит от моды и потребительских

предпочтений и непрерывно меняется, алмаз остается символом стабильности на рынке драгоценностей.

¹ См., например: Минашкин В.Г., Козарезова Л.О. Принципы построения и структура системы показателей статистики рынка ценных бумаг // Экон. науки. 2006. № 6.

² Минеральные ресурсы мира. Хроника текущих событий / МПР России. ИАЦ "Минерал". М., 2010.

³ Бокс Дж., Дженкинс Г. Анализ временных рядов. Прогноз и управление. Вып. 1. М., 1974.

Поступила в редакцию 03.06.2012 г.

ЗАКОНЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ОСНОВНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК РЕГИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

© 2012 А.Х. Сабанчиев

кандидат экономических наук, старший научный сотрудник

© 2012 Ф.А. Мамбетова

кандидат экономических наук, старший научный сотрудник

© 2012 Д.Б. Соттаева

Институт информатики и проблем регионального управления

Кабардино-Балкарского научного центра Российской академии наук, г. Нальчик

E-mail: zekaanzor@mail.ru, fatima-mambetova@rambler.ru

Рассмотрены законы распределения основных характеристик региональных социально-экономических систем.

Ключевые слова: законы распределения, региональная социально-экономическая система.

Любое явление имеет свой закон развития. Под законом развития мы понимаем основную траекторию, описывающую возникновение, становление и гибель явления. Этот закон может быть по-разному описан и оценен. Одним из инструментов, который наиболее адекватно описывает развитие явления, служит закон распределения, или кривые распределения. Суть предложения состоит в том, чтобы изучать законы распределения различных аспектов или характеристик социально-экономических систем. Экспликация предложения состоит в том, что различные аспекты региональной социально-экономической системы имеют свой индивидуальный закон распределения (или свои индивидуальные законы распределения). Более того, есть основания предполагать, что все они имеют в сущности один закон распределения, но при этом в процессе эволюции (поглощения, ассимиляции и пр.), который происходил с ними на протяжении всей истории, произошли разрушение и деформация их механизма развития, в результате чего данные характеристики вынуждены были эволюционировать свои законы распределения. Но при этом они не просто меняли закон распределения как независимые системы, а меняли его таким образом, каким это требовалось сделать в соответствии с их местом в социально-экономической системе. Закон распределения характеризует потенциал социально-экономической системы, но не вообще, а той архитектуры ресурсов, которая на данный момент имеет место. При одном законе распределения социально-экономическая система

обладает высоким и агрессивным хозяйственным импульсом, при другом, напротив, хозяйственный импульс и экономическое развитие толерантно либо пассивно и консервативно.

В социально-экономической системе происходит взаимодействие (в некотором смысле, накладка) законов распределения. В зависимости от того, каким оказывается так называемый интегральный закон распределения, такая образуется и динамика национального хозяйства, отдельного ее сектора, отрасли.

Общий вид закона распределения имеет следующее выражение:

$$W = p(x),$$

где $p(x)$ - закон распределения величины x (исследуемого аспекта: будь то экономический рост, душевые доходы, инвестиции, инфляция, безработица, занятость, структура населения, динамика ожидания, уровень заработной платы и т.д., и т.п.). Данная величина имеет свои статистические характеристики и параметры (среднюю, дисперсию и пр.).

Для различного распределения имеется свой вид, который определяют его статистические характеристики. Их различие состоит в таких параметрах, как среднее, начальные и центральные моменты, которые выражаются, соответственно, следующими формулами:

$$\mu = \int xp(x)dx - \text{среднее значение;}$$

$$\alpha_k = \int x^k p(x)dx - \text{начальные моменты;}$$

$$\mu_k = \int (x - \mu)^k p(x)dx - \text{центральные моменты.}$$

Сопоставление этих законов распределения ведет к тому, что формируются различные динамики интегральной величины. Кривые распределения могут быть различной формы.

По существующей классификации¹, в которой представлены различные типы кривых распределения, выделяют: симметричные, асимметричные, одновершинные, многовершинные, безвершинные и т.д. Наиболее часто встречаются одновершинные кривые. Их особенность состоит в том, что ординаты таких кривых вблизи концов весьма малы, а в средней части кривой есть точка с наибольшей ординатой. У таких кривых абсцисса (x_{mo}) наивысшей точки кривой называется модой; функция плотности распределения достигает максимального значения; $p(x) = \max$. Мода, как и средняя, характеризует центральную тенденцию. В симметричных распределениях отклонения от средней справа и слева встречаются одинаково часто. Кроме того, особенностью симметричных распределений является равенство характеристики центральной тенденции: средней, моды и медианы.

Однако симметричные распределения в экономических исследованиях встречаются сравнительно редко. Чаще приходится иметь дело с так называемыми смещенными, скошенными распределениями или умеренно-асимметричными. Данный вид распределения характеризуется сравнительно более быстрым убыванием плотности распределения по одну сторону от вершины. Принято считать, что если длинная ветвь кривой распределения расположена правее вершины, то асимметрия называется правосторонней, если же эта ветвь расположена левее вершины, то асимметрия носит название левосторонней. Правосторонняя асимметрия имеет ту особенность, что средняя расположена правее моды, а длинная ветвь кривой приходится на значения признака, большее его среднего значения. Поэтому оказывается, что сумма кубов положительных отклонений от средней превышает сумму кубов отрицательных отклонений, что указывает на то, что третий центральный момент (μ_3) - число положительное. В левосторонней же асимметрии, наоборот, мода больше средней и μ_3 - число отрицательное. Что касается третьего нормированного момента $\rho_3 = \frac{\mu_3}{\sigma_3^3}$, то, если распределение

симметрично, $\rho_3 = 0$, если же асимметрично, то $\rho_3 \neq 0$, причем при правосторонней скошенности $\rho_3 > 0$, а при левосторонней $\rho_3 < 0$. Поэтому данный показатель может быть использован в качестве количественной характеристики асимметрии распределения. Принято считать, что чем больше по абсолютной величине показатели асимметрии, тем больше вершина кривой сдвинута в сторону и тем сильнее выражена асимметрия. Предельным случаем асимметрии являются *J*-образные кривые.

Таковы общие положения по исследованию кривых распределения.

Однако, прежде чем приступить к расширенному изложению сделанных выше предположений, следует сделать одну ремарку: если высказанные постулаты верны, то они должны обладать свойством универсальности, т.е. работать не только на так называемом микро- и мезоуровне (т.е. на уровне предприятий, отраслей и т.п.), но также и на макроуровне (т.е. на различных уровнях хозяйственных систем, национальных хозяйств). Данное положение важно и с точки зрения будущей доказательности принятых предположений, и с точки зрения выявления общих принципов развития социально-экономических систем.

Кроме того, социально-экономическая система имеет множество параметров, элементов и структур, каждый из которых имеет свой закон распределения. Но все законы распределения системы взаимосвязаны между собой и не могут противоречить друг другу. Это, конечно же, совершенно не означает, что все секторы, комплексы, отрасли, подотрасли, предприятия, домашние хозяйства и так далее имеют один и тот же закон распределения. Напротив, каждый из них имеет свой закон распределения, и если они совпадают, то это что-то случайное. Другое дело, что ни один сектор, ни один комплекс, отрасль и даже домашние хозяйства не могут, находясь в системе, развиваться по закону, не свойственному данной системе. Впервые эта проблема была поднята и концептуально решена А. Богдановым в знаменитой "Тектологии"². Дальнейшие исследования можно найти в ряде работ отечественных исследователей, в частности³. Правда, это вовсе не означает, что они развиваются по законам данной системы, а означает, что закон (а он

индивидуален) развития любого элемента системы должен не противоречить существованию системы. Это общее правило существования системы и элементов⁴.

У региональных (субрегиональных или же мега) социально-экономических систем, как и у любой системы, есть базовые и второстепенные параметры. К базовым параметрам региональных социально-экономических систем, как правило, относятся: территория, численность населения, производственная и хозяйственная инфраструктура, а также институциональная инфраструктура. Поясним, в чем суть. Территория как базовый фактор важна не сама по себе, хотя вне территории до настоящего времени ничего не производилось и не потреблялось, т.е. сама жизнь людей на планете протекает на определенной территории. Поэтому территория воспринимается и как месторазвитие, и как местообитание и для индивида, и для любой группы индивидов, для вторых точно. Но она имеет смысл не как пространство, а как среда обитания, что включает в себя не только сугубо внешние географические факторы, как то, например: длину светового дня, частоту солнечной радиации и т.п., что весьма важно для территории, - но и человека, и хозяйственную систему, для которых территория важна как совокупность ресурсов для существования жизни, т.е. как среда жизнедеятельности. В этом смысле, она важна, конечно же, и как температурная среда, и как среда солнечной активности, и т.д., но куда более она важна как среда, поставляющая ресурсы: сырье и материалы для производства средств существования, а также как место безопасной жизнедеятельности человека и людей. Поэтому территория определяется с точки зрения сырьевой матрицы или того, какие и сколько полезных ископаемых в ней сосредоточено. Это означает, что территория интересна и ценна с точки зрения плодородия почв, структуры земельных и морских ресурсов, наличия воды, минерального и органического сырья и материалов для жизнедеятельности. Конечно же, важны также и орографические параметры территории, как и географическое местоположение (на севере, юге, за полярным кругом и пр.).

Известно, что полезные ископаемые и сырье распределено по планете неравномерно: где-то его больше, где-то меньше, где-то оно сконцентрировано, где-то его нет. Это важно. Но объем или уровень концентрации не столь важная вели-

чина. Более важной для социально-экономической системы характеристикой является объем данных ресурсов на душу населения или на численность проживающего на данной территории населения⁵. Полагаем, что закон распределения данной величины более важен для социально-экономического развития территории, чем закон распределения абсолютных объемов сырья, материалов, ресурсов. Речь идет не столько о так называемой концентрации кормовой базы, которая для биологических существ является решающей, сколько о развитии самой социально-экономической системы на данной территории. Там, где имеется достаточный объем ресурсов и достаточный ресурсный потенциал, там социально-экономические системы формируются быстрее и развиваются более уверенно. Там же, где наблюдается дефицит ресурсов или в целом имеет место дефицит ресурсного потенциала, во-первых, затягивается формирование социально-экономических систем, во-вторых, сформировавшиеся системы развиваются недостаточно активно и оказываются, как правило, ущербными. Такие системы оказываются деформированы в каком-либо аспекте, а значит, легко и быстро поглощаются другими, но также вырождаются быстрее (они чаще испытывают разного рода кризисы, и кризисы в них протекают с большей глубиной и силой). В связи с высказанным есть основания полагать, что разнообразие социально-экономических систем и основанных (основывающихся на них) иных систем определяется, прежде всего, наличием данного признака - неравномерностью распределения ресурсного потенциала на планете.

Приведенные правила имеют, очевидно, универсальный характер, т.е. свойственны не только глобальным, но также и региональным системам. Другое дело, что до поры до времени на уровне последних эта особенность может не замечаться в силу того, что они не являются как будто самостоятельными и находятся под патронатом более сильной и масштабной социально-экономической системы, но со временем и, в особенности, в период кризисов эта специфика наблюдается также и на региональном и субрегиональном уровнях.

Исходя из вышеприведенного, следует предположить, что, очевидно, существуют конкретные пропорции, которые определяют основной параметр региональной социально-экономической системы. Другое дело - с чем он соотносится,

т.е. с каким иным параметром его следует сравнить? К счастью, об этом не известно пока. Суть предположения состоит в том, что это должно быть золотое сечение⁶, но где и с чем его сравнивать, пока не ясно. Мы выскажем некоторые соображения, но это будет ниже.

Итак, чтобы получить портрет региональной социально-экономической системы, требуется определить законы распределения ее основных базовых параметров: площади территории на душу населения, площади сельскохозяйственных угодий (и в частности, пашни) на душу населения, численности населения, возрастного состава населения и т.п. Это те параметры, которые представляют базис социально-экономической системы, т.е. то, что является колыбелью всякой социально-экономической системы и что определяет ее мировой тренд. Они консервативны, и их нельзя изменить. Территория субъектов Федерации закреплена Конституцией РФ и не может быть изменена самостоятельно. Правда, для изменения границ субъекта, т.е., по сути, административных границ его территории, существует в Конституции РФ норма, которая регулирует данный процесс. Практика изменения административных границ субъектов РФ была осуществлена в 2000-е гг. и получила название “укрупнение регионов”. На субрегиональном уровне данная процедура закреплена в Европейской хартии местного самоуправления и в Федеральном законе № 131-ФЗ “Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации”. Они задают архитектуру и конфигурацию социально-экономической системы. Это как данность. Это так называемые базовые конструкции системы, по периметру которых созда-

ются различные структуры, связанные с так называемыми искусственными или производственными параметрами и факторами. К ним можно отнести: объем и структуру основных фондов, уровень среднедушевых доходов, уровень потребления, производственную, хозяйственную и социальную инфраструктуру и т.д. Данные параметры также имеют свой закон распределения, но этот закон отличается и может отличаться от предыдущих. В то же время закон распределения данных параметров должен соизмеряться с законом распределения базисных параметров. Иного не может быть. Правда, в региональных системах (в том их и отличие) такое расхождение, и причем вплоть до значительного или радикального, вполне возможно. В этом особенность региональных социально-экономических систем.

¹ См.: *Кендал М., Стьюарт А.* Теория распределений : пер. с англ. М., 1970; *Лахтин Л.К.* Кривые распределения и построение для них интерполяционных формул по способам Пирсона и Брунса. М., 1922.

² *Богданов А.* Тектология (Всеобщая организационная наука) : в 2 кн. М., 1989.

³ См.: *Мороз А.Н.* Курс теории систем. М., 1987; *Прангишвили И.В.* Системный подход и повышение эффективности управления. М., 2005.

⁴ См.: *Одрин М.В., Картавов С.С.* Морфологический анализ систем. Киев, 1977; *Перегудов Ф.И., Тарасенко Ф.П.* Введение в системный анализ : учеб. пособие для вузов. М., 1989; *Хомяков Д.М., Хомяков П.М.* Основы системного анализа. М., 1996.

⁵ *Матвеев В.В.* Становление новой технологической структуры промышленности в процессе замещения неэффективных производств более эффективными // *Экон. науки.* 2012. № 5 (90). С. 69-72.

⁶ *Бендукидзе А.Д.* Золотое сечение // *Квант.* 1973. № 8.

Поступила в редакцию 04.06.2012 г.

К ВОПРОСУ ОБ ОБЩЕТЕОРЕТИЧЕСКИХ ОСНОВАХ АДМИНИСТРАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

© 2012 С.В. Шарова

научный сотрудник

Центр экономических исследований, г. Москва

E-mail: info@cei-mos.ru

Рассматриваются теоретические основы, сущность и понятие цены в целях установления эффективно-го административного регулирования вопросов ценообразования. Особое внимание уделено теоретическим началам административно-правового регулирования ценообразования. Представлены наиболее значимые теории, сложившиеся в результате исследования указанной проблематики.

Ключевые слова: цена, ценообразование, административно-правовое регулирование.

Понятие цены является настолько общеупотребительным и часто используемым, что в работах некоторых известных ученых-экономистов определение цены отсутствует. В качестве примера можно привести труды П. Самуэльсона, И.В. Липсица, О.И. Волкова, В.М. Власовой¹. К сожалению, в исследованиях юристов указанная проблематика, связанная с разработкой понятийного аппарата, также пока не нашла своего воплощения.

Таким образом, в настоящее время не сложилось однозначного понимания данной важной категории в доктрине публичного права. Между тем цена представляет собой один из наиболее значимых объектов экономических, социально-политических, публично-правовых и маркетинговых теорий². Особое значение вопросы государственного регулирования отношений, связанных с ценой, приобретают в условиях постановки задач обеспечения индустриально-инновационного развития национальной экономики³.

Обратимся к рассмотрению основных теоретических начал, которые, видимо, и могут быть положены в основе административно-правового регулирования ценообразования.

Наиболее значимыми теориями, сложившимися в результате исследования указанной проблематики, являются следующие: стоимостная, потребительная, меновая, комплексная.

Исследователи, поддерживающие стоимостную концепцию, полагают, что цена выступает денежным выражением стоимости, т.е. совокупности общественно необходимых затрат живого и овеществленного труда, израсходованного на производство данного товара. Среди представителей данного направления экономической мысли

следует назвать У. Петти, А. Смита, Д. Рикардо, К. Маркса и Ф. Энгельса. По мнению К. Маркса, цена является денежным названием овеществленного в товаре труда⁴.

По определению С.И. Ожегова, «цена - стоимость товара в деньгах, плата»⁵. Авторы советского энциклопедического словаря также определяли цену как денежное выражение стоимости товара⁶.

Согласно экономической теории, цена - денежное выражение стоимости единицы товара, проявление закона стоимости. Цена должна соответствовать величине общественно необходимых затрат труда, вложенных в производство товара, затрат, определяемых общественно необходимым рабочим временем на изготовление единицы товара⁷.

Обращает на себя внимание, что приведенные определения цены являются сходными, при этом указанное понятие, как правило, связывают с такой категорией, как стоимость товара. «Цена представляет собой денежное выражение стоимости товара (работ, услуг), произведенного в обществе, и олицетворяет основной элемент рыночного хозяйства. Иными словами, цена - та сумма денег, которая уплачивается покупателем продавцу при купле-продаже соответствующего товара»⁸.

Необходимо отметить, что «стоимостное» определение цены было выработано во времена классической экономической теории и нашло отражение в теории трудовой стоимости, изложенной Д. Рикардо в «Началах политической экономии».

Представители «потребительной» концепции (Карл Менгер, Евгений Бем-Баверк, Фридрих фон Визер) строят свои выводы на основе принципа

предельной полезности. Экономисты - представители данного направления приходят к пониманию того, что при формировании цен нельзя ограничиваться только затратами (материальными, трудовыми). Эта группа исследователей исходит из того, что во главу угла экономических процессов необходимо ставить потребности людей. Особое внимание уделяется при этом мотивации поведения. В результате отрицается взаимосвязь затрат труда с ценой товара. Указанная концепция исходит из понимания цены как "продукта субъективных определений ценности". В качестве аргументов в поддержку данной позиции приверженцы этой теории приводят следующие факты. Во-первых, цены многих товаров значительно отклоняются от издержек производства. Во-вторых, некоторые из потребительных благ вообще не требуют никаких затрат труда.

Иными словами, цена интерпретируется как денежное выражение потребительной стоимости.

Показательной является в данном случае позиция Бем-Баверка: "Цена от начала до конца является продуктом субъективных определений ценности"⁹. Цена определяется исключительно субъективно покупателем и продавцом. Основой цены служит субъективная полезность товара, его потребительная стоимость, абсолютная величина, которая у каждого товара относительно постоянна.

К. Менгер и Е. Бем-Баверк приходят к заключению, что потребительский выбор зависит от степени значимости приобретаемого блага для данного индивидуума, уровня насыщенности и количества этих благ, возможности их воспроизводства. Данные факторы не могут оказывать воздействия на цену товара.

Меновая концепция цены исходит из того, что цена целиком обуславливается соотношением спроса и предложения на рынке. Цена товара не зависит от количества затрат и величины потребительной стоимости. Таким образом, в рамках меновой концепции цена понимается как денежное выражение меновой стоимости товара.

Идеи, положенные в основу перечисленных теорий, нашли свое отражение в комплексной концепции цены, предложенной Ф.Н. Ильясовым. По его мнению, цена представляет собой сумму общественно необходимых затрат труда (стоимость), помноженную на коэффициенты потребительной и меновой стоимостей.

Иными словами, цена олицетворяет синтез стоимости как суммы общественно необходимых

затрат труда, а также потребительной и меновой стоимости.

Следующим этапом в разработке понятия цены можно считать неоклассическую теорию, представителями которой были, в частности, А. Маршалл и А. Пигу. В основе учения А. Маршалла лежал принцип согласования двух теорий - трудовой и предельной стоимости. Он исходил из того, что Д. Рикардо и Е. Бем-Баверк сосредоточили свое внимание на различных сторонах процесса формирования цены. Неоклассикам удалось выработать "компромиссную" трактовку цены. Согласно данному подходу, цена товара определяется двумя факторами: предельной полезности и издержками производства. Цена, которую покупатель согласен уплатить за товар, обуславливается степенью его полезности; цена, которую назначает продавец, имеет в своей основе издержки производства. А. Маршалл писал: "Принцип "издержек производства" и принцип "конечной полезности", без сомнения, являются составными частями одного всеобщего закона спроса и предложения; каждый из них можно сравнить с одним из лезвий ножниц"¹⁰.

Необходимо отметить, что попытки комплексного подхода к пониманию цены предпринимались и ранее. Так, еще Ж.-Б. Сей утверждал, что в основе стоимости лежит несколько факторов: земля, труд, капитал. Дж. С. Милль полагал, что цены могут определяться спросом, предложением или взаимодействием этих двух составляющих.

По мнению автора исследования, сущность цены как сложной, многоаспектной категории нельзя свести к какому-либо одному знаменателю. Данный подход позволяет игнорировать другие факторы, оказывающие влияние на формирование и динамику цен.

Необходимо отметить, что отсутствие единого подхода к пониманию цены оказывает свое влияние и на отсутствие однозначности и предельной четкости в правовом регулировании цен и ценообразовании.

Ни один из вышеперечисленных подходов не учитывает возможности административно-правового вмешательства государства в процесс ценообразования. При этом цена, как любой из элементов социальных отношений, выполняет ряд функций. В экономической литературе выделяют следующие основные функции цен: учетную (измерительную); распределительную (перераспределительную); стимулирующую; балансирующую спрос и предложение; размещения производства.

Отдельные из указанных функций нашли свое закрепление в законодательстве. Так, учетная функция цены приобретает особое значение в правовом регулировании бухгалтерского учета и налогообложения¹¹.

К примеру, в соответствии со ст. 38 Налогового кодекса Российской Федерации (далее - НК РФ) объектами налогообложения могут являться операции по реализации товаров (работ, услуг), имущество, прибыль, доход, стоимость реализованных товаров (выполненных работ, оказанных услуг) либо иной объект. В соответствии со ст. 52 НК РФ сумма налога исчисляется исходя из налоговой базы, налоговой ставки и налоговых льгот. При этом налоговая база представляет собой стоимостную, физическую или иную характеристику объекта налогообложения.

В отношении большинства налогов налоговая база формируется исходя из стоимостной характеристики того или иного объекта. Например, по налогу на добавленную стоимость одним из объектов налогообложения является сумма реализации товаров (работ, услуг) у продавца (ст. 146 НК РФ). Указание на данную сумму, как правило, содержится в гражданско-правовом договоре, заключенном участниками сделки. Бесспорным является тот факт, что наиболее простой и часто употребляемый метод расчета стоимости реализуемого товара - это показатель цены его единицы.

Сказанное касается также налогообложения прибыли. Налоговой базой по данному налогу служит разница между доходами, полученными налогоплательщиком, и расходами, им произведенными (ст. 247 НК РФ). Как известно, основная масса выручки и затрат организации возникает как следствие заключенных ею гражданско-правовых (предпринимательских) договоров.

Приведенные выше примеры наглядно иллюстрируют наличие стойкой неразрывной взаимосвязи порядка установления цены в сфере гражданско-правовых отношений с публично-правовыми обязательствами, возникающими у организации-налогоплательщика перед государством.

Не вызывает сомнения тот факт, что на практическую реализацию учетной функции цены, а

также функции балансирования спроса и предложения огромное влияние оказывает правовое регулирование вопросов ценообразования. Этот факт свидетельствует о том, что любое публично-правовое исследование ценообразования, проводимое в целях выработки предложений по совершенствованию в соответствующей сфере российского финансового законодательства, не может ограничиваться исключительно анализом свободной рыночной цены, складывающейся на основе спроса и предложения в условиях рыночной экономики. Даже в условиях рыночных отношений необходимо осуществление государственного регулирования цен на отдельные виды товаров (работ, услуг). Доктрина такого регулирования и становится важнейшим элементом государственной политики в сфере ценообразования.

¹ См.: Самуэльсон П. Экономика. М., 1964; Липсиц И.В. Введение в экономику и бизнес. Экономика для неэкономистов. М., 1995; Экономика предприятия / под ред. О.И. Волкова. Изд. 2-е, доп. и перераб. М., 2000; Власова В.М. Основы предпринимательской деятельности. М., 1995.

² Ваславская И.Ю. Теоретические подходы к определению критериев оценки степени государственной централизации и децентрализации рыночной экономики // Экон. науки. 2011. № 3. С. 41-45.

³ Зинковская Д.С. Совершенствование механизмов индустриально-инновационного развития экономики // Экон. науки. 2012. № 2. С. 208-211.

⁴ Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1, кн. 1. М., 1973. С. 111.

⁵ Ожегов С.И. Словарь русского языка. М., 1986. С. 758.

⁶ Советский энциклопедический словарь. М., 1985. С. 1462.

⁷ Политическая экономия. М., 1977. Т. 3. С. 264, 453.

⁸ Предпринимательское (хозяйственное) право : учебник. В 2 т. Т. 2 / под ред. О.М. Олейник. М., 2002. С. 314.

⁹ Бем-Баверк Е. Основы теории хозяйственных благ. СПб., 1903. С. 146.

¹⁰ Маршалл А. Принципы политической экономии. В 3 т. Т. 3. М., 1984. С. 282.

¹¹ Дмитракова Н.Д. Методологические предпосылки развития российской бухгалтерской отчетности // Экон. науки. 2012. № 4 (89). С. 157-160.

Поступила в редакцию 03.06.2012 г.

СПЕЦИФИКА ВОЗНИКНОВЕНИЯ ТРУДОВЫХ ПРАВООТНОШЕНИЙ С РУКОВОДИТЕЛЯМИ ВЫБОРНЫХ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫХ ОРГАНОВ ПРОФСОЮЗНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

© 2012 А.А. Валуйская

доцент

Северо-Кавказский институт

Российской академии народного хозяйства и государственной службы

при Президенте Российской Федерации, г. Пятигорск

E-mail: dekan154@yandex.ru

Трудовые отношения с руководителем и членом выборного коллегиального органа профсоюза возникают на основании сложного фактического состава. Анализ возникновения трудовых отношений с руководителями профсоюзных организаций позволил выявить ряд специфических моментов, в частности, то, что на него распространяется действие норм как гражданского, так и трудового права.

Ключевые слова: профсоюзная организация, руководитель выборного исполнительного органа, трудовые отношения, избрание на должность, трудовой договор.

Трудовые отношения работников профсоюза, как и работников других отраслей, регулируются законодательством о труде Российской Федерации. В соответствии со ст. 2 Федерального закона от 12 января 1996 г. № 10-ФЗ “О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности” (далее - Федеральный закон о профсоюзах) профсоюз - добровольное общественное объединение граждан (связанных общими производственными, профессиональными интересами по роду их деятельности), создаваемое в целях представительства и защиты их социально-трудовых прав и интересов. Первичная профсоюзная организация есть добровольное объединение членов профсоюза, работающих, как правило, на одном предприятии, в одном учреждении, одной организации независимо от форм собственности и подчиненности, действующее на основании положения, принятого им в соответствии с уставом, или на основании общего положения о первичной профсоюзной организации соответствующего профсоюза. Таким образом, первичная профсоюзная организация является элементом структуры какого-либо общероссийского или межрегионального профсоюза.

Правоспособность профсоюза, объединения (ассоциации) профсоюзов, первичной профсоюзной организации в качестве юридического лица

возникает с момента их государственной регистрации. Вместе с тем профсоюзы, их объединения (ассоциации), первичные профсоюзные организации вправе не регистрироваться, но в этом случае они не приобретают прав юридического лица. Здесь важно отметить, что законодатель не устанавливает обязательных к исполнению требований к организационно-правовой форме профсоюзов, наименованию исполнительных органов некоммерческой организации, форме, структуре, количеству членов и оплате их труда.

В большинстве случаев профсоюзы создаются в форме общественных организаций, следовательно, отношения профсоюза и его органов управления регламентируются Федеральным законом от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ “О некоммерческих организациях” (далее - Федеральный закон о некоммерческих организациях), Федеральным законом от 19 мая 1995 г. № 82-ФЗ “Об общественных объединениях” (далее - Федеральный закон об общественных объединениях), иными федеральными законами, а также уставом профсоюза.

Структура профсоюза определяется его уставом. Как правило, структура органов управления профсоюза имеет многоуровневый характер. Однако не все лица, имеющие отношение к профсоюзу, состоят с ним в трудовых отношениях.

Высший орган профсоюза (волеобразующий) - съезд (конференция) или общее собрание участников, которые избирают его исполнительные органы и имеют исключительную компетенцию, определенную Федеральным законом о некоммерческих организациях и уставом. В частности, к исключительной компетенции высшего органа управления некоммерческой организации (в данном случае профсоюза) относятся: изменение устава некоммерческой организации; определение приоритетных направлений деятельности некоммерческой организации (профсоюза), принципов формирования и использования ее имущества; образование исполнительных органов некоммерческой организации (профсоюза) и досрочное прекращение их полномочий; реорганизация и ликвидация некоммерческой организации.

Выборный коллегиальный исполнительный орган (волеизъявляющий) (совет, президиум, правление и т.п.) - постоянно действующий руководящий орган профсоюза, подотчетен съезду (конференции) или общему собранию, избирается из числа членов профсоюза. Руководитель коллегиального исполнительного органа является единоличным исполнительным органом организации. К компетенции исполнительных органов профсоюза относится осуществление текущего, повседневного руководства, а также решение всех вопросов, не составляющих исключительной компетенции его высшего органа: утверждение годового отчета и годового бухгалтерского баланса; утверждение финансового плана некоммерческой организации (профсоюза) и внесение в него изменений; создание филиалов и открытие представительств некоммерческой организации (профсоюза); участие в других организациях.

В соответствии со ст. 8 Федерального закона об общественных объединениях в случае государственной регистрации общественной организации ее постоянно действующий руководящий орган осуществляет права юридического лица от имени общественной организации и исполняет ее обязанности в соответствии с уставом. Вместе с тем необходимость или возможность образования коллегиального исполнительного органа при наличии в организации единоличного исполни-

тельного органа, а также конкретные полномочия такого коллегиального органа определяются в соответствии со специальными законами об отдельных видах некоммерческих организаций.

Федеральный закон об общественных объединениях предусматривает, что на работников аппаратов общественных объединений, работающих по найму, распространяется законодательство Российской Федерации о труде и законодательство Российской Федерации о социальном страховании (ст. 17). Таким образом, член профсоюза также может состоять в трудовых отношениях с профсоюзом.

Профсоюзы, их объединения (ассоциации) самостоятельно разрабатывают и утверждают свои уставы, положения о первичных профсоюзных организациях, свою структуру; образуют профсоюзные органы, организуют свою деятельность, проводят собрания, конференции, съезды и другие мероприятия. Именно в Уставах профсоюзных организаций и внутрисоюзных нормативных актах должна быть предусмотрена процедура избрания руководителя профсоюзной организации.

Решение об избрании руководителя профсоюзной организации, принятое правомочным профсоюзным органом в пределах его компетенции, с соблюдением процедуры и в соответствии с законом, является достаточным доказательством наличия полномочий у этого руководителя. Вместе с тем несоблюдение процедуры избрания, предусмотренной внутрисоюзными актами, может служить основанием для оспаривания неизбранными руководителями итогов выборов.

Выборы на должность руководителя профсоюзной организации предполагают возложение на это лицо трудовой функции по управлению организацией в соответствии с ее уставными целями и задачами, что при наличии иных признаков трудовых правоотношений, в частности регулярных выплат денежных вознаграждений, является необходимым для заключения трудового договора с руководителем.

Правовая природа уставов профсоюзов является дискуссионной темой, и на сегодня не существует общепринятой точки зрения. Однако

логичным представляется, что уставы профсоюзов, несмотря на то, что отдельные их нормы носят правовой характер, не являются нормативными правовыми актами по формальным признакам. В соответствии с п. 12 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 20 января 2003 г. № 2 “О некоторых вопросах, возникающих в связи с принятием и введением в действие Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации” “под нормативным правовым актом понимается изданный в установленном порядке акт уполномоченного на то органа государственной власти, органа местного самоуправления или должностного лица, устанавливающий правовые нормы (правила поведения), обязательные для неопределенного круга лиц, рассчитанные на неоднократное применение и действующие независимо от того, возникли или прекратились конкретные правоотношения, предусмотренные актом”¹. То есть нормативный правовой акт принимается только органами государственной власти или местного самоуправления или их должностными лицами. Профессиональные союзы не относятся ни к тем, ни к другим, ни к третьим.

В соответствии с Уставом, принятым Учредительным съездом профсоюзов РСФСР 23 марта 1990 г. с изменениями и дополнениями в редакции от 19 сентября 1990 г., 28 октября 1993 г., 7 декабря 1996 г., 30 ноября 2001 г., 6 октября 2005 г., 15 ноября 2006 г., Общественная организация Федерация независимых профсоюзов России (далее - ФНПР) - общероссийское общественное объединение, образованное на добровольной основе общероссийскими профсоюзами, территориальными (действующими, как правило, на территории одного субъекта Российской Федерации) объединениями организаций профсоюзов, а также межрегиональными профсоюзами работников отраслей, не представленных в ФНПР общероссийскими профсоюзами. ФНПР является некоммерческой общественной профсоюзной организацией, общероссийским общественным объединением, представляющим собой объединение (ассоциацию) юридических лиц.

Высшим руководящим органом ФНПР является Съезд, который созывается Генеральным

советом по мере необходимости, но не реже одного раза в пять лет. Внеочередной Съезд ФНПР созывается Генеральным советом или по требованию не менее одной трети членских организаций ФНПР. Решение Генерального совета о созыве внеочередного съезда и норме представительства, повестке дня объявляется не менее чем за месяц до его открытия. В период между очередными съездами постоянно действующим руководящим органом ФНПР является выборный коллегиальный орган - Генеральный совет, формируемый на основе паритетного представительства от общероссийских, межрегиональных профсоюзов и от территориальных объединений организаций профсоюзов с учетом их численности. Координирует сроки проведения отчетно-выборной кампании ФНПР Генеральный совет, он же по решению Съезда утверждает количественный и избирает персональный состав Исполкома, принимает решения о ротации членов Исполкома по предложению членских организаций ФНПР или Председателя Федерации.

В период между съездами в случае освобождения Председателя Федерации по собственному желанию Генеральный совет принимает решение о возложении обязанностей Председателя Федерации на одного из заместителей Председателя на срок до проведения Съезда. Генеральный совет избирает по представлению Председателя Федерации заместителей Председателя Федерации, освобождает их от должности по предложению Исполкома, Председателя Федерации.

Исполком является выборным коллегиальным исполнительным органом Федерации, который осуществляет текущее руководство деятельностью ФНПР. Он избирается Генеральным советом по решению Съезда на основе равного представительства от профсоюзов и территориальных объединений организаций профсоюзов из числа членов Генерального совета, рекомендуемых в состав Исполкома членскими организациями ФНПР, их объединениями (ассоциациями, советами председателей, другими объединениями). Генеральный совет утверждает состав заместителей членов Исполкома, которые выполняют

обязанности членов Исполкома в случае их отсутствия. Также Исполком представляет Генеральному совету предложения об освобождении от должности заместителей Председателя Федерации, освобождает заместителей Председателя ФНПР от должности по собственному желанию; устанавливает условия оплаты труда Председателя и заместителей Председателя ФНПР, осуществляет права и обязанности юридического лица от имени ФНПР в пределах, установленных законодательством, Уставом, постановлениями Съезда, Генерального совета; по предложениям членских организаций формирует состав резерва на должности руководителей членских организаций ФНПР, организует их подготовку; может предлагать кандидатуры на выборные должности руководителей членских организаций ФНПР.

Единоличным исполнительным органом ФНПР является Председатель ФНПР, который осуществляет деятельность по выполнению уставных задач, решений Съезда, Генерального совета, Исполкома и подотчетен Съезду и Генеральному совету. Председатель ФНПР вносит предложения Генеральному совету по избранию и освобождению от должности заместителей Председателя ФНПР, а также утверждает распределение полномочий и обязанностей между заместителями Председателя ФНПР. Он осуществляет общее руководство организациями, учрежденными ФНПР, назначает и принимает решение об освобождении от должности руководителей структурных подразделений аппарата ФНПР, определяет их функции, определяет круг лиц, которым передается это право, и выполняет ряд других функций.

Председателем Федерации может быть избран член общероссийского, межрегионального профсоюза, входящего в ФНПР. Предложения по кандидатуре (кандидатурам) на должность Председателя ФНПР вносятся членскими организациями ФНПР в соответствии с порядком выдвижения кандидатур на должность Председателя ФНПР, утверждаемого Генеральным советом. Председатель ФНПР избирается на пять лет. С Председателем ФНПР заключается срочный

трудовой договор, который от имени ФНПР подписывает лицо, уполномоченное Съездом. Таким образом, проанализировав Устав ФНПР, можно сделать вывод, что процедура проведения выборов руководителей профсоюзных организаций не нашла своего закрепления в вышеназванном документе.

Положения ст. 16 и 17 Трудового кодекса Российской Федерации (далее - ТК РФ) устанавливают, что трудовые отношения между работником и работодателем возникают на основании трудового договора, заключаемого ими, а также на основании фактического допущения работника к работе с ведома или по поручению работодателя или его представителя в случае, когда трудовой договор не был надлежащим образом оформлен. Вместе с тем трудовые отношения на основании трудового договора в результате избрания на должность возникают, если избрание на должность предполагает выполнение работником определенной трудовой функции. Тем не менее содержание данных статей не устанавливает перечня должностей, замещаемых в выборном порядке. В этом смысле ст. 17 ТК РФ следует рассматривать в качестве отсылочной нормы к конкретным законам, иным нормативным правовым актам Российской Федерации или уставам (положениям) организаций, устанавливающим выборный порядок замещения определенных должностей.

Избрание на должность руководителя выборного исполнительного органа профсоюзной организации предполагает возложение на это лицо определенной трудовой функции, которая заключается в управлении организацией в соответствии с ее уставными целями и задачами. Признаком наличия трудовых отношений между профсоюзной организацией и ее руководителем будет являться протокол общего собрания (конференции, съезда) об избрании, а также оплата за выполнение трудовой функции согласно штатному расписанию.

Правовое положение руководителя исполнительного органа профсоюзной организации - совокупность его прав и обязанностей; определяется трудовым договором, законодательными и иными нормативными правовыми актами, содер-

жащими нормы трудового права, а также уставом профсоюза. Особенностью правового статуса руководителя профсоюзной организации является то, что на него распространяется действие гражданского законодательства (как на орган юридического лица) и норм трудового права (как на работника, вступившего с профсоюзной организацией (работодателем) в трудовые отношения на условиях трудового договора). Таким образом, когда физическое лицо выступает в качестве органа юридического лица, такие отношения регулируются нормами гражданского права, а в случаях, когда физическое лицо выступает в качестве наемного работника - руководителя, - нормами трудового права.

В соответствии с положениями гл. 43 ТК РФ в случаях, предусмотренных федеральными законами, учредительными документами организации, на членов коллегиального исполнительного органа организации, заключивших трудовой договор, могут распространяться нормы, регулирующие особенности регулирования труда руководителя коллегиального исполнительного органа. Следовательно, правом подписи трудового договора с членами коллегиального исполнительного органа профсоюза обладают те же лица, что и с руководителями, а именно председатель общего собрания (конференции, съезда) или иное лицо, уполномоченное общим собранием.

Трудовые отношения с руководителем и членом выборного коллегиального исполнительного органа профсоюза возникают на основании сложного фактического состава - избрание (делегирование) на выборную должность и трудовой договор. При этом в соответствии с п. 5 ч. 1 ст. 77 ТК РФ трудовой договор работника в связи с переходом на выборную работу (должность) прекращается и заключается новый трудовой договор, но уже с профсоюзом, работником которого он стал. При разработке трудового договора с руководителем и членами коллегиального исполнительного органа профсоюза необходимо учесть следующее: общие положения, регламентирующие трудовые отношения, предусмотренные ТК РФ и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, содержащими нормы тру-

дового права; особенности регулирования трудовых отношений с руководителями и членами коллегиального исполнительного органа организации, предусмотренные положениями гл. 43 ТК РФ, Федерального закона о некоммерческих организациях, Федерального закона об общественных объединениях; особенности правового положения руководящих работников профсоюза с учетом норм, регламентирующих деятельность профсоюзов, а также его устава.

Обязательными для включения в трудовой договор являются следующие условия: место работы, а в случае, когда работник принимается для работы в филиале, представительстве или ином обособленном структурном подразделении организации, расположенном в другой местности, - место работы с указанием обособленного структурного подразделения и его местонахождения; трудовая функция (работа по должности в соответствии со штатным расписанием, профессии, специальности с указанием квалификации, конкретный вид поручаемой работнику работы); дата начала работы, а в случае, когда заключается срочный трудовой договор, - также срок его действия и обстоятельства, послужившие основанием для заключения срочного трудового договора; условия оплаты труда работника, доплаты, надбавки и поощрительные выплаты; режим рабочего времени и времени отдыха (если для данного работника он отличается от общих правил, действующих у данного работодателя); компенсации за тяжелую работу и работу с вредными и (или) опасными условиями труда, если работник принимается на работу в соответствующих условиях, с указанием характеристик условий труда на рабочем месте; условия, определяющие в необходимых случаях характер работы (подвижной, разъездной, в пути, другой характер работы); условие об обязательном социальном страховании работника; другие условия в случаях, предусмотренных трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права. Отдельно отметим, что в трудовом договоре могут предусматриваться дополнительные условия, не ухудшающие положение работника по сравнению

с установленным трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права, с коллективным договором, соглашениями, локальными нормативными актами.

По соглашению сторон в трудовой договор могут также включаться права и обязанности работника и работодателя, установленные трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права, локальными нормативными актами, а также права и обязанности работника и работодателя, вытекающие из условий коллективного договора, соглашений. Таким образом, трудовой договор может состоять из двух или трех разделов: во-

первых, реквизиты, идентифицирующие субъектов, заключивших трудовой договор; во-вторых, основополагающие положения, в которых и содержится смысл заключения трудового договора, названные “обязательные условия”; в-третьих, иные, помимо обязательных, т.е. дополнительные условия, которые не должны ухудшать положение работника по сравнению с установленным трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права, коллективным договором, соглашениями, локальными нормативными актами.

¹ Бюллетень Верховного Суда Рос. Федерации. 2003. № 3.

Поступила в редакцию 06.06.2012 г.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ