



СОВРЕМЕННАЯ НАУКА :
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

ЭКОНОМИКА И ПРАВО № 2 2016 (февраль)

Учредитель журнала Общество с ограниченной ответственностью
«НАУЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

Редакционный совет

- В.Н. Боробов** – д.э.н., проф. Российской Академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ
Ю.Б. Миндлин – к.э.н., доцент, Московский государственный машиностроительный университет
А.М. Абрамов – д.ю.н., проф. Российской таможенной академии
В.И. Бусов – д.э.н., проф. Государственного университета управления
А.М. Воронов – д.ю.н., проф. Финансовый университет при Правительстве РФ
В.А. Горемыкин – д.э.н., проф. Национального института бизнеса
В.И. Дорофеев – д.э.н., проф. г.н.с., НИЦ "Московский психолого–социологический университет"
С.П. Ермаков – д.э.н., проф. Института социально–экономических проблем народонаселения РАН
М.Н. Кобзарь–Фролова – д.ю.н., профессор Российской таможенной академии
Н.А. Лебедев – д.э.н., проф. ведущий научный сотрудник Института экономики РАН
Б.Б. Леонтьев – д.э.н., проф., дир. Федеральн. института сертификации и оценки интеллектуальной собственности и бизнеса
М.М. Малышева – д.э.н., ведущий научный сотрудник Института социально–экономических проблем народонаселения РАН
Б.Л. Межиров – д.э.н., проф. Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
М.В. Мельничук – д.э.н. к.п.н., профессор, Финансовый университет при Правительстве РФ
В.Н. Незамайкин – д.э.н., проф. Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
Н.С. Нижник – д.ю.н., проф. Санкт–Петербургского университета МВД России
И.Н. Рыкова – д.э.н., проф., Зам. директора Научно–исследовательского финансового института
М.А. Рыльская – д.ю.н, доцент Российской таможенной акад.
А.А. Сумин – д.ю.н., проф. Московского университета МВД России

Издатель: Общество с ограниченной ответственностью
«Научные технологии»
 Адрес редакции и издателя:
 109443, Москва, Волгоградский пр–т, 116–1–10
 Тел/ факс: 8(495) 755–1913
 E–mail: redaktor@nauteh.ru
 http://www.nauteh-journal.ru
 http://www.vipstd.ru/nauteh

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере массовых коммуникаций, связи и охраны культурного наследия.
 Свидетельство о регистрации
 ПИ № ФС 77–44914 от 04.05.2011 г.

Scientific and practical journal



В НОМЕРЕ:

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ
 ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ
 БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА
 МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ
 МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ
 ПРАВО

Журнал издается с 2011 года

Редакция:

Главный редактор

В.Н. Боробов

Выпускающий редактор

Ю.Б. Миндлин

Верстка

VIP Studio ИНФО (<http://www.vipstd.ru>)

Подписной индекс издания
 в каталоге агентства «Гресса России» – 10472

В течение года можно произвести
 подписку на журнал непосредственно в редакции

Авторы статей
 несут полную ответственность за точность
 приведенных сведений, данных и дат.

При перепечатке ссылка на журнал
 «Современная наука: актуальные проблемы
 теории и практики» обязательна.

Журнал отпечатан в типографии

ООО «КОПИ–ПРИНТ»

тел./ факс: (495) 973–8296

Подписано в печать 26.02.2016 г.
 Формат 84х108 1/16
 Печать цифровая

Заказ № 0000
 Тираж 2000 экз.

ISSN 2223-2974



СОДЕРЖАНИЕ

CONTENTS

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

М.А. Воробьева – Бизнес-группы: критерии классификации
M. Vorobyeva – Business-groups: classification criteria 4

В.К. Звонар – "Зачистка" и централизация банковского сектора в условиях корректировки базельских требований
V. Zvonar – "Cleansing" and centralization banking sector in the adjustment basel requirements 9

Г.Ю. Казимов – Использование опыта поддержки малого и среднего бизнеса в южном Дагестане на примере республики Азербайджан
G. Kazimov – Using the experience of supporting small and medium businesses in southern Dagestan on the example of Azerbaijan Republic 12

Н.Н. Калькова, А.А. Кальков – Меры государственной поддержки развития возобновляемых источников энергии
N. Kalkova, A. Kalkov – Gender features of bribery in the social and economic relations 16

М.К. Камов – Меры государственной поддержки развития возобновляемых источников энергии
M. Kamov – Measures of state support for the development of renewable energy sources 21

Э.А. Круг – Обеспечение конкурентоспособности промышленного предприятия
E. Krug – Ensuring competitiveness of industrial enterprise 26

Д.В. Лукашин – Развитие Российского предпринимательства: исторический аспект
D. Lukashin – Development of Russian entrepreneurship: historical aspect 31

Д.В. Мушенко – Рассмотрение процесса конкуренции на рынке банковских продуктов в парадигме концепции динамической эффективности
D. Mushenko – The consideration of the competitive process in the market of banking products in the paradigm of dynamic efficiency concept 35

Э.В. Овсебян – Анализ рынка недвижимости в республике Армения
E. Novsepyan – An analysis of the real estate market in the republic of Armenia 43

А. Петрова – Евро-Арктический регион как плацдарм России в Арктике и Европе
A. Petrova – Euro-Arctic region as a springboard of Russia in the Arctic and Europe 49

К.Б. Сафонов – Инновационные технологии управления человеческими ресурсами организации
K. Safonov – Innovative technologies of human resource management of an organization 55

И.В. Смолягин – Влияние реализации ГЧП-проектов на валовой региональный продукт Республики Башкортостан
I. Smolyagin – Effects of the implementation of PPP projects gross regional product of the Republic of Bashkortostan 59

Н.Е. Ядова – Особенности коммуникационного менеджмента в процессе интеграции Российских компаний в мировой бизнес
N. Yadova – Features of communication management in the process of integration of Russian companies into the global business 63

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

М.Ю. Митрофанова, Э.Н. Рябинина – Основные направления повышения собственных доходов республиканского бюджета (на примере Чувашской Республики)
M. Mitrofanova, E. Ryabinina – Main directions of increase of own incomes of the republican budget (on the example of Chuvash Republic) 66

И.Н. Рыкова, Р.С. Губанов – Проблемы финансовых вложений в компании с госучастием: совершенствование дивидендных выплат
I. Rykova, R. Gubanov – Issues of investments in the companies with state participation: improving dividend payouts 71

Г.И. Самсонова, Ю.О. Алтунина, М.И. Самсонов – Проблемы формирования устойчивого финансового механизма организации медиаиндустрии в условиях волатильности внешней среды
G. Samsonova, Y. Altunina, M. Samsonov – The problems of formation of the sustainable financial mechanism organization of the media industry in the conditions of volatility environment 76

О.В. Сергиенко, С.Е. Метелев – Финансовые и налогово-бюджетные механизмы в условиях кризиса
O. Sergienko, S. Metelev – Financial and fiscal arrangements in crisis 80

Т.М. Тарасова, Л.Н. Гончаренко – Формирование налоговой политики: проблемы и перспективы
T. Tarasova, L. Goncharenko – Forming of tax politics : problems and prospects 88

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

М.К. Легенькова – Концептуальные подходы к расчету чистых активов некоммерческих учреждений в системе оценки эффективности общественного сектора
M. Legenkova – Conceptual approaches to the calculation of net assets non-profit institutions in the system of evaluating the performance of public sector 94

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

П.С. Кошелев – Модель оптимизации проекта по выпуску инновационной продукции с учетом износа оборудования
P. Koshelev – Model of optimization of the project on release of innovative production taking into account depreciation of the equipment 100

ПРАВО

А.В. Агафонов – Экологическое право: понятие, предмет и метод
A. Agafonov – Environmental law: concept, subject & method 107

С.В. Алексеев – Олигопсония в антимонопольном законодательстве России <i>S. Alekseev</i> – Oligopsony in Russian antitrust legislation	112
О.А. Анилина – Отчуждение земельного участка в связи с его изъятием для государственных или муниципальных нужд <i>O. Anilina</i> – Alienation of a land plot in connection with its withdrawal for state or municipal needs	117
Е.В. Аристов – Правовые аспекты проблематики бедности: зарубежный (Европейский) опыт преодоления <i>E. Aristov</i> – The legal aspects of problems of poverty: foreign (European) experience overcoming	121
В.Б. Ермилов – Лица несущие гражданско-правовую ответственность при банкротстве организаций <i>V. Ermilov</i> – The person bearing civil liability in bankruptcy organizations	125
Л.В. Зайцева – Непрофсоюзное представительство в коллективных трудовых отношениях <i>L. Zaitseva</i> – Trade Union representation in collective labor relations	128
Ж.Ю. Кабанова – Понятие и классификация следов правонарушений, совершаемых осужденными лицами в исправительных учреждениях <i>Zh. Kabanova</i> – Concept & classification of traces of the offenses committed by sentenced persons in correctional institutions	133
А.В. Кузнецов – Актуальные вопросы применения ч. 1 ст. 76.1 Уголовного кодекса РФ <i>A. Kuznetsov</i> – Topical issues of application of Part 1 of Article 76.1 of the Russian criminal code	136
Н.В. Курза – Особенности соблюдения и исполнения ведомственных нормативных актов как формы их реализации <i>N. Kurza</i> – Some features of departmental compliance and enforcement of regulations as a form of implementation	141
И.Н. Мосечкин – "Перевозка" и "Транспортировка" как элементы объективной стороны преступления <i>I. Mosechkin</i> – "Carriage" and "Transportation" as elements of the actus reus	146
Е.В. Резникова – Правовое регулирование способов и мест распространения рекламы лекарственных средств <i>E. Reznikova</i> – Legal regulation of method and place of distribution of advertising medicines	149
Д.А. Семёнов – Динамика и тенденции преступности в Российской Федерации в конце XX – начале XXI в.в. <i>D. Semenov</i> – The dynamics and trends of crime in Russia in the end of XX century and beginning of XXI century	152
А.В. Сосновских – Влияние православной церкви на кризис в Российской Империи в начале XX века <i>A. Sosnovskikh</i> – The influence of the orthodox church to the crisis in the Russian empire in the early twentieth century	157
В.Г. Степанов-Егянц – Конституционные основы уголовно-правового обеспечения безопасности компьютерной информации <i>V. Stepanov-Egyants</i> – Constitutional basis for criminal law protection of computer data	161



Ю.В. Суродеев – Роль небанковских кредитных организаций в национальной платежной системе <i>Y. Surodeev</i> – The role of nonbank credit institutions in national payment system	165
С.А. Филимонова – К вопросу об основании возникновения отношения по обязательному социальному страхованию <i>S. Filimonova</i> – To a question on the basis of the occurrence ratio of mandatory social insurance	169
М.В. Чесноков – Уголовно – правовой анализ субъекта мошенничества в сфере кредитования, воспользовавшегося служебным положением <i>M. Chesnokov</i> – The criminal law analysis of the fraud subject, who pulls his rank in the field of crediting	174
Е.И. Шейна – Договорная ответственность предпринимателей, как равноправных участников гражданско-правовых отношений <i>E. Sheina</i> – The contractual liability of entrepreneurs as equal participants in civil law relations	177
А.М. Шкуринский – Некоторые способы снижения латентной преступности в США <i>A. Shkurinsky</i> – Some ways of reducing the "Dark figure" of crime in the USA	181
ИНФОРМАЦИЯ	
Наши Авторы / Our Authors	184
Требования к оформлению рукописей и статей для публикации в журнале	186

№ 2 2016 (февраль)

CONTENTS

БИЗНЕС-ГРУППЫ: КРИТЕРИИ КЛАССИФИКАЦИИ

Воробьева Мария Александровна
Аспирант, Московский
государственный институт (университет)
международных отношений МИД России

BYSINESS-GROUPS: CLASSIFICATION CRITERIA

M. Vorobyeva

Annotation

The goal of the paper is to define possible classification criteria for business-groups. It is shown that diversification of business-groups does not allow to define unique classification criteria. Nevertheless we can find a number of different criteria which enable us to create a comprehensive classification of business-groups on the basis of their managerial, structural, legal, financial and socio-economic distinctive features. Therefore, they may be characterized by their integration structure, by the rate of diversification, by the ownership, by the rate of their involvement into the financial sector, by the interaction with the state. As well, as by the organization and control mechanisms. It is shown that according to their structure business-groups may be divided to the pyramidal (hierarchical) ones, and the horizontal ones. According to the financial involvement business-groups may be divided into ones, established in tight connection with a bank (as the industrial-financial groups), and the ones, using alternative financial sources. According to the interaction with the state we may mark the groups which get or get not preferences from the state. The criteria outlined in the paper enable us to have a system view on the variety of the business-groups and to construct their unified classification.

Keywords: business-group, classification, diversification, pyramidal business-groups, cross-board membership, diversification discount, zai-batsu, chebol, keiretsu, business-houses, financial and industrial groups.

Аннотация

Цель настоящей работы – определить возможные критерии классификации бизнес-групп. В работе показано, что разнообразие форм бизнес-групп не позволяет выделить единого критерия их классификации. Однако можно говорить о группе различных критериев, позволяющих создать общую классификацию бизнес-групп. Ниже приводится попытка комплексной классификации бизнес-групп, ставящая целью объединить критерии, относящихся к структурным особенностям, правовым аспектам деятельности групп, их финансовой активности, а также социально-экономическим параметрам их деятельности. Итак, бизнес-группы следует классифицировать по структуре (характеру интеграции), по степени диверсификации, по вовлеченности в финансовый сектор, по типу собственника, по модели взаимоотношения с государством, по механизмам организации и управления. Показано, что по структуре бизнес-группы делятся на пирамидальные (иерархические) и горизонтальные, среди последних выделяются альянсы и сети. По степени диверсификации следует различать сильно диверсифицированные и слабо диверсифицированные бизнес-группы. По вовлеченности в финансовый сектор бизнес-группы можно разделить на возникшие вокруг банка, связанные с банковским (финансовым) сектором непосредственно (наподобие финансово-промышленных групп) и использующие альтернативные источники кредитования. По типу собственника выделяются государственные, семейные и дисперсные бизнес-группы. По модели взаимоотношения с государством различаются бизнес-группы, получающие государственные преференции и конкурирующие. Выделенные в работе критерии классификации позволяют не только упорядочить существующие представления о бизнес-группах и разобраться в их многообразии, но и обеспечивают в своей совокупности возможность построения их единой классификации.

Ключевые слова:

Бизнес-группы, классификация, диверсификация, пирамидальные бизнес-группы, перекрестное представительство в советах директоров, дисконт на диверсификацию, дзайбачу, чеболи, кейрэцу, бизнес-дома, финансово-промышленные группы.

Бизнес-группы играли и продолжают играть существенную роль в экономическом развитии многих стран. "Экономическое чудо" Японии, Республики Корея, НИС первой и второй волны, индустриализация многих стран Латинской Америки и Индии напрямую связаны с деятельностью бизнес-групп. И сегодня до 60% экспорта Республики Корея, 40% продаж в Мексике, почти 30% ВВП Индии производится за счет крупнейших бизнес-групп. Многие диверсифицированные биз-

нес-группы и входящие в них структуры сегодня успешно конкурируют с концентрированными и диверсифицированными корпорациями западного типа на мировых рынках и являются ведущими мировыми ТНК. В этой связи, экономический анализ децентрализованных крупных бизнес-структур представляется необходимым.

Начнем с того, что бизнес-группы представляют собой очень сложный экономический феномен, отличаю-

щийся многообразием национальных форм, гибридность структур, закрытостью финансовых потоков между предприятиями и нередко отсутствием четких контуров. Интерес различных дисциплин к изучению бизнес-групп обуславливает необходимость выработки единого междисциплинарного определения бизнес-групп, что само по себе является нелегкой задачей. Среди основных, часто конкурирующих подходов к определению бизнес-групп следует выделить юридический, организационно-управленческий, финансовый и социологический. Подобное многообразие форм и подходов осложняет компаративный анализ бизнес-групп и присущих им признаков, так что введение некоторой классификации могло бы существенно облегчить их исследование. Однако ситуация усложняется тем, что отдельные бизнес-группы отличаются друг от друга практически по всем возможным экономическим параметрам. Вот почему в случае с бизнес-группами выделение универсального и жестко зафиксированного критерия классификации представляется невозможным, речь должна идти только о системе классифицирующих критериев по некоторым признакам, и даже само выделение подходящих классифицирующих признаков становится актуальной научной проблемой. Существующие зарубежные исследования бизнес-групп уделяют значительно большее внимание финансовым, юридическим и управленческим особенностям бизнес-групп [13], выводя за рамки классификации некоторые, на наш взгляд, существенные экономические и социальные характеристики их деятельности. В этой работе мы попытаемся синтезировать комплексную систему классификации бизнес-групп на основе критерии, относящихся не только к менеджменту, правовым аспектам деятельности групп и их финансовой активности, но и к социально-экономическим параметрам их деятельности. Компаративный анализ деятельности бизнес-групп в развивающихся и развитых экономиках позволяет говорить о том, что данная классификация может претендовать на некоторую степень универсализма.

Первой существенной характеристикой бизнес-групп является их структура, определяющая характер интеграции. По структуре (характеру интеграции) бизнес-группы традиционно делятся на горизонтальные и иерархические (пирамидальные). Среди первых выделяют альянсы и сети [1]. В сетевых бизнес-группах степень интеграции минимальна, а группа, как правило, удерживается за счет неформальных связей, и на сегодняшний день это наиболее редкий вид бизнес-групп. В горизонтальных группах отраслевые предприятия контролируются головным напрямую и, как правило, находятся на одном уровне. При этом каждое из таких предприятий, чаще всего представляющих собой производственную единицу (production unit), может и само являться крупной отраслевой корпорацией, имеющей дочерние и зависимые фирмы. Структура пирамидальных бизнес-групп сложная, многоуровневая, напоминающая структуру крупных диверсифицированных холдинговых корпораций, и в на-

стоящее время значительная часть бизнес-групп представляет собой именно пирамиды. При этом формальные отношения головной компании и зависимых внутри пирамиды могут регулироваться либо за счет долей в уставном капитале, либо за счет доли владения акциями в случае, если компании являются акционерными обществами [13].

В качестве критерия классификации бизнес-групп можно ввести и их вовлеченность в финансовый сектор. Следует отметить, что значительное количество бизнес-групп стремятся (с различной степенью успеха) диверсифицировать свою деятельность в сферу оказания финансовых, банковских и страховых услуг. Однако, говоря о классификации бизнес-групп по степени вовлеченности в финансовый сектор, следует, в первую очередь, сказать о том, играли ли роль в становлении той или иной бизнес-группы банк или группа банков. Учитывая, что одной из основных причин формирования бизнес-групп, является дефицит капитала (в том числе, свободного капитала в виде наличных средств и кредита), объединение бизнес-групп вокруг банка, либо создание своего банка внутри бизнес-группы является весьма логичным. Классическим примером этого являются японские дзайбацу. В других странах, например в Республике Корея, Сингапуре, бизнес-группы не формировались вокруг финансовых и банковских институтов. При этом некоторым из них удалось создать настолько успешные структуры внутреннего кредитования, страхования и логистики, что сегодня они превратились в самостоятельных региональных и глобальных игроков. Существовали и бизнес-группы, которые в принципе не нуждались в помощи банков и осуществляли кредитование и страхование за счет внешних (Китай, Таиланд – государство) или альтернативных внутренних источников (например, индийские бизнес-группы с их неформальными механизмами кредитования). Необходимость классификации бизнес-групп по их отношению к финансовому сектору связана еще и с тем, что в российской экономической науке широко употребим термин "финансово-промышленная группа (ФПГ)". Во избежание путаницы следует иметь в виду, что не все бизнес-группы являются финансово-промышленными группами.

Существенной характеристикой бизнес-групп является и тип собственника. По типу собственника среди бизнес-групп можно выделить государственные, семейные, дисперсные (с рассеянным собственником). Большинство бизнес-групп сегодня относится ко второму и третьему типу. Самым значительным примером страны, в которой практически все бизнес-группы, по крайней мере, формально контролируются государством является Китай. Однако значительная доля государственных бизнес-групп существовала и в других, странах, где участие государства в экономике традиционно было значительным. Так значительное количество государственных бизнес-групп до 1990-х годов функционировало в Сингапуре, а

также в странах Латинской Америки, пока в ходе массовой приватизации активы крупнейших государственных бизнес-групп не приобрели представители богатых семей. В других же странах с заметным государственным участием в экономике, например, в Республике Корея, было принято решение сделать ставку в экономическом развитии на частный сектор. Поэтому корейские чеболи, хотя и действовали под внимательным контролем и руководством государства, все же преимущественно контролируются частным капиталом.

Семейные бизнес-группы, как правило, управляются либо одной семьей (таковых большинство), либо группой семей (японские дзайбацу, британские торговые компании, большинство современных бизнес-групп Таиланда, Тайваня, японские кейрэцу), либо представителями одной общины или этно-конфессиональной группы. Последний случай типичен для бизнес-групп, основанных потомками выходцев из Китая в странах ЮВА, встречается также среди индийских бизнес-групп. Семейные бизнес-группы, несомненно, могут полнее других использовать такое существенное преимущество бизнес-групп, как "неформальные связи" для решения внутрифирменных и стратегических вопросов. Уровень доверия, доступа к информации в них значительно выше, а значит – снижены внутрифирменные риски. Именно в семейных бизнес-группах чаще всего практикуется "скрытое управление" за счет неэкономических механизмов: авторитета, репутации, влияния, перекрестного представительства в советах директоров. Однако в отсутствие четкого и транспарентного порядка передачи руководства именно семейные бизнес-группы более всего подвержены турбулентностям, связанным с передачей управления от первого поколения к последующим, и это усугубляется еще и этнокультурными особенностями стран, в которых они осуществляют свою деятельность.

Если говорить о бизнес-группах с дисперсной (рассеянной) структурой собственности, то они чаще всего обрываются как переходные от государственной или от семейной формы. В результате целенаправленной политики, либо вследствие кризисов такие бизнес-группы предпринимали попытку привлечь капитал, получить господдержку (в случае с частными бизнес-группами), доступ к технологии (в том числе, за счет иностранного капитала), полностью изменить свою бизнес-стратегию, либо маркетинговую стратегию. Как правило, в группах с дисперсной структурой собственности, существует основной (в терминах фондовых бирж – мажоритарный) собственник, однако известны и такие группы, в которых ни один из собственников не имеет даже 10% большинства. Бизнес-группы с дисперсной собственностью являются привлекательными с точки зрения иностранных институциональных инвесторов и приходящих на местный рынок ТНК, которые нуждаются в надежных местных партнерах с разветвленной географической и отрасле-

вой сетью.

Важнейшим критерием классификации бизнес-групп является степень диверсификации. Известно, насколько экономическая теория не поощряет широкую отраслевую диверсификацию, реальная экономическая эффективность которой невозможно объяснить ни с точки зрения сокращения издержек за счет эффекта масштаба (в марксизме – концентрации производства), ни с точки зрения транзакционных издержек, ни с точки зрения установления надежного контроля над поставщиками комплектующих и дистрибьюторами готовой продукции. Организационная теория полагает, что эффективное управление множеством разнородных предприятий с частично пересекающимися отраслевыми портфелями (что нередко встречается в бизнес-группах) невозможно или провоцирует "рассеяние" (divergence) компетентных управленческих ресурсов, которые можно было бы использовать более эффективно в более узконаправленных отраслях. Р. Чандлер в этой связи говорит об "операциональном перегрузе" – ситуации, когда топ-менеджер в случае широко диверсифицированной корпорации вынужден одновременно решать непосильно широкий круг задач [2,3, 4]. Финансовая экономика добавляет к вышеперечисленному списку еще и "дисконт на диверсификацию", связанный с нежеланием инвесторов диверсифицировать свои портфели за счет корпораций, не имеющих специализации на определенной отрасли (секторе), по которой (которому) можно было бы отслеживать финансовое состояние группы. В результате, единственное, чем могут объяснить все вышеуказанные теории широкую отраслевую диверсификацию, это "личными амбициями предпринимателя или топ-менеджера по построению империи"[5,6, 7, 8, 9, 10, 11, 12].

Тем не менее, большинство бизнес-групп имеют широкую или очень широкую отраслевую диверсификацию и, как представляется, это не случайно. Широкая диверсификация бизнес-групп обусловлена стремлением хеджировать риски, связанные с недоразвитостью рынков ресурсов; узостью спроса; желанием захвата доли формирующегося рынка; с поощрительной или, напротив, ограничительной политикой государства. Так, например, бизнес-группы Таиланда вынуждены были расширяться в связи с узостью платежеспособного спроса; в Республике Корея и Индии – в связи с деятельностью государства; в Чили преобладала диверсификация в сферы, связанные с добычей богатых природных ресурсов страны; расширение бизнес-групп Тайваня было, в первую очередь, связано с необходимостью получения технологии у иностранных (американских и британских компаний). В наиболее успешных бизнес-группах, таким образом, диверсификация является частью бизнес-стратегии, в менее успешных, как правило, носит хаотичный характер.

На наш взгляд, весьма информативным и эвристичным критерием классификации бизнес-групп могут слу-

жить их взаимоотношения с государством. В экономической литературе до сих пор не проводилось деление бизнес-групп по модели их взаимоотношений с государством, несмотря на то, что анализу этих отношений уделяется значительное внимание. Тем не менее, представляется, что система классификации бизнес-групп без учета этого параметра была бы неполной, ведь именно экономическая политика государства влияет на формирование тех особенностей рынка, которые обуславливают появление самих бизнес-групп. Следует также отметить, что долгое время было принято считать, что бизнес-группы искажают условия конкуренции в свою пользу, превращая рынок в олигополию или в монополию. Однако последние экономические исследования бизнес-групп показали, что в кросс-страновом срезе не существует значимой корреляции между деятельностью бизнес-групп и монополизацией рынка. В случае, когда экономика страны не является закрытой (допускаются ТНК) и существуют низкие входные барьеры на рынок, достаточно высокий уровень конкуренции сохраняется. Отсутствие однозначной корреляции подтверждается, в том числе, и тем обстоятельством, в ряде стран списки десяти крупнейших бизнес-групп постоянно меняются в результате конкуренции (например, в Индии и Тайване), в других же странах десятилетиями остаются прежними (например, в ЮАР), что свидетельствует об их монопольном положении.

Мы полагаем, что по модели отношения с государством все бизнес-группы можно условно разделять на "получавшие преференции" и "конкурировавшие". Тут необходимо отметить, что в рамках каждой отдельно взятой экономики существовали и те бизнес-группы, которые получали значительную поддержку государства и те, которые были вынуждены конкурировать за право получения такой поддержки или вообще бороться с последствиями "ограничительной" государственной политики. Однако если рассматривать отношения государства и бизнес-групп в срезе мировой экономики в целом, то очевидна разница между прагматичной, поддерживающей, политикой и ограничительной политикой государств.

Бизнес-группы некоторых стран получали преференциальное отношение государства, поскольку контролировали значительную долю рынка. В некоторых случаях государство с помощью крупных бизнес-групп даже координирует все бизнес-сообщество. В Мексике, например, в которой на 25 крупнейших бизнес-групп приходится 40% всех продаж, был создан Мексиканский совет бизнесменов, куда входили только руководители крупных бизнес-групп и были намеренно исключены представители обособленных корпораций, среднего бизнеса и ТНК.

В отдельных странах преференции государства крупным бизнес-группам были связаны с общим националистическим подходом к экономическому развитию, который предусматривал, в первую очередь, импортозамещение и ограничение иностранного капитала, что иногда

приносило и негативные результаты. Так, большинство латиноамериканских бизнес-групп после либерализации в 1980-е-1990-е гг. оказалось неконкурентоспособными на фоне пришедших на местные рынки крупнейших мировых ТНК, и во многом это связано с многолетней протекционистской политикой латиноамериканских государств по отношению к местным бизнес-группам, в итоге сделавшей их неконкурентоспособными.

В ряде авторитарных или недемократических режимов государство целенаправленно вступало в неформальные, преференциальные отношения с бизнес-группами, стараясь решить проблемы экономического развития за счет отдельных секторов экономики и получить конкретные выгоды. Однако ряд авторитарных режимов может являть собой пример добросовестного и разумного "преференциального" отношения к бизнес-группам, которые стали стратегическим ресурсом развития. Как правило, диверсификация таких групп зависела от того, какие отрасли правительство страны считало приоритетными, и была более узконаправленной, чем диверсификация прочих бизнес-групп. Например, диверсификация южнокорейских чеболей и сингапурских бизнес-групп практически полностью определялась экспортной ориентацией.

В странах, где бизнес-группам приходилось конкурировать за поддержку государства это было чаще всего вызвано либо резкими колебаниями политического курса правительства (вследствие оппортунизма или частой смены режимов), либо нежеланием правительства, по крайней мере, формально вмешиваться в условия конкуренции. В первом случае бизнес-группы, как правило, имели широкую отраслевую диверсификацию с целью хеджировать риски, связанные с возможными колебаниями экономического курса. Примерами подобного положения дел могут служить бизнес-группы большинства стран ЮВА (Индонезия, Малайзия и Таиланд). Однако наиболее показательными в этом отношении являются индийские бизнес-группы. Несмотря на то, что с момента обретения страной независимости экономический курс руководства был относительно постоянным, политика "промышленного лицензирования" и высокий уровень бюрократизации ("red tape government") обусловили необходимость широкой, несмежной отраслевой диверсификации первой волны индийских бизнес-групп.

Бизнес-группы, как правило, возникают в условиях плохо развитых рыночных институтов, что подразумевает и достаточно сильную роль государства в экономике. Случаев, когда государство не вмешивалось в условия конкуренции между бизнес-группами немного, периоды государственного "неучастия", как правило, сменялись периодами целенаправленной "поощрительной" или "истребительной" политики в отношении бизнес-групп. Однако следует признать, что в таких странах, как послевоенная Япония, Тайвань и даже Индия, а также в большин-

стве развивающихся экономик 1990-х гг. бизнес-группы существовали в условиях конкуренции друг с другом. Это по-разному отразилось на их размерах, организационной структуре и стратегиях.

Следует также понимать, что не только государство оказывало прямое или косвенное влияние на деятельность бизнес-групп, но и бизнес-группы в силу своего значения для национальной экономики оказывали и оказывают значительное влияние на государственную экономическую политику. Кроме того, следует учитывать и тот факт, что политический ресурс бизнес-групп, наряду с прочими, нередко использовался в качестве конкурентного преимущества. Он мог выражаться в формальном (объединение, участие в политических партиях и органах власти) и неформальном (личные связи с властью) видах.

Итак, стратегии бизнес-групп во многом определяются характером их взаимоотношений с государством: умеренная, целенаправленная поддержка в рамках стратегических приоритетов экономического развития усиливает позиции бизнес-групп, делает их диверсификацию более осмысленной и направленной. Волюнтаристская поддержка бизнес-групп, основанная на личной заинтересованности представителей власти, часто прикрываемая популистскими и националистическими лозунгами, как правило, способствует их укрупнению, но при этом ослабляет их конкурентоспособность. Ограничительная же политика в отношении бизнес-групп, с одной стороны, препятствует росту и отвлекает ресурсы на ведение "неэкономической" борьбы, но, с другой, может стать и основой нестандартных бизнес-стратегий.

Подведем некоторые итоги. В силу разнообразия существующих форм бизнес-групп невозможно выделить единого критерия их классификации, но можно говорить о существовании системы различных критериев. Бизнес-группы можно классифицировать по структуре (характеру интеграции), по степени диверсификации, по вовлеченности в финансовый сектор, по типу собственника, по модели взаимоотношения с государством, по механизмам организации и управления. По структуре бизнес-группы делятся на пирамидальные (иерархические) и горизонтальные, среди последних можно выделить альянсы и сети. По степени диверсификации различаются сильно диверсифицированные и слабо диверсифицированные бизнес-группы. По вовлеченности в финансовый сектор бизнес-группы делятся на возникшие вокруг банка, связанные с банковским (финансовым) сектором непосредственно (наподобие финансово-промышленных групп) и использующие альтернативные источники кредитования. По типу собственника имеет смысл выделять государственные, семейные и дисперсные бизнес-группы. По модели взаимоотношения с государством различаются бизнес-группы, получающие государственные преференции и конкурирующие. Выделенные нами критерии классификации позволяют упорядочить существующие представления о бизнес-группах, разобраться во всем их многообразии, а в своей совокупности могут служить основанием для построения их общей классификации. Полученные результаты могут найти применение в теоретических исследованиях процессов диверсификации, при анализе конкретных бизнес-групп и сравнительном анализе различных широко диверсифицированных форм капитала, а также в страновых исследованиях.

ЛИТЕРАТУРА

1. Granovetter M. Coase Revisited: Business Groups in Modern Economy. *Industrial and Corporate Change* (Oxford, subscription), 1995. 4/1,93–130
2. Chandler A.D. *Strategy and Structure. Chapters in History of American Industrial Enterprise.* Cambridge, MA: MIT Press, 1962.
3. Chandler A.D. *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business.* Cambridge, MA: Belknap Press, 1977.
4. Chandler A.D. *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism.* Cambridge, MA: Belknap Press, 1990.
5. Khanna T. Business Groups and Social Welfare in Emerging Markets: Existing Evidence and Unanswered Questions. *European Economic Review*, 2000. 44/4–6,748–61.
6. Khanna T., Palepu K. Why Focused Strategies May Be Wrong For Emerging Markets. *Harvard Business Review*, 1997. 75/4; 41–51.
7. Khanna T., Palepu K. Policy Shocks, Market Intermediaries and Corporate Strategy: The Evolution of Business Groups In Chile and India. *Journal of Economics and Management Strategy*, 1999. 8/2; 271–310.
8. Khanna T., Palepu K. Is Group affiliation Profitable in Emerging Markets? An Analyses of Diversified Indian Business Groups. *Journal of Finance*, 1999. 55/2:867–91.
9. Khanna T., Yafeh Y. Business Groups and Risk Sharing in the World. *Journal of Business*, 2005. 78/1:301–40.
10. Khanna T., Yafeh Y. Business Groups in Emerging Markets: Paragons or Parasites. *Journal of Economic Literature*, 2007. 45/2: 331–72.
11. Khanna T., Palepu K. The Future of Business Groups in Emerging Markets: Long Run Evidence from Chile. *Academy Management Journal*, 2000. 43/3:268–85 (online subscription).
12. Khanna T., Palepu K. The Evolution of Concentrated Ownership in India^ Broad patterns and History Of the Indian Software Industry. in R.Morck (ed.), *A History of Corporate Governance around the World: Family Business Groups to Professional Managers.* Chicago: University of Chicago Press, 2005. 283–320.
13. *The Oxford Handbook of Business Groups.* Oxford: Oxford University Press, 2010 (p. 799).

"ЗАЧИСТКА" И ЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА В УСЛОВИЯХ КОРРЕКТИРОВКИ БАЗЕЛЬСКИХ ТРЕБОВАНИЙ

"CLEANSING" AND CENTRALIZATION BANKING SECTOR IN THE ADJUSTMENT BASEL REQUIREMENTS

V. Zvonar

Annotation

The problem of development of the banking sector in Russia, as well as the reasons for the selection of frequent cases of CBR licenses. Only in 2015, the Central Bank revoked the licenses of 100 banks, these measures suggest a possible monopolization of the banking sector in the Russian Federation, which in turn could adversely affect the standard of living of the population. In response to the events of 2007–2009 were introduced by Basel 3 requirements. However, if European banks to quickly and successfully adapt to increased regulatory requirements, the Russian banks were not ready for these changes, but not which ones did not meet even the requirements of Basel 2. As a result, banks have been unable to adapt to the new requirements have lost their licenses to conduct banking activities.

Keywords: financial institution regulator, regulation, mega-regulator, the financial market, sanctions, withdrawal of licenses, closure of banks, Basel.

Звонар Виталий Константинович
Аспирант, Российский
Университет Дружбы Народов,
каф. Макроэкономического
Регулирования и Планирования

Аннотация

В статье рассматривается проблема развития банковского сектора в России, а также причины участвовавших случаев отбора лицензий ЦБ РФ. Только за 2015 год, Центральный банк отозвал лицензии у 100 банков, данные меры говорят о возможной монополизации банковского сектора в РФ, что в свою очередь может негативно повлиять на уровень жизни населения. В качестве ответных мер на события 2007–2009 годов были введены требования Базель–3. Однако если европейские банки быстро и успешно адаптируются к усилению требований регуляторов, то российские банки оказались не готовы к данным изменениям, а не которые из них не соответствовали даже требованиям Базель–2. Вследствие чего, банки не сумевшие адаптироваться к новым требованиям лишились лицензий на осуществление банковской деятельности.

Ключевые слова:

Финансовый институт, регулятор, регулирование, мегарегулятор, финансовый рынок, санкции, отзыв лицензии, закрытие банков, Базель.

В сентябре 2013 года Центральный банк приобрел функции регулятора всех финансовых институтов, с тех пор он называется мегарегулятором. Летом 2014 года, глава Центрального банка Эльвира Набиуллина для стабилизации данного сектора, сильно ужесточила его регулирование, однако стабильности пока не наблюдается. ЦБ проводит проверку банков для противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и Финансированию Терроризма, а также на предмет скрытых вкладов [1]. По словам Эльвиры Набиуллиной, это делается для защиты инвестиций вкладчиков, но так ли это на самом деле?

Если провести анализ финансового состояния банков, которые занимают от 50 до 300 места по размеру активов, то тех, кто себя хорошо чувствует с финансовой точки зрения, едва ли соберется несколько десятков. Некоторые из них нашли свою уникальную нишу, благодаря чему находятся на плаву, либо имеют поддержку хороших акционеров [2]. К сожалению, остальные банки борются за выживание.

Еще в октябре 2015 года, ЦБ назначил 160 уполномоченных представителей в крупнейшие российские банки, для проверки и мониторинга их деятельности[3]. Это должно поспособствовать уменьшению рисков и принятию мер для сохранения стабильности банков.

Вообще, по мнению многих экспертов, в рамках действующей российской экономики может быть около 400 благополучных банков. В связи с этим можно сделать вывод, что отзыв лицензий будет продолжаться.

Централизация банковского сектора

Примерно с 1991 года, банковская система РФ постепенно стала становиться на европейские рельсы. Вследствие чего началось присоединение к международному соглашению "Базель I". Данное соглашение было применено в России в полном масштабе, а с 2004 года планировался переход на "Базель II". На практике оказалось, что система "Базель II" менее успешная, чем ее предшественник. Из-за сбоев стандарта, большое число

заемщиков из развивающихся стран оценивались, как очень рискованные.[1] С 1 января 2014 года, банковский регулятор, так и не завершив полностью переход на "Базель III", в ускоренном темпе начал внедрять систему "Базель III", что привело к сложностям у банков из списка выше ТОП-50. Данные меры были приведены в действие, чтобы не повторить банковский кризис 2008 года, когда банкротство нескольких крупнейших банков провоцирует мировой финансовый кризис. В первую очередь данные соглашения заставляют банки увеличивать собственный капитал и соблюдать нормативы ликвидности. После введения новых требований, банкам дали квартал для того, чтобы они смогли подстроиться к предъявляемым требованиям. Далее по окончании данного срока, те банки, которые не соблюли указания ЦБ РФ, получили предписания и замечания. Одумавшиеся банки получили еще немного времени на исправление ситуации. Те же, кто не внял указанию "сверху" остались без лицензий, а их деятельность было приостановлена. Практически у всех ЦБ обнаружил грубейшие нарушения: от вывода капитала до различных обнальных схем.

Основная тенденция закрытия кредитных организаций путем отбора лицензий со стороны ЦБ РФ, началась в 2014 году. Именно тогда было закрыто 86 банков, по сравнению с 30 закрытыми банками в 2013 году. 2015 год порадовал нас положительной тенденцией роста количества закрываемых кредитных организаций, на этот год пришлось 100 банков. Следуя такими темпами, уже лет через 10, в России может остаться до 50 банков. Правительство под видом борьбы с коррупцией и правонарушениями закрывает мелкие банки, однако, некоторым крупнейшим российским банкам данная ситуация идет во благо. Так "Сбербанк" и "ВТБ 24" наращивают свои активы путем продажи населению "надежды" на стабильность и гарантии безопасности накоплений. Хранить деньги в стеклянных банках и под матрасом уже давно не представляется актуальным. В связи, с чем население хранит их в безналичной форме на банковских счетах, да еще и под привлекательными процентными ставками, около 15% годовых, при инфляции в 12,9%. Для сравнения, вклады в долларах или евро в среднем колеблются до 5% годовых, при инфляции до 1%. Обычные граждане наблюдают, как мелкие банки закрываются один за другим, теряются вклады более 700 тысяч рублей (теперь уже более 1.4 млн. руб.), с расчетных счетов компаний пропадают средства, не проходят транзакции и деньги "зависают", что подрывает сделки многих предпринимателей. В результате всего этого хаоса доверие населения подрывается, и люди уходят к стабильным и крупным банкам, даже не смотря на то, что у таких банков низкие процентные ставки.

По заявлению Центрального банка РФ, ликвидация кредитных учреждений происходит по двум причинам.

Первая причина, это сомнительные операции, чаще всего в рамках нарушения закона № 115-ФЗ. Вторая причина состоит в том, что банки относятся к категории финансово неустойчивых, т.е. не соблюдают норму ликвидности, обладают недостаточным собственным капиталом, а также вкладывают деньги клиентов в высоко рискованные проекты.

Если провести анализ прироста капитала в банках с государственным участием, то можно сделать вывод, что вскрытие коррупционных схем у мелких частных банков, служит прикрытием для увеличения капитализации крупнейших российских банков. Очень выгодно брать у государства и населения деньги под 8-11% годовых, что ниже инфляции, составляющей 12,9%, а выдавать те же деньги в реальном секторе под 15-35% годовых. Выходит, что проценты по вкладам у крупных банков остаются на месте, маленькие банки, которые могли предложить своим клиентам более выгодные условия закрываются и населению больше ничего не остается, кроме как нести свои деньги в крупнейшие банки РФ. Устранение конкурентов нерыночными способами с помощью Центрального банка действует разрушительно на экономику России. Процентные ставки ниже инфляции и постоянное закрытие многих, даже стабильных банков внушает недоверие у населения к данной системе, в результате чего людям проще купить валюту и ждать, пока она возрастет. А, чем выше спрос, тем больше цена. Этот фактор в совокупности со многими другими ослабляет курс рубля.

Заключение

Подведя итоги 2015 года, можно сказать, что западные санкции отразились на многих российских финансовых институтах. До санкций крупнейшие банки имели доступ к иностранному капиталу, однако после введения ограничений, западные рынки стали для них закрыты. В то же время настало время банкам рассчитывать с западными коллегами по крупным валютным займам. Появление трудностей в экономике России и скачки курса доллара усугубили положение. В результате роль ЦБ, как крупнейшего кредитора возросла. Главенствующие банки получили поддержку от государства в виде докапитализации, это позволило всей системе с трудом, но устоять. По данным Центрального банка, на конец 2015 года банки из ТОП-5 ощутили прирост собственного капитала на 4,14%, для сравнения, в 2014 году, прирост составил 19,1%.[3] Шок, который был вызван резкими изменениями прошел, и экономика постепенно приспосабливается к кризису, однако все трудности еще только впереди. Благодаря плавающему курсу рубля, экономика адаптировалась и вышла из-под внешнего давления. Банковская система Российской Федерации, в данный момент держится на обезболивающих вливаниях средств со стороны государства. Однако обезболивание ситуацию не

спасет, необходимо решать проблему. Скорее всего, ближайшие несколько лет банки будут поддерживать нынешнее свое состояние с ростом в 3–5% в год.

Ни для кого не секрет, что цена на нефть оказывает прямое влияние на экономику РФ. Многие эксперты прогнозируют в среднесрочной перспективе рост цены на нефть в диапазоне до 60\$ за баррель, в связи с уменьшением инвестиционных вливаний в добычу сырья, а также исчерпанию некоторых небольших месторождений. По расчетам ЦБ, при цене в 35\$ за баррель, банковская система РФ выдержит с небольшими потерями. Однако в настоящий момент, при цене в 30\$ за баррель нефти, наша банковская система несет большие потери, а часть бюджета компенсируется благодаря слабому рублю при экспорте нефти. С возвращением Ирана на рынок нефти, ощущается перенасыщение рынка, и цена опускается все ниже. В настоящее время, компании, чья себестоимость производства нефти довольно высока, испытывают трудности уже при цене в 30\$ за баррель. Все же, если цены и дальше будут опускаться, то в мире постепенно начнет сокращаться количество добываемой нефти, следовательно, и количество предложения на рынке уменьшится, а с уменьшением предложения должен произойти отскок цен. И чем сильнее упадет цена

сейчас, тем сильнее отскок цен нас ожидает, который постепенно должен более менее стабилизировать экономическую ситуацию в России.

На основе рассмотренного материала автор сделал вывод, о том, что политика Центрального банка не всегда столь чиста и направлена на стабилизацию экономики России. Жесткое регулирование финансово-банковских институтов душит более слабых игроков рынка, тем самым вызывая недоверие у населения к банкам. Благодаря ослаблению конкуренции в банковском секторе, крупные игроки увеличивают количество вкладчиков, не предоставляя для них инвестиционных благ. Единственное, чем могут привлекать такие банки, так это своей стабильностью и низким уровнем риска. По мнению автора, крупнейшие банки находятся в сговоре с такой правительственной организацией, как Центральный банк РФ и с каждым годом количество более слабых банков и уровень конкуренции в данном секторе будет уменьшаться. Все это породит низкие ставки по депозитам и огромные по кредитам. В результате роста стоимости кредитования и низкой инвестиционной привлекательности со стороны иностранных инвесторов, снизится уровень роста малого и среднего бизнеса, что в свою очередь негативно скажется на всей экономике РФ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Измалкова Е.А. Центральный банк в системе рефинансирования коммерческих банков // Вестник ОГУ. 2010. №13 (119).
2. Новости. // Центральный банк РФ. Новое на сайте. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/news.aspx>
3. Статистика. // Центральный банк РФ. Показатели деятельности кредитных организаций. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/?PrftId=pdko_sub

© В.К. Звонар, (zvona@go.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОПЫТА ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ЮЖНОМ ДАГЕСТАНЕ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ АЗЕРБАЙДЖАН

USING THE EXPERIENCE OF SUPPORTING SMALL AND MEDIUM BUSINESSES IN SOUTHERN DAGESTAN ON THE EXAMPLE OF AZERBAIJAN REPUBLIC

G. Kazimov

Annotation

The article deals with the experience of supporting small and medium business in Azerbaijan and its applicability in southern Dagestan. The author pays attention to the performance of the general economic development of the country. It illustrates the advantages and disadvantages of small and medium business in Azerbaijan and finds the reasons for choosing this country for comparison. The same paper contains a description of the business climate of Southern Dagestan and conditions for the possibility of its increase.

Keywords: The Republic of Azerbaijan, southern Dagestan, SME, experience, the business climate.

Казимов Геягулы Юсуфович

*Негосударственное образовательное
учреждение высшего профессионального
образования, Социально-педагогический
институт, г.Дербент*

Аннотация

В статье рассматривается опыт поддержки малого и среднего бизнеса Азербайджана и возможность его применения в Южном Дагестане. Автор уделяет внимание показателям общего экономического развития страны. Иллюстрирует достоинства и недостатки системы малого и среднего бизнеса Азербайджана и делает вывод о причинах выбора именно этой страны для сравнения. Так же работа содержит описание делового климата Южного Дагестана и условия для возможности его повышения.

Ключевые слова:

Республика Азербайджан, Южный Дагестан, малое и среднее предпринимательство, опыт, деловой климат.

Взарубежных странах малый и средний бизнес развивается более быстрыми темпами, чем в России. Данный субъект имеет большое значение, так как малые и средние предприятия представляют собой базу для устойчивого развития экономики любой страны.

Многолетний опыт развития малого и среднего предпринимательства показал, что этот актор в сфере экономических отношений играет существенную роль в экономике той или иной страны, стимулирует конкуренцию, побуждая тем самым крупные компании внедрять новые технологии и модернизировать производство. Кроме того, малые и средние предприятия являются одним из основных источников налоговых поступлений в стране. Гибкость малого и среднего бизнеса превращает его в своеобразную "подушку безопасности" на случай развития кризисных сценариев.

Особенно возрастает значение малого и среднего бизнеса, если государство, в особенности, Россия, придерживается курсу импортозамещения. Большую часть импортных товаров могут производить малые и средние предприятия республик, в частности, такой регион Рос-

сийской Федерации, как Южный Дагестан.

Однако Южный Дагестан имеет достаточно низкие показатели в сфере развития и поддержки малого и среднего бизнеса по сравнению с остальными регионами России. В течении продолжительного периода Дагестан являлся дотационным регионом, получая около 90% бюджетных расходов из федерального бюджета. Развитие и модернизация малого и среднего предпринимательства в Южном Дагестане остается одним из главных направлений, которое позволит снизить зависимость региона от трансфертов из федерального бюджета, снизить уровень безработицы и в следствие этого социальное напряжение, повысив тем самым уровень благосостояния населения республики.

Для Южного Дагестана особенно актуальным становится изучение опыта поддержки малого и среднего бизнеса соседней Республики Азербайджан, поскольку экономика данной страны характеризуется стабильностью, динамичным ростом и благоприятным климатом для иностранных инвестиций.

Рассмотреть пример Азербайджана стоит потому, что и Азербайджан, и Дагестан обладают схожими факторами, определяющими направление экономического развития. Среди них можно выделить следующие: выход к Каспийскому морю, запасы нефти и газа, наличие других природных ископаемых (медь), рекреационные ресурсы, схожие климатические условия, общая история развития. Кроме того, структура промышленного производства экономик как Азербайджана, так и Южного Дагестана представлены топливно-энергетической отраслью, металлургией, машиностроением, химической промышленностью и развитым аграрным сектором.

Сейчас Азербайджан представляет собой аграрно-индустриальную страну с динамично развивающейся экономикой. Объем ВВП Азербайджана в 2015 году составил около 54 млрд. манатов, что превышает показатель 2014 года на 1,1%, по данным Государственного комитета по статистике Азербайджана. За указанный период не нефтяной сектор экономики Азербайджана увеличился на 1,1% по сравнению с 2014 годом, и как следствие, его доля в ВВП страны достигла почти 70%. Сейчас больше половины ВВП Азербайджана было сформировано в сферах производства, из которых 34% – в промышленности, 12% – в строительстве, 6% – в сельском, лесном и рыболовном хозяйстве. [8].

В Азербайджане процесс развития малого и среднего бизнеса начался во времена бывшего президента Республики Гейдара Алиева. Современная экономическая политика, проводимая Азербайджаном, направлена в первую очередь на диверсификацию экономики, снижение зависимости от нефтяного сектора, динамическое и устойчивое развитие не нефтяного сектора. В рамках данной политики индустриализации особое внимание уделяется развитию не нефтяной промышленности, в том числе особое внимание уделяется поддержке малого и среднего бизнеса. [9]

Результаты политики диверсификации находят свои отражения в развитии не нефтяного сектора Азербайджана. Так, основными приоритетными отраслями в развитии малого и среднего бизнеса в Азербайджане считаются информационно-коммуникационные технологии, туризм, транспорт, энергетика, особенно возобновляемая и альтернативная, переработка аграрной продукции. Особенно важны сельскохозяйственная и туристическая отрасли. Доля малого и среднего бизнеса достигла 42% в 2014 году, что составляет 37–38 миллионов манат. Сейчас в южном Дагестане малые и средние предприятия также представлены в сфере сельского хозяйства (22,1%), торговле (16,6%), строительстве (15%) и обрабатывающих производств (20,6%) [6], но, в отличие от Азербайджана, практически отсутствуют в туристическом секторе и ИКТ. Так, во-первых, южный Дагестан мо-

жет выбрать именно эти направления для поощрения созданий предприятий малого и среднего бизнеса. Кроме того, выбор данного направления приведет к снижению безработицы в Дагестане, ведь около половины занятого населения Азербайджана трудятся именно в данных сферах (учитывая смежные отрасли).

Во-вторых, одной из мер, направленных на развитие малого и среднего бизнеса в Южном Дагестане, может стать создание и поддержка благоприятного делового климата. В регионе необходима правовая база для предпринимательской деятельности. В Республике Дагестан уже принимаются программы по поддержке малого и среднего предпринимательства, как "Развитие малого и среднего предпринимательства в Республике Дагестан на 2012–2015 годы". Но отметим, в Азербайджане, например, в рамках этой базы также были приняты Законы "О предпринимательской деятельности", "Об антимонопольной деятельности", "О земельной реформе", "О товарной бирже", "О банках", "Об акционерных обществах", "О ценных бумагах", "Об урегулировании проверок, проводимых в сфере предпринимательства, и защите прав предпринимателей"[5], так же с недавних пор действуют современные Налоговый и Таможенный кодексы. Кроме того, в стране приняты к исполнению различные госпрограммы по поддержке отраслей экономики и стимулированию субъектов малого и среднего предпринимательства. Успешно внедряются такие формы, как "единое окно" для электронной регистрации бизнеса, централизованный государственный реестр проверок субъектов предпринимательства и интерактивный портал "электронного правительства".

В-третьих, особое внимание следует уделять таким показателям, как легкость регистрации предприятий и собственности, сложность в получении кредитов и разрешений на строительство, электроснабжение, уровень защиты миноритарных инвесторов, вопросы налогообложения, условия международной торговли и др. Согласно рейтингу, построенному Национальным институтом системных исследований проблем предпринимательства, Республика Дагестан занимает последнее место, хотя по уровню государственной поддержки малого и среднего предпринимательства Республика Дагестан занимает 37 место среди 83 субъектов страны по уровню развития малого и среднего предпринимательства [1].

По сравнению с Дагестаном, Республика Азербайджан имеет удовлетворительный рейтинг ведения бизнеса. По данным группы Всемирного Банка, Республика Азербайджан занимает 63 место из 189 стран по условиям ведения бизнеса, по данным исследования Doing Business 2016. По сравнению с рейтингом 2015 года, в стране произошли значительные улучшения качества среды для предпринимательской деятельности.

Азербайджан прибавил 4 пункта по сравнению с 2015 годом и поднялся на 7-ое место по легкости регистрации предприятий. Улучшение связано с сокращением административных процедур и временных издержек. Теперь количество процедур составляет всего 2, хотя в общем по Европе и Центральной Азии показатель составил 4,7, а для регистрации занимает в среднем 3 дня (10 дня для Европы и Центральной Азии), а стоимость регистрации минимальная – 1,2% от дохода на душу населения. Кроме того, в Азербайджане отсутствует необходимость наличия уставного капитала.

В 2013 году была упрощена процедура получения разрешений на строительство посредством принятия нового Строительного кодекса Азербайджанской Республики, который рационализировал процесс выдачи разрешений на строительство и установил временные лимиты на некоторые процедуры [5]. Несмотря на то, что позиции в рейтинге все еще невысоки, индикатор увеличился на 24 пункта с предыдущим годом и достиг 114 места.

Несмотря на то, что количество дней, в течение которых осуществляется подключение к системе электроснабжения достигает 87, данный показатель ниже среднего по Европе и Центральной Азии на 31,5 дня, а стоимость подключения меньше аналогичного показателя региона в 4 раза – 104% от дохода на душу населения.

Высокое место в рейтинге ведения бизнеса Азербайджан занимает по показателю легкости регистрации собственности. Согласно докладу Doing business 2016, страна оказалась на 22 месте, что объясняется меньшим количеством процедур (3 дня против среднего показателя 5,4 в Европе и центральной Азии), временем (8,5 дня по сравнению с 22 в регионе) и стоимостью (0,2% от стоимости объекта недвижимости).

Республика Азербайджан также поднялась на 18 пунктов по сравнению с рейтингом 2015 года по показателю защиты миноритарных инвесторов и оказалась на 36м месте. Высокие позиции в рейтинге ведения бизнеса 2016 страна занимает также и по легкости налогообложения. Во-первых, количество платежей в год сокращено до 7, что значительно упрощает ведение предпринимательской деятельности по сравнению с показателями Европы и Центральной Азии – 19,2 раза. Кроме того, затраты времени на 37,7 часов меньше, чем в регионе. Налоговый режим для хозяйствующих субъектов включает налог на прибыль, НДС, акциз, промысловый налог, земельный налог, транспортный налог. Прибыль предприятий (резидентов и нерезидентов Азербайджанской Республики) облагается налогом по ставке 20 %[5].

Особое внимание Южному Дагестану стоит уделить упрощению ведения внешнеторговой деятельности по-

средством оптимизации внутренних процедур таможенного контроля. В рамках проводимых реформ в области предпринимательства с 1 января 2008 законодательством был введен принцип "единого окна". Ранее процедура оформления компании включала в себя регистрацию в нескольких государственных органах (Министерство юстиции, налоговые органы, фонд социального страхования и комитета статистики), но с принятием данного принципа предприятия обязаны зарегистрироваться только в Министерстве по налогам. Так же правительство Азербайджана установило определенный срок в 3 дня в течение которого коммерческие организации должны пройти государственную регистрацию в Министерстве по налогам. Время таможенного оформления на контрольно-пропускных пунктах сократилось до 15–20 минут против 2–3 часов до внедрения новых принципов работы.

40-ую позицию из 189 стран Азербайджан занимает по индикатору обеспечения исполнения контрактов. Количество дней, требуемых для подачи иска, судебного разбирательства, принятия и исполнения судебного решения почти в 2 раза меньше, чем в Европе и Центральной Азии – показатель составил 277 дней. Кроме того, стоимость юридических услуг и судебных издержек значительно ниже, чем в регионе (18,5 % от суммы иска против 26,2%).

Еще, одним из главных факторов, способствующих развитию малого и среднего бизнеса в Азербайджане, является привлечение иностранных инвестиций. В отношении иностранных инвестиций Азербайджан проводит политику открытых дверей: для зарубежных инвесторов не требуется каких-либо специальных разрешений, и они пользуются всеми возможностями, созданными для местных инвесторов. О результатах инвестиционной политики, направленной на развитие не нефтяного сектора и в целом, на диверсификацию экономики, можно судить и по отраслевой структуре инвестиций. Так, из 192 млрд. манат, инвестированных в экономику Азербайджана за годы независимости, более 112 млрд. манат приходится на долю не нефтяного сектора.

По степени конкурентоспособности экономики и ее привлекательности для инвесторов Азербайджан уже многие годы признается одним из наиболее передовых государств в СНГ. Такие оценки вполне оправданы, если принять во внимание, что за последние два десятилетия в экономику страны было привлечено порядка 273 млрд. манат около половины из которых приходится на зарубежные капиталовложения. Особенно внимание уделяется сектору информационно-коммуникационных технологий, в который Азербайджан получил почти 160 млн. манатов [4] за первое полугодие 2015 года.

Высокая инвестиционная привлекательность Азер-

Азербайджана подтверждается рейтингами Всемирного экономического форума, оценками ряда рейтинговых агентств и другими авторитетными международными структурами. Так, к 2025 году, Азербайджан намерен приблизиться к группе стран с "самым высоким уровнем человеческого развития", из категории стран с "высоким человеческим развитием" согласно классификации программы развития ООН.

Одним из результатов успеха, производимой экономической политики выступают позиции Азербайджана в международных рейтингах. Так, согласно данным доклада Мирового Экономического Форума Азербайджан занял 40 место в рейтинге глобальной конкурентоспособности. Отметим значительное улучшение позиции Азербайджана – страна поднялась на 30 пунктов по сравнению с 2008 годом.

Азербайджан продолжает улучшать конкурентоспособность своего региона, укрепляя свои сильные стороны. В стране создана благоприятная макроэкономическая среда (10-ое место в рейтинге стран). Кроме того, отмечается высокая эффективность рынка рабочей силы (30-е место).

Согласно исследованию индексов экономической свободы организации Heritage Foundation в 2015 году,

Азербайджан занял 85 место по уровню Индекса экономической свободы (Index of Economic Freedom) с оценкой 61,3. В Азербайджане денежные доходы населения более чем втрое превышают инфляцию, и это дает основание говорить о том, что благосостояние граждан улучшается, а позитивная динамика усиливается с каждым годом, а экономическая свобода приносит относительно быстрые и ощутимые результаты.

Таким образом, Республика Азербайджан представляет собой динамично развивающуюся на постсоветском пространстве экономику, в которой с каждым годом увеличивается роль малого и среднего бизнеса. Данный сектор экономики уже определяет темпы роста экономики и ВВП страны и способствует решению социально-экономических проблем. Поэтому Республике Дагестан, в частности, Южному Дагестану, следует применить опыт внедрения малого и среднего бизнеса соседней страны и уделить особое внимание финансовой поддержки малых и средних предпринимателей; упрощению нормативной базы, административных процедур; содействию малому и среднему бизнесу в сфере информационно-коммуникационных технологий, туризма и инноваций; поддержанию конкуренции на рынке, повышению конкурентоспособности региона, в том числе, в целях выхода на зарубежные рынки; и поддержка различных форм сотрудничества между малыми и средними предприятиями.

ЛИТЕРАТУРА

1. В.В. Бувев, Ф.С. Сайдуллаев, А.М. Шестоперов, Индекс развития малого и среднего предпринимательства в регионах России. Информационно-аналитический доклад. Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства. М.: НИСИПП 2013. С. 17–18.
2. ВВП Азербайджана продолжает снижаться, Экономика и Финансы, 2015 [электронный ресурс] <http://www.contact.az/docs/2015/Economics&Finance/041500112671ru.htm#.VqYUP5qLTcs>
3. Государство – опора бизнеса. Зияд Самедзаде: Инвестиционная политика проводится исходя из интересов общества и экономической безопасности страны [электронный ресурс] <http://www.rg.ru/2014/06/30/samedzade.html>
4. Инвестиции в IT сектор Азербайджана выросли в 2,5 раза, 2015 [электронный ресурс] http://www.bakutel.az/2015/index.php?p=news__read&t=top&q=349&l=ru
5. Исследование специфики ведения в Азербайджане предпринимательской деятельности ООО "Центр гражданского анализа и независимых исследований" "ГРАНИ" [электронный ресурс] <http://permtpp.ru/upload/iblock/37e/spetsifika-vedeniya-v-azerbaydzhan-predprinimatelskoy-deyatelnosti.pdf>
6. Малое и среднее предпринимательство, Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Дагестан http://dagstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_is/dagstat/ru/statistics/enterprises/small_and_medium_enterprises/
7. Обзор экономики Азербайджанской Республики [электронный ресурс] http://www.ved.gov.ru/exportcountries/az/about_az/eco_az/
8. Сектор услуг обеспечил почти 40% ВВП Азербайджана в 2015 году, Новости бизнеса и экономики, 2016 <http://www.trend.az/business/economy/2483490.html>
9. Юлия Медведева Кто мешает малому бизнесу в Азербайджане? (наши проблемы), 2015 [электронный ресурс] <http://haqqin.az/news/40031>
10. Index of Economic Freedom 2015, The Heritage Foundation [электронный ресурс] <http://www.heritage.org/index/ranking>
11. Small entrepreneurship in Azerbaijan – The State Statistical Committee of the Republic of Azerbaijan [электронный ресурс] <http://www.stat.gov.az/source/entrepreneurship/indexen.php>
12. The Global Competitiveness Report 2015–2016 [электронный ресурс] http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf

ГЕНДЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ВЗЯТОЧНИЧЕСТВА В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

GENDER FEATURES OF BRIBERY IN THE SOCIAL AND ECONOMIC RELATIONS

*N. Kalkova
A. Kalkov*

Annotation

A practical study of the respondents to carry out acts of corruption in the Republic of Crimea. The features of the relationship between men and women to the corrupt process. Based on the results of the study highlighted the determinants of gender differences in the corruption process. The dependence between the motive to fail, and demographic characteristics with respect to corrupt conduct.

Keywords: corruption, gender differences, motivation.

Калькова Наталья Николаевна

К.э.н., доцент,

*Крымский федеральный университет
им. В.И. Вернадского, Институт экономики
и управления, г. Симферополь*

Кальков Антон Анатольевич

*Аудитор, Счетная палата
Республики Крым, г. Симферополь*

Аннотация

Проведено практическое исследование установки респондентов на осуществление коррупционных деяний в Республике Крым. Проанализированы особенности отношения мужчин и женщин к коррупционному процессу. На основе результатов проведенного исследования выделены детерминанты гендерного различия в коррупционном процессе. Показана зависимость между мотивом на неудачу, демографическими особенностями и отношением к коррупционным деяниям.

Ключевые слова:

Коррупция, гендерные различия, мотивация.

Экономическая безопасность России является приоритетом государственной политики, обеспечение которой связано, в том числе, с уменьшением доли теневого сектора в экономике, посредством противодействия коррупционным деяниям на всех иерархических уровнях управления. Негативное влияние теневого сектора бесспорно, т.к. ведет к дестабилизации социально-экономической ситуации в государстве. Одними из существенных компонентов, обуславливающих коррупционные деяния, по нашему мнению, являются разрывы между необходимостью удовлетворять постоянно растущие потребности и финансовыми возможностями их реализации.

Реализация мер по противодействию коррупционным отношениям предопределяет необходимость изучения особенностей личности как взяткодателя, так и взяткополучателя с целью разработки наиболее эффективных форм борьбы с данным негативным явлением в обществе.

Данный процесс многокомпонентен, так как в нем присутствует взяткодатель (гражданин), взяткополучатель, которым, в соответствии с уголовным законодательством, может быть признано только должностное лицо – представитель власти, т.е. служащий любого государственного учреждения либо ведомства, выполняющий организационно-распорядительные или административно-хозяйственные функции, а также посредник (подчи-

ненные сотрудники, работники различных посреднических фирм).

Так, следует отметить, что согласно данным прокуратуры Республики Крым в 2015 г. было возбуждено 324 уголовных дела о коррупционных преступлениях, причем наибольшее количество возбуждено по фактам получения взяток (25% или 80 фактов совершения преступлений, предусмотренных ст. 290 УК РФ, при этом средняя сумма взятки составила 100 тыс. руб.), коммерческого подкупа, мошеннических действий 1. В данный период по результатам рассмотрения уголовных дел постановлено 118 обвинительных приговоров в отношении 122 лиц, при этом судами к коррупционерам чаще всего применялось наказание в виде штрафа – 76 чел., лишения свободы – 37 чел., лишения права занимать определенные должности и заниматься определенной деятельностью – 44 чел.

Основные субъекты коррупционных деяний представлены в табл. 1.

Таким образом, наибольшее количество взяток наблюдается в сфере здравоохранения, правоохранительных органов, а также в сфере управления в коммерческих организациях, при этом количество коррупционных преступлений в динамике не уменьшается, т.к. в 2014 г. правоохранительными органами было выявлено 84 преступ-

Таблица 1.

Субъекты коррупционных деяний в Республике Крым в 2015 г.

Субъект коррупционных деяний	Количество, чел.
Врачи	10
Должностные лица органов государственной власти и местного самоуправления	6
Депутаты (члены) выборного органа местного самоуправления	2
Должностные лица правоохранительных органов	12
Преподаватели	3
Лица, выполняющие управленческие функции в коммерческих организациях	13
Директор коммунального предприятия	1

ления коррупционной направленности 1. В данной связи особую актуальность приобретают вопросы, связанные с исследованием коррупционного феномена, посредством определения отношения населения к данному явлению, учитывая демографические особенности респондентов, для выявления личностных мотивов совершения данных деяний, с целью разработки рекомендаций по их предупреждению и противодействию.

Опираясь на ранее проведенное теоретическое исследование основных детерминант коррупционных отношений [2], с целью оценки установки респондентов на осуществление коррупционных деяний, было проведено исследование, в котором использовались разработанные ученым Сатаровым Г.А. опросники [3,4]. Исследование проводилось в период июль–декабрь 2015 г., в ходе которого было опрошено 200 респондентов в возрасте от 19 до 75 лет, 100 мужчин и 100 женщин, студентов, работников различных сфер деятельности, а также государственных служащих среднего звена.

Результаты исследования показали, что более 78% респондентов давали взятку (среди опрошенных женщин 88% давали взятку, а среди мужчин – 83%), при этом на вопрос "Как бы Вы описали свои ощущения от того, что вам пришлось дать взятку" 18% респондентов ощутили ненависть к государственной системе, которая ставит людей в такие обстоятельства, 16% – стыд, 9,5% – презрение ко всей коррумпированной системе, 7,0% – ненависть к взяточполучателю, опустошенность, стыд, также 7,0% ответили, что испытывают страх, что могут схватить за руку, а 5,5% – опасение, что об этом узнают знакомые и будут осуждать. Наименьший процент респондентов – 2,5% испытывали унижение, аналогичное количество респондентов ничего не чувствовало, уже привыкли. При этом, 14,5% респондентов испытывали удовлетворенность тем, что удалось взяточполучателя заставить работать на себя, а 9,5% – удовлетворенность собой, своим умением решать проблемы.

Оценивая, по чьей инициативе пришлось давать взятку, мнения респондентов разделились так: 11,5% ответили, что именно взяточполучатель намекнул, заставил, создал для этого ситуацию, 38,5% респондентов заранее знали, что без взятки не обойтись, 36,0% решили, что со взяткой надежнее и 14% затруднились ответить. Интересно распределение ответов респондентов на данный вопрос по половому составу. Так, большинство мужчин (54%) заранее предполагали, что без взятки вопрос не решить, при этом только 31% женщин знали об этом. Однако 39% женщин были убеждены, что со взяткой решать дела надежнее, даже при том, что взяточполучатель не настаивал на этом (среди мужчин этот показатель ниже и составляет 25%). Также следует отметить, что большинство опрошенных женщин (16%) указали, что взяточполучатель намекнул, заставил, создал ситуацию для ускорения решения проблемы посредством дачи взятки. Таким образом, женщины, в силу своих психологических характеристик, неуверенности в себе, страха, предпочитают думать, что со взяткой решать проблему легче, а также затрудняются ответить, кто же являлся инициатором дачи взятки, мужчинам, напротив, было заранее известно, что без взятки не обойтись.

На вопрос об отношении граждан в целом к даче взятки как феномену в обществе только 10 респондентов (5% от общего числа) отметили, что это необходимая часть общественной жизни, при этом 48,5% отметили, что со взяткой легче решать дела, однако те же 48,5% отметили, что взяточничества нужно избегать, поскольку коррупция разрушает государственную власть. Следует отметить, что именно мужчины (10%) отметили взяточничество как необходимую часть социально-экономической жизни. При этом большинство опрошенных женщин (54%) считает, что коррупции следует избегать, при этом 46% признаются, что со взяткой решать дела легче. Среди мужчин большинство (58%) считает, что взятка ускоряет решение проблем, поэтому используют ее в качестве дополнительного стимула, и только 32% опрошенных

респондентов мужского пола признает негативный аспект коррупционных деяний.

Полученные данные свидетельствуют о большей склонности женщин избегать взяточничества и более негативному отношению к данному феномену, а мужчин – к большей склонности быстрее решать дела, даже противозаконным путем. Это подтверждается также результатами параллельно проведенного исследования оценки мотивации респондентов на успех и боязнь неудачи.

С целью оценки инновационных компонентов личности использовались: опросник Реана А.А. "Мотивация успеха и боязни неудачи" (МУН) 4 В табл. 2 представлены результаты исследования респондентов при принятии решений в условиях неопределенности и высокой степени риска, которым необходимо быть уверенными в своих действиях, целеустремленными, активными и настойчивыми.

Результаты исследования показали, что более половины женщин (56%) мотивированны на неудачу, для сравнения количество мужчин, мотивированных на неудачу в 2 раза меньше и составляет 26% от общего количества мужчин, участвовавших в исследовании. Полученные данные свидетельствует о большей неуверенности женщин, боязни наказания и порицания за ошибочное решение. Полученные данные косвенно объясняют стремление женщин решать проблемы, подкрепляя их материально. Интересен тот факт, что с возрастом количество неуверенных в себе, мотивированных на неудачу респондентов, сокращается, а в период 40–60 лет фор-

мируется положительный вектор мотивации, направленный на достижение поставленных целей, формирование стрессоустойчивости, повышение ответственности за принятые решения. То есть, очевидно, что с возрастом большая часть респондентов приобретает способность быть мотивированной на успех, что свидетельствует об их готовности противостоять неудачам, искать пути выхода из кризисных ситуаций. Однако, в возрасте 61–75 лет и выше опять возрастает доля неуверенных в себе респондентов, в большей степени женщин, что связано с отсутствием у них необходимой информационной базы по интересующей проблеме, сложностью с всесторонним мониторингом ситуации, правовым нигилизмом, нерешительностью в решении проблем.

С целью проверки гипотезы о неслучайности полученных данных, воспользовавшись дисперсионным анализом, определен показатель дисперсии по формуле (1) 6, с.186,193 :

$$D = \sum_{i=1}^n ((z_j - \bar{x})^2 \cdot w_j), \quad (1)$$

где

D – дисперсия;

z_j – количество интервалов опросника Реана А.А.;

w_j – удельный вес респондентов определенного возраста;

$$\bar{x} = \sum_{j=1}^n (z_j \cdot w_j) \quad (2)$$

\bar{x} – среднее, полученное по результатам выборочных обследований каждой возрастной области.

Таблица 2.

Результаты исследования мотивации респондентов.

Респонденты	Опросник Реана А.А. "Мотивация успеха и боязни неудачи"			
	1-7 Мотивация на неудачу	8-10 Мотивация ближе к неудачи	11-13 Мотивация ближе к успеху	14-20 Мотивация на успех
Распределение респондентов по полу				
Мужчины (100 чел.)	2%	26%	49%	23%
Женщины (100 чел.)	9%	47%	34%	10%
Распределение респондентов по возрасту				
До 20 лет (29 чел.)	7 (24,14%)	13 (44,83%)	7 (24,14%)	2 (6,9%)
21-30 лет (29 чел.)	4 (13,79%)	10 (34,48%)	11 (37,93%)	4 (13,79%)
31-40 лет (29 чел.)	5 (17,24%)	9 (31,03%)	7 (24,14%)	8 (27,59%)
41-50 лет (29 чел.)	-	4 (13,79%)	14 (48,28%)	11 (37,93%)
51-60 лет (28 чел.)	-	3 (10,71%)	13 (46,43%)	12 (42,86%)
61-70 лет (28 чел.)	6 (21,43%)	8 (28,57%)	7 (25,0%)	7 (25,0%)
71-75 лет (28 чел.)	7 (25,0%)	9 (32,14%)	6 (21,43%)	6 (21,43%)

Результаты расчета показателей (1), (2) представлены в табл. 3.

Результаты расчетов свидетельствуют о неслучайности полученных данных, т.к. значения в множестве сгруппированы вокруг среднего значения. Полученные значения дисперсии характеризуют среднее расстояние, на котором находятся элементы от среднего значения выборки, т.е. данное расстояние минимально.

Таким образом, по результатам расчетов, можно сделать вывод о том, что респонденты в возрасте 45–55 лет не мотивированы на неудачу в силу своего жизненного опыта, вместе с тем, наибольшее количество респондентов мотивированных на неудачу наблюдается в возрасте 20–30 лет и 65–75 лет, что обусловлено отсутствием необходимых знаний в сфере законодательства, неуверенностью в себе, боязнью неудачного решения проблем, вследствие чего необходимы мероприятия общественного характера с целью информирования населения для противодействия коррупционным деяниям.

На вопрос о том, по чьей инициативе известные респонденту люди давали взятку, 38,5% опрошенных считают, что граждане сами проявляют инициативу, 30% заранее знают, что взятка общепринята, 18% полагают, что взяткополучатель заставляет, намекает или создает для этого ситуацию, а 13,5% считают, что другого способа решения проблемы не существует. Оценивая распределение ответов респондентов по полу, следует отметить, большинство опрошенных женщин (44%) считают, что граждане сами проявляют инициативу, 28% полагают, что стороны заранее знают о необходимости решать проблему, подкрепляя ее материально, при этом 12% абсолютно уверены, что при решении вопросов без взятки не обойтись. 16% женщин указали, что взяткодатель намекнул и создал такие условия, что без взятки было не

обойтись. Среди мужчин одинаковый процент 29% считают, что граждане сами проявляют инициативу, одновременно зная, что взятка при решении данного вопроса общепринята. 22% опрошенных мужчин полагают, что именно взяткодатель намекает на ускорение вопроса, также 14% уверены, что другого способа решения проблемы не существует, 7% затруднились ответить на данный вопрос.

Полученные данные подтверждают большую готовность женщин по сравнению с мужчинами проявлять инициативу при даче взятки.

Следует отметить, что 17,5% опрошенных считает, что законы сейчас никто не соблюдает, поэтому быть "законником" глупо, при этом 28,5% респондентов не согласны с данным утверждением, 37% респондентов полагают, что в период капитализма побеждает сильнейший, однако 17% с данным утверждением не согласны.

Оценивая причины, по которым бы респонденты не стали давать взятку, 39,5% отметили, что желаемого результата добились бы другим путем, 18,5% указали, что им неудобно давать взятку, 11,5% – противно это делать, 9,5% считают, что давать взятку дорого, 7% боятся, что их поймут, и только 5% принципиально не дают взятку, при этом мужчины оказались более принципиальными, чем женщины, остальные 9% затрудняются либо отказались от ответа. Полученные данные свидетельствуют о том, что только 7% осознают ответственность за дачу взятки, и, поэтому, опасаются быть наказанными.

Респонденты в ходе опроса отметили, что необходимо анонимно сообщать об имеющихся сведениях о коррупции (35,5% опрошенных), однако 21,5% респондентов считают данную систему информирования неэффективной.

Таблица 3.

Результаты параметров дисперсионного анализа.

	z_1	z_2	z_3	z_4	\bar{x}	D
Возраст	1	2	4	5	Среднее	Дисперсия
20	24%	45%	24%	7%	2,45	1,627
25	14%	34%	38%	14%	3,03	1,826
35	17%	31%	24%	28%	3,14	2,326
45	0%	14%	48%	38%	4,10	0,920
55	0%	11%	46%	43%	4,21	0,811
65	21%	29%	25%	25%	3,04	2,392
75	25%	32%	21%	21%	2,82	2,361

ной, т.к. по их мнению, коррупция является частью нашей жизни, 19,5% респондентов также считают, что данная система будет малоэффективной, т.к. сложно сохранить анонимность, при этом 17,5% полагают возможное использование данной системы в качестве дискредитации честных людей и только 12 респондентов убеждены, что такая система не нужна.

Оценивая мнения респондентов о возможности победить коррупцию, следует отметить, что 47,5% считают, что коррупция будет побеждена, если население захочет бороться, 25% считают, что в России воровали и будут воровать, столько же – 25% считают, что коррупцию можно победить только уголовным преследованием, 2,5% затруднились с ответом, т.е. не представляют, каким образом возможно победить коррупцию.

Оценивая распределение ответов респондентов на указанный вопрос по полу, следует отметить, что большинство женщин (67%), убеждено, что коррупцию можно победить только, если население этого захочет, среди мужчин только 20% придерживаются такого же мнения, 40% мужчин считают, что уголовное преследование будет являться фактором снижения коррупционных деяний, столько же (40%) полагают, что коррупцию победить нельзя. Респонденты-женщины не так категоричны: только 15% полагают, что коррупцию победить нельзя, 13% считают, что именно уголовное преследование будет являться сдерживающим фактором осуществления коррупционных деяний. Следует отметить, что согласно теории ученого Г. Бэккера количество преступлений, совершаемых индивидом за определенный период времени, – это функция от тяжести наказания, вероятности того, что совершивший преступление индивид понесет наказание, и от ряда других факторов, важнейший из них – альтернативные доходы, которые мог бы получить индивид, если бы он занимался легальной деятельностью, не связанной с совершением преступлений [7], т.е. можно сделать вывод, что уголовное преследование должно применяться в совокупности с другими сдерживающими

факторами на основе общественного порицания данного негативного явления.

На вопрос о характеристике сотрудника, который узнав, что начальник берет взятки, написал в прокуратуру, большинство респондентов – 42,5% считают его честным человеком, 19,5% – мстительным человеком, 5,0% считают данного человека героем, столько же респондентов считают его чудачком, такой же процент респондентов считают его предателем, а 2,5% считают его завистником. Значительный процент респондентов – 20,5% затруднились с ответом. Следует отметить, что только женщины считают его героем, а мужчины – чудачком и завистником. В совокупности 46,5% респондентов, по результатам проведенного исследования, не доверяют правоохранительным органам и не готовы оказывать поддержку в раскрытии и расследовании данных преступлений.

Проведенное исследование показало бесспорную важность борьбы с коррупционными преступлениями, т.к. большинство респондентов признают данный негативный феномен как часть общественной жизни, однако не считают необходимым с ним бороться. Следует учитывать, что коррупционный феномен развивается, усложняется, видоизменяется параллельно развитию классового общества, вследствие чего сложность противодействия данному негативному явлению обусловлена влиянием множества внешних и внутренних факторов, в том числе личностных, антропогенных, социальных, правовых, экономических, под воздействием которых отдельные индивиды общества совершают преступные деяния. Несмотря на значимость реализуемых направлений в сфере законодательного регулирования, совершенствование нормативно-правовых актов и антикоррупционных механизмов, позволивших сдерживать и постепенно снижать количество совершаемых коррупционных преступлений, все же необходимо использование комплексного системного подхода, реализуемого одновременно в нескольких направлениях.

ЛИТЕРАТУРА

1. В 2015 г. в Республике было выявлено свыше преступлений коррупционной направленности: электронный ресурс : URL <http://rkproc.ru/ru/news/v-2015-godu-v-respublike-vyavleno-svyshe-320-prestupleniy-korrupcionnoy-napravlenosti> (дата обращения 27.01.2016 г.).
2. Кальков А.А., Калькова Н.Н. Социально-психологические особенности взяточничества как элемента коррупционных деяний // Вестник АКСОР. – 2015. – №3(35). – С. 226–230.
3. Сатаров Г.А. Тепло душевных отношений: кое-что о коррупции // Общественные науки и современность. – 2002. – №2. – С. 18–27.
4. Сатаров Г.А. Установка респондентов и коррупция // Общественные науки и современность. – 2008. – №5. – С. 48–58.
5. Опросник Реана А.А. "Мотивация успеха и боязни неудачи" (МУН): электронный ресурс – URL: <http://brunner.kgu.edu.ua/index.php/cv/212-rean> (дата обращения 14.08.2015 г.).
6. Кремер Н.Ш., Путко Б.А. Эконометрика: Учебник для вузов / под ред. проф. Н.Ш. Кремера. М.: ЮНИТА–ДАНА, 2002. – 311 с.
7. Беккер Г. Преступление и наказание : экономический подход // Истоки. Вып. 4 / Под ред. Я. И. Кузьминова. М., 2000. – С. 28–90.

МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ

MEASURES OF STATE SUPPORT FOR THE DEVELOPMENT OF RENEWABLE ENERGY SOURCES

M. Kamov

Annotation

The results of scientific research devoted to studying of measures of the state support of development of renewables are presented in article. The main problems of implementation of the RES projects in Russia, and also measures for their development and support are opened.

Keywords: Renewable energy sources, innovative project, investment, generation, power.

Камов Марат Курманбиевич

Аспирант, каф. "Инвестиции и Инновации",
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации

Аннотация

В статье представлены результаты научного исследования, посвященные изучению мер государственной поддержки развития возобновляемых источников энергии. Раскрыты основные проблемы реализации проектов ВИЭ в России, а также меры по их развитию и поддержке.

Ключевые слова:

Возобновляемые источники энергии, инновационный проект, инвестиции, генерация, электроэнергетика.

Введение

На современном этапе развития человечества энергия является одной из потребностей, неотделимых от развития цивилизации. Несмотря на кризисы в долгосрочной перспективе потребность в энергии будет только возрастать. В настоящее время эта потребность в основном удовлетворяется за счет традиционных энергоносителей (нефть, газ, уголь, ядерная энергия). Но эти ресурсы ограничены и отрицательно влияют на климат, здоровье людей и окружающую среду. В связи с высокой ценой разработки и использования новых технологий получения энергии, необходимостью решения глобальных проблем человечества в энергетической, экологической, продовольственной сферах основной мировой тенденцией в энергетике становится развитие возобновляемых источников энергии (ВИЭ). К ним относятся: энергия солнца, энергия ветра, энергия воды включая (энергию приливов, волн), геотермальная энергия, биомасса, биогаз, свалочный газ, газ, образующийся на угольных разработках.

Использование возобновляемых источников энергии ведет к повышению энергоэффективности экономики, что весьма актуально поскольку в настоящее время энергетическая емкость российской экономики в два раза выше, чем мировая экономика в целом, и в 3 раза выше уровня стран Западной Европы и Японии*.

* Седаш Т.Н. Использование зарубежного опыта повышения энергоэффективности в российской экономике//Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. № 9. С. 30-35.

Россия обладает обширными запасами ВИЭ, технический потенциал которых приблизительно равен 4,6 млрд. тонн условного топлива в год, что в пять раз выше объема потребления всех топливно-энергетических ресурсов Российской Федерации, а экономический потенциал приблизительно составляет 270 млн. тонн, это в свою очередь составляет около 25% годового внутреннего потребления всех энергоресурсов на территории Российской Федерации. Кроме того, в техническом отношении система энергоснабжения России сильно изношена, в ближайшее десятилетие станет вопрос о ее техническом переоснащении, а практически – о замене значительной части производственных мощностей и сетей. Именно это создает условия для того, чтобы в ряде случаев сделать выбор не в пользу реставрации или копирования ранее существовавшей схемы энергоснабжения, а в пользу создания новой, ориентированной на более широкое, с учетом региональных особенностей, использование ВИЭ. Правительством Российской Федерации принято решение о достижении показателя к 2020 году в 4,5% потребления электроэнергии от источников, которые относятся к возобновляемым источникам энергии, в общем объеме потребления электроэнергии. При этом возможность обеспечения отдельных, в том числе крупных, населенных пунктов с использованием только возобновляемых источников энергии не является утопией. Так, например, 250-тысячный город Фрайбург в Германии и регион вокруг него обеспечивается компанией "Баденова", использующей именно такие источники энергии.

Как известно значительная часть положительного эффекта от развития ВИЭ проявляется не в энергетике, а других сферах национального хозяйства, что не учитывается в рыночной цене электроэнергии от ВИЭ, и делает возможным развитие ВИЭ только на базе государственной поддержки, заключающейся в принятии мер административного и экономического стимулирования.

В работах российских авторов отмечалось, что наиболее важна государственная поддержка на начальном этапе развития сектора ВИЭ: для привлечения частных инвестиций, развития рынка оборудования ВИЭ, обеспечения его серийного производства и устойчивого развития отрасли.

Государственное регулирование ВИЭ

Развитие ВИЭ в мире в предыдущие годы и до настоящего времени осуществляется только при поддержке государства, которая состоит в создании государством формальных правил, которые меняют работу рынка и создают условия для поиска и привлечения инвестиций в строительство генерирующих объектов ВИЭ. Оправданием вмешательства государства в рынок для поддержки развития ВИЭ являются "провалы рынка" (market failures), означающие, что в рыночной цене традиционных носителей электроэнергии не учитываются отрицательные внешние эффекты (экстерналии), что не позволяет ВИЭ самостоятельно достигнуть конкурентоспособности. В связи с этим, в настоящее время, в результате действий государства развиваются дорогостоящие технологии, которые в будущем создадут обществу преимущества, которые смогут компенсировать затраты на их поддержку.

Любые меры, предпринимаемые государством, направлены на дополнение существующих рыночных механизмов. В странах Европейского союза необходимость сохранения условий функционирования свободного рынка при применении любых мер государственной поддержки является требованием Договора о Европейском Союзе (в редакции Лиссабонского договора) и Директивы о поддержке ВИЭ.

Государственная поддержка развития проектов ВИЭ на сегодняшний день в большей степени состоит только увеличении расходов бюджетных средств. В действительности, поддержка должна заключаться в создании приемлемых условий как производителям, так и потребителям, которые используют ВИЭ. Это, в первую очередь, отсутствие дискриминации при льготном присоединении к электрической сети и регулирование тарифов на электроэнергию и налогов на выбросы и загрязнение окружающей среды и свободный доступ на рынок электроэнергии. Большое распространение получили меры по введению специальных тарифов на покупку "зеленой" элек-

троэнергии, которые в свою очередь субсидируются из государственного бюджета. К примеру feed-in tariffs (FIT) действует более чем в 41 стране мира, в том числе в странах ЕС, Израиле, Австралии, Китае, Канаде.

В списке мер государственной поддержки можно выделить и такие механизмы стимулирования генерации и использования чистой энергии, как субсидирование производителей ВИЭ, льготные кредиты, специальные гранты, "зеленые сертификаты" и освобождение от уплаты экологических налогов.

Самой эффективной системой поддержки ВИЭ в мире, и это уже доказано опытом, являются фиксированные тарифы на основе производства.

Одним из основных документов, регулирующим использование возобновляемых источников энергии на территории Российской Федерации, необходимо отнести:

- ◆ Федеральный закон № 35-ФЗ от 26.03.2003 "Об электроэнергетике".*

* Федеральный закон "Об электроэнергетике" от 26.03.2003 № 35-ФЗ. - 2-ое изд.- М.: Ось-89, 2008..

Данный закон дает определение возобновляемым источникам энергии, регулирует и устанавливает полномочия органов государственной власти в области поддержки и регулирования использования возобновляемых источников энергии, приводит механизмы регулирования государством использования ВИЭ:

- ◆ субсидирование из федерального бюджета Российской Федерации в порядке компенсации стоимости технологического присоединения генерирующих объектов, использующих возобновляемые источники энергии, мощностью до 25 МВт и признанных квалифицированными объектами;

- ◆ осуществление другой поддержки использования возобновляемых источников энергии в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации;

- ◆ установление надбавок, прибавляемых к равновесной цене оптового рынка, для электроэнергии, произведенной на основе возобновляемых источников энергии (утвержденных методом расчета цен на розничном рынке);

- ◆ обязательное возмещение сетевыми компаниями потерь электрической энергии в сетях, в первую очередь, за счет электроэнергии, произведенной на квалифицированных генерирующих объектах, использующих ВИЭ;

- ◆ распоряжение Правительства Российской Федерации № 1-р от 08.01.2009 "Об основных направлениях государственной политики в сфере повышения энергетической эффективности электроэнергетики на

основе использования возобновляемых источников энергии на период до 2020 года".

Данное распоряжение:

- ◆ определяет цели и принципы использования возобновляемых источников энергии;
- ◆ содержит показатели целевого объема генерации и потребления электрической энергии, произведенной на проектах ВИЭ;
- ◆ включает меры по достижению данных целевых показателей;
- ◆ также необходимо отметить постановление Правительства Российской Федерации № 426 от 03.06.2008 "О квалификации генерирующего объекта, функционирующего на основе использования возобновляемых источников энергии";
- ◆ Генеральная схема размещения объектов электроэнергетики до 2020 года (одобрена распоряжением Правительства Российской Федерации № 215-р от 22.02.2008)*.

* Распоряжение Правительства РФ от 22.02.2008 № 215-р

Данная генеральная схема содержит в себе прогноз возможностей, которые имеются для развития генерирующих объектов на базе ВИЭ, и рекомендации по вводу мощностей производственных объектов на основе ВИЭ в период до 2030 г.;

- ◆ распоряжение Правительства Российской Федерации № 1839-р от 04.10.2012 "Об утверждении комплекса мер стимулирования производства электрической энергии генерирующими объектами, функционирующими на основе использования возобновляемых источников энергии" (далее – распоряжение № 1839-р).

Данный утвержденный комплекс мер предусматривает:

- ◆ внесение и принятие изменений в Правила квалификации генерирующих объектов, функционирующих на базе ВИЭ;
- ◆ утверждение методики указаний расчетов тарифов на электрическую энергию (мощность), произведенную на базе ВИЭ и приобретаемую на розничных рынках электроэнергии в целях компенсации потерь в сетях;
- ◆ разработку и внедрение Правил обращения, выдачи, и погашения сертификатов ВИЭ;
- ◆ выработку предложений по локализации производства оборудования.

На сегодняшний день Правительством Российской Федерации ведется определенная работа в области развития проектов ВИЭ. Министерство Энергетики Российской Федерации инициировало проект государственной программы "Энергоэффективность и развитие энергетики" (2012–2020 гг.), включающий подпрограмму "Развитие использования ВИЭ".

К основным мероприятиям подпрограммы можно отнести:

- ◆ стимулирование развития использования ВИЭ в субъектах РФ;
- ◆ реализацию мер по привлечению внебюджетных средств на развитие использования ВИЭ;
- ◆ создание инфраструктуры для развития использования ВИЭ.

Для реализации данных мероприятий сформулированы меры государственного регулирования, а именно:

- ◆ *субсидии:*
 - из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию региональных программ развития электроэнергетики в области использования ВИЭ;
 - организациям на возмещение части затрат для уплаты процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях на сооружение генерирующих объектов, использующих ВИЭ;
- ◆ *тарифное регулирование:*
 - обеспечение функционирования механизмов поставки мощности по договорам, заключаемым поставщиками электроэнергии и мощности, произведенной на генерирующих объектах, функционирующих на основе использования возобновляемых источников энергии, с организациями коммерческой и технологической инфраструктуры оптового рынка электроэнергии;
 - включение в систему регулируемых тарифов на розничных рынках электроэнергии тарифа на электроэнергию, поставляемую квалифицированными генерирующими объектами на основе использования возобновляемых источников энергии, сетевым организациям для компенсации потерь электроэнергии в сетях;
- ◆ *налоговое регулирование:*
 - освобождение компаний от уплаты налога на имущество в отношении вновь вводимых генерирующих объектов, функционирующих на основе использования ВИЭ, сроком на 5 лет;

Инвестиционное налоговое кредитование организациям, осуществляющим инвестиции в сооружение генерирующих объектов, функционирующих на основе использования возобновляемых источников энергии*.

* Есяков, С.Я. Политика государства по развитию альтернативной энергетики/ С.Я. Есяков// ЖЖХ: журнал руководителя и главного бухгалтера. 2003. - №04.

Разработка мер по поддержке развития ВИЭ

Для поддержки инновационных проектов ВИЭ имеет значение не только принципиальный выбор между мерами поддержки, но и то, как будет реализован на практике принцип действия, заложенный в каждой из них. В настоящее время при рассмотрении этого вопроса выделяют различные элементы, определяющие конкретное воплощение модели поддержки:

1. Способ установления цены/объема: относительный и абсолютный. Так оплата для электроэнергии от ВИЭ может устанавливаться в процентах от среднерыночной цены, а квоты в процентах от объема покупаемой электроэнергии (относительный способ) или может быть выбрано установление фиксированных цен/объемов, выраженных абсолютными значениями.

2. Приспособление заданных цен или квот: ex-ante (предварительно заложенное) или ex-post (итоговое).

3. Получение поддержки: постоянное (длительное) или только в определенный период (напр. в модели тендеров – одному производителю при выигрыше конкурса).

4. Объем поддержки. Этот элемент основывается на возможном теоретическом (фиктивном) разделении собственно электроэнергии и подтверждения ее производства от ВИЭ и заключается в том, охватывает ли поддержка сбыт э/э или нет. В первом случае продажа электроэнергии регулируется государством, а при поддержке только подтверждения происхождения электроэнергии от ВИЭ (путем выдачи сертификатов), производители должны самостоятельно заботиться о сбыте электроэнергии.

5. Возможность передачи доказательств происхождения от ВИЭ. В данном случае рассматривается, выступают сертификаты предметами купли–продажи или нет.

6. Дифференциация поддержки: единая поддержка или дифференциация ее по различным критериям (как правило, по видам ВИЭ).

7. По тому, на кого распространяются обязанности, связанные с поддержкой ВИЭ: производителей, сетевые компании, энергоснабжающие организации, сбытовые компании, потребителей.

8. Финансирование поддержки: за счет бюджета, создаваемых фондов или потребителей.

9. Длительность поддержки: меньше или больше обычных сроков службы генерирующего оборудования.

Вывод

К сожалению, несмотря на законодательную базу, созданную в настоящее время, развитие проектов ВИЭ на территории Российской Федерации идет не такими темпами, как этого бы хотелось. В большей степени заметно наше отставание при сравнении с развитием этой отрасли за рубежом.

Развитие альтернативной энергетики в России сдерживается такими факторами, как:

- ◆ отсутствие полноценной нормативно–правовой базы как в области ВИЭ, так и в области охраны окружающей среды*.

* Тютюкина Е.Б., Седаш Т.Н., Данилов А.И. Государственная политика России в области охраны окружающей среды: проблемы и пути решения// Экономический анализ: теория и практика. 2015. № 45 (444). С. 15-24.

Несмотря на многолетнее действие Федерального закона № 35–ФЗ, в рамках которого было дано определение основным направлениям развития и мерам поддержки возобновляемых источников энергии, дальнейшего развития в нормативных документах Правительства Российской Федерации и отдельных министерств они не получили. И только сегодня наблюдается положительная динамика по подготовке документов по линии Министерства Энергетики Российской Федерации.

Хочется отметить, что на сегодняшний день, у руководства страны и руководства Министерства Энергетики Российской Федерации появляется понимание о необходимости развития возобновляемой энергетики. В подтверждение этому, одним из последних документов можно обозначить постановление Правительства РФ № 1839–р;

- ◆ непонятным, сложным и затратным порядком квалификации генерирующего на основе ВИЭ объекта;

- ◆ отсутствием механизма ценообразования на оптовом и розничных рынках электроэнергии. Действующие правила оптового и розничных рынков электроэнергии препятствуют инвестициям в проекты малой распределительной энергетики;

- ◆ сложностями с подключением к электрическим сетям и их синхронизацией, а также с реализацией электрической энергии сетевым компаниям или гарантирующему поставщику;

Зафиксированная в законодательстве об электроэнергетике процедура присоединения объектов малой генерации к электрическим сетям возлагает на инвестора все расходы по созданию сетевой инфраструктуры.

Неурегулированность всех этих вопросов, как следствие отсутствие эффективной экономической поддержки государства сводит на нет все усилия бизнеса;

- ◆ "отрицательной экономической составляющей".

Как не раз указывалось экспертами, недооценка и даже пренебрежение к экологичной и эффективной энергетике с использованием ВИЭ происходит из-за избытка наших природных топливно-энергетических ре-

сурсов (газа, нефти, угля), их относительной дешевизны (цена 1 тыс. куб. м газа в России в четыре раза ниже, чем в Западной Европе). Однако, несмотря на то, что цена электроэнергии, полученной от ВИЭ, чрезмерно высока, на ее дотирование не достаточно финансовых ресурсов именно развитие ВИЭ позволит в будущем перейти к "зеленому росту" экономики, снизить уровень загрязнения окружающей среды и дать толчок развитию инноваций в данной сфере.

ЛИТЕРАТУРА

1. Есяков, С.Я. Политика государства по развитию альтернативной энергетики/ С.Я. Есяков// ЖКХ: журнал руководителя и главного бухгалтера. – 2003. – №04.
2. Распоряжение Правительства РФ от 08.01.2009 № 1-р "Об основных направлениях государственной политики в сфере повышения энергетической эффективности электроэнергетики на основе использования возобновляемых источников энергии на период до 2020 года" /http://www.infobio.ru/sites/default/files/PRAVITELSTVO_ROSSIYSKOY_FEDERACII.pdf
3. Федеральный закон "Об электроэнергетике" от 26.03.2003 № 35-ФЗ. – 2-ое изд.– М.: Ось-89, 2008.
4. Распоряжение Правительства РФ от 22.02.2008 № 215-р (вместе с "Генеральной схемой размещения объектов электроэнергетики до 2020 года")– <http://government.consultant.ru/doc.asp?ID=44548>.
5. Седаш Т.Н. Использование зарубежного опыта повышения энергоэффективности в российской экономике // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. № 9. С. 30–35.
6. Тютюкина Е.Б., Седаш Т.Н., Данилов А.И. Государственная политика России в области охраны окружающей среды: проблемы и пути решения// Экономический анализ: теория и практика. 2015. № 45 (444). С. 15–24.

© М.К. Камов, (kamov01@yandex.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

ENSURING THE COMPETITIVENESS OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

E. Krug

Annotation

In modern conditions of development, industrial enterprises need to determine the direction for improving the industrialization of their own activities that enhance the competitiveness of the market.

Keywords: competitiveness, competitive advantage, internal competitiveness, external competitiveness.

Круг Элеонора Александровна
К.э.к.н., доцент, Псковский филиал
Санкт-Петербургского экономического
университета

Аннотация

В современных условиях развития, промышленным предприятиям необходимо определять направления по совершенствованию индустриализации собственной деятельности, способствующие повышению конкурентоспособности на рынке.

Ключевые слова:

Конкурентоспособность, конкурентные преимущества, внутренний уровень конкурентоспособности, внешний уровень конкурентоспособности.

Высокий уровень конкурентоспособности промышленного предприятия является важнейшими условиями его успешного развития на рынке. Особое значение обеспечения должного уровня конкурентоспособности приобретает в аспекте возрастающих требований со стороны потребителей на фоне изменяющихся условий промышленного развития рынка.

Конкурентоспособность промышленного предприятия определяется наличием спроса на продукцию, зависящее от качества и цены реализации продукции.

Условием обеспечения конкурентоспособности выступают факторы конкурентоспособности предприятий. Под факторами конкурентоспособности предприятия понимают те явления или процессы производственно-хозяйственной деятельности предприятия и социально-экономической жизни общества, которые вызывают изменения абсолютной и относительной величины уровня конкурентоспособности предприятия [1].

С целью оценки конкурентоспособности была проанализирована конкурентная позиция ООО "ПРОМГАЗ-ТЕХНОЛОГИЙ", активно работающее на региональном рынке Псковской области, является постоянным участником международных специализированных выставок. Опыт участия на выставках, общение с коллегами и заказчиками служит толчком к дальнейшему развитию компании, модернизации оборудования, расширению выпускаемого ассортимента и укреплению стабильных

деловых отношений.

Оценка конкурентоспособности предприятия проводилось путем исследования внутренних и внешних критериев, отражающих конкурентное положение предприятия на рынке.

Согласно методике Поповой Л. А. при оценке внутренней конкурентоспособности, необходимо учитывать следующие критерии [2]: объем продаж, затраты на рекламную деятельность, конкурентоспособность по цене и др. Данная методика, была адаптирована под деятельность ООО "ПРОМГАЗ-ТЕХНОЛОГИЙ".

При оценке ценового диапазона использовались данные маркетингового отдела, который регулярно проводит исследование рыночной ниши и сравнивает ценовой уровень фирмы и основных конкурентов. Так, по продаже противопожарных средств, цены фирмы остается средней на рынке. По такому виду продукции, как: промышленные газы, цена фирмы остается на уровне выше среднего, что не всегда устраивает клиентов, некоторые из которых отдадут предпочтение продукции конкурентов. Услуги по ремонту баллонов и доставке баллонов остаются самыми низкими на рынке, что является конкурентным преимуществом предприятия. Расходы на рекламную деятельность были выше в 2014г, что связано с использованием различных рекламных средств. Однако в 2015г было принято решение отказаться от таких рекламных носителей, как газеты: "Фишка", "Псковская правда", в

связи с их низкой эффективностью. На основании представленных данных был проведен расчет коэффициентов, отражающих конкурентоспособность предприятия на рынке, в сравнении с его предыдущим периодом. Внутренняя конкурентоспособность, отражающая эффективность развития предприятия в 2015г снизилась на 4,73 балла и составил 5,07 баллов, что негативно повлияло на конкурентное положение предприятия на рынке.

Сложившаяся ситуация требует дополнительного анализа, направленного на оценку внешних конкурентных преимуществ/недостатков компании. Основными конкурентами предприятия на региональном рынке являются: ООО "Техносвар", ООО "Сварочный центр", ООО "Эр Ликид". В исследовании в качестве экспертов приняло участие 63 компании.

На основании проведенной оценки критериев, отражающих конкурентоспособность предприятия можно сделать вывод, что компанией лидером на рынке криогенного и компрессорного оборудования, является ООО "Эр Ликид" ($K_k=4,35$), что связано с тем, что компания работает на мировом рынке с 1902 года, занимается самостоятельным производством газов, что позволяет придерживаться средней ценовой политики. Анализируемое предприятие занимает вторую позицию ($K_k=4,19$), что связано с недостатками в области качества оказываемых услуг и ценой на представленные услуги/продукцию выше среднерыночной. Недостаточно высокий уровень качества технологического процесса приготовления газов и смесей на их основе связано с тем, что используемые технологии производства газовых смесей отстают от технологий крупных европейских компаний, представителем которой на рынке Псковской области является ООО "Эр Ликид". Среднюю позицию на рынке занимает ООО "Техносвар" ($K_k=3,54$), что связано с меньшей удовлетворенностью предприятий-заказчиков такими критериями, как: качество продукции, профессионализм сотрудников, ценовая политика и охват рынка. Компанией-аутсайдером на рынке является ООО "Сварочный центр" ($K_k=3,51$), на что повлияли оценки ниже среднего

по критериям: ценовой уровень, широта ассортимента, опыт работы и охват рынка.

Для более глубокой оценки факторов, вызывающих неудовлетворенность клиентов была дана оценка факторам, влияющим на качество и ценовой уровень продукции ООО "ПРОМГАЗ-ТЕХНОЛОГИЙ" на рынке. Как показал опрос, в меньшей степени клиенты удовлетворены качеством закаченного сжиженного газа в баллоны и параметрами самих баллонов. На предприятии используют устаревшие модели баллонов для сжиженных газов, которые были изготовлены более 20 лет назад. В результате чего, многие баллоны подвержены ржавчине, наружная поверхность подвергается атмосферной коррозии, это приводит к диффузии газов, происходит загрязнение закачиваемого газа в баллоны.

Высокий уровень цен на промышленные газы, связан с тем, что ООО "ПРОМГАЗ-ТЕХНОЛОГИЙ" не может самостоятельно производить полный цикл услуг, поскольку вынужден закупать сырье и производить газообразный продукт из жидкого покупного газа.

Таким образом, с учетом внутреннего анализа деятельности предприятия можно рассчитать общий коэффициент конкурентоспособности предприятия, равный $4,63 ((5,07+4,19)/2)$, что является средним значением, и в дальнейшем необходимы определенные действия по обеспечению более высокого уровня конкурентных преимуществ компании на рынке.

На основании проведенного исследования был предложен комплекс мероприятий направленных на обеспечение более высокого уровня конкурентоспособности предприятия на рынке.

Для снижения неудовлетворенности клиентов и повышения конкурентных преимуществ компании на рынке предлагается заменить устаревший баллонный парк. Для замены баллонного парка предлагается закупить современные виды баллонов в ООО "Криоген", г. Рязань.

Таблица 1.

Описание причин неудовлетворенности клиентов качеством.

Описание проблемы	Характеристика причин
Неудовлетворенность качеством баллонов	<ol style="list-style-type: none"> 1. Срок изготовления баллонов более 20 лет. 2. Многие баллоны имеют места ржавчины, что приводит к их коррозии. 3. Большой вес баллона. 4. Небольшое количество закачиваемого газа. 5. Небольшое количество баллонов, которые способен перевезти автомобиль за один рейс.
Неудовлетворенность качеством промышленного газа	<ol style="list-style-type: none"> 1. Коррозия приводит к диффузии газов, в результате чего происходит загрязнение закачиваемого газа. 2. Нарушение дисциплины труда отдельными сотрудниками.

Таблица 2.

Сравнительная техническая характеристика современных и устаревших моделей баллонов.

Параметр	Современная модель	Устаревшая модель	Отклонение
Вес, кг	57	75	-18
Количество закачиваемого газа, м ³	10,3	6,3	4
Общее количество, шт	612	4000	-3388
Цена, руб.	11000	2500	8500

Таблица 3.

Сравнительная характеристика расходов на закачивание газов.

Вид расходов	До установки газового комплекса	После установки газового комплекса
Расходы на заработную плату и пр. выплаты на персонал, тыс. руб.	2 169 583	2 169 583
Расходы на электроэнергию	1106560	1029101
Аренда помещения	923160	923160
Годовая сумма амортизации	30000	7500
Итого	4 229 303	4 129 344

Таблица 4.

Оценка экономического эффекта от повышения качества продукции.

Мероприятия	Расходы	Выручка	Эффект
Замена баллонного парка	6922665	10000000	3077335
Замена станции наполнения технических газов	5279344	19638000	14358656
Всего	12202009	29638000	17435991

Таблица 5.

Оценка экономического эффекта от снижения цены.

Мероприятия	Расходы	Выручка	Эффект
Установка воздухоразделительная стационарная АжКж-0,009	13844949	46988000	33143051

Общие расходы предприятия на обновление баллонного парка с учетом себестоимости транспортных расхо-

дов составят 6922665,4 руб. Экономия от замены баллонного парка составит: 30,8%, 10000000 (продажа ус-

Таблица 6.

Прогноз увеличения конкурентоспособности.

Параметры	Эталон	До мероприятий		После мероприятий	
		(ai)	откл	(ai)	откл
Качество продукции	0,2	3,8	0,76	4,1	0,82
Оперативность оказываемых услуг	0,12	4,7	0,564	4,7	0,564
Профессионализм сотрудников	0,11	4,9	0,539	4,9	0,539
Условия платежа	0,1	4,3	0,43	4,3	0,43
Цены на товары/услуги	0,14	3,2	0,448	3,6	0,504
Место расположения	0,05	4,8	0,24	4,8	0,24
Опыт работы на рынке	0,08	4,2	0,336	4,2	0,336
Охват рынка	0,08	4,7	0,376	4,7	0,376
Широта ассортиментной линейки	0,12	4,1	0,492	4,1	0,492
Коэффициент конкурентоспособности	1		4,19		4,30

Таблица 7.

Прогноз развития коэффициентов конкурентоспособности.

Наименование показателя	Год	
	До мероприятий	После мероприятий
Коэффициент изменения объема продаж ($k_{\Delta O_n}$)	1,01	1,62
Коэффициент коммерческой подготовки (k_{KP})	1,12	1,12
Коэффициент управленческой подготовки (k_{UP})	1,23	1,23
Коэффициент уровня цен ($k_{УЦ}$)	1,008	1,08
Коэффициент рекламной деятельности (k_{PD})	0,7	0,7
Коэффициент конкурентоспособности	5,07	5,75

таревших баллонов) – 6922665,4 (расходы на замену баллонов)].

Для повышения качества закачивания промышленного газа (сварочной смеси) предлагается купить и установить станцию наполнения технических газов. Установка данного комплекса позволит не только снизить влияние человеческого фактора на процесс закачивания газа, но и приведет к уменьшению времени на закачивание газа в баллон, более точному дозированию сварочной смеси, что позволит увеличить производительность данного процесса.

Новая модель станции позволит наполнять газовой смесью большее количество баллонов (на 23400 шт. в год), что приведет к росту выручки предприятия от продажи газовой смеси. С учетом того, что новая модель позволит четко дозировать закачиваемую газовую смесь, качество конечного продукта увеличится, что позволит повысить показатель "качество продукции".

Предполагается, что введение в эксплуатацию комплекса позволит не только повысить качество процесса закачивания газа, но и снизит расходы предприятия, **таблица 3.**

В целом, расходы предприятия на установку данного комплекса составят 5279344 руб. (с учетом покупки, доставки и монтажа).

Общий экономический эффект от мероприятий по повышению качества продукции представлен в **табл. 4**.

Следовательно, предложенные направления являются экономически эффективными и могут быть использованы в деятельности анализируемого предприятия в целях повышения удовлетворенности потребителей качеством реализуемых товаров.

Как было сказано выше, ООО "ПРОМГАЗ-ТЕХНОЛОГИИ" не может оказывать полный спектр услуг по производству и продаже промышленных газов (кислорода). На предприятии отсутствует воздуходелительная установка, в результате чего сырье для производства газообразного продукта закупается у ООО "Эр Ликид", г. Череповец. Для снижения себестоимости продукции и конечной реализационной стоимости предполагается установить воздуходелительную стационарную установку АжКж-0,09. Работа установки основана на принципе разделения воздуха методом глубокого охлаждения, что позволяет использовать атмосферный воздух в качестве бесплатного сырьевого материала.

В настоящее время предприятие перерабатывает 1300 тонн кислорода, после установки АжКж-0,09 предприятие сможет перерабатывать 1382 тонны газа в год. Если исходить из стоимости 1м3 устаревшего баллона, вместимостью 6,3 м3, то она составляет 36,5 руб. С

учетом того, что вместимость новых моделей баллонов увеличится до 10,3 м3, то по учету параметров устаревшего баллона стоимость составила бы 376 руб. (230-6,3x10,3). Руководство предприятия в целях повышения удовлетворенности клиентов планирует снизить стоимость на 10%, т.е. скидка с каждого баллона составит 36 руб., а конечная стоимость баллона газа будет 340 руб.

Экономический эффект от внедрения установки АжКж-0,09 составит, **табл. 5**.

На основании проведенного анализа можно сделать вывод, что итоговая стоимость 1 баллона газа (с учетом вместимости баллона) уменьшится на 10%, что приведет к повышению удовлетворенности клиентов критерием "цена" продукции.

Применение предложенных мероприятий способствует повышению внешних конкурентных преимуществ компании на рынке и привлечению дополнительного числа клиентов, **табл. 6**.

За счет изменения отдельных критериев отражающих внутренние конкурентные преимущества компании был рассчитан интегральный показатель конкурентоспособности.

Применение предложенных мероприятий будет способствовать повышению конкурентных преимуществ компании на рынке и привлечению дополнительного числа клиентов. Общий уровень конкурентоспособности при этом составит 5,03 баллов. Срок окупаемости всех мероприятий окупится менее чем за один год.

ЛИТЕРАТУРА

1. Арбатска Е.А. Методический подход к оценке конкурентоспособности предприятий сферы услуг : дис...канд. эконом. наук. – Иркутск, 2015. – 158 с.
2. Попова, Л. А. Маркетинговое обеспечение конкурентоспособности мебельных предприятий на отечественном рынке : дис...канд. эконом. наук. – Воронеж, 2010.– 191 с.

© Э.А. Круг, (eleonora_krug@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



"Ни о чем не думает лишь тот,
кто ничего не читает."
Д.Дидро

Реклама

РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

DEVELOPMENT OF RUSSIAN ENTREPRENEURSHIP: HISTORICAL ASPECT

D. Lukashin

Annotation

The article is concerned with the historical aspects of the formation and development of entrepreneurship in Russia. The analyzed period covers the period from IX century until today. The author has attempted to determine the role of the state in the evolution of entrepreneurship. The paper draws a conclusion that historical experience has demonstrated the state support is a necessary requirement for successful development of business.

Keywords: Russian entrepreneurship, business, government regulation of business, state support of entrepreneurship, development of entrepreneurship.

Лукашин Дмитрий Владиславович
Аспирант, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Москва

Аннотация

В данной статье рассматриваются исторические аспекты становления и развития российского предпринимательства. Исследуемый период охватывает время от IX в. до наших дней. Автором сделана попытка определить место государства в развитии предпринимательства. Исторический опыт показывает, что для успешного развития предпринимательства требуется, как и прежде, поддержка со стороны государства.

Ключевые слова:

Российское предпринимательство, предпринимательство, государственное регулирование предпринимательства, государственная поддержка предпринимательства, развитие предпринимательства.

Предпринимательство относится к категории важнейших факторов устойчивого экономического развития и достижения нормального уровня жизнеобеспечения любой страны. В современной России оно может выступать в качестве инструмента для преодоления кризисных явлений в различных сферах жизни общества.

Под историей предпринимательства понимается наука о закономерностях развития предпринимательства и об особенностях этого явления в конкретной стране. [2] Экономика, в том числе и предпринимательство, – это процесс, а современное состояние – это лишь момент процесса. Поэтому важно знать ход экономического развития, чтобы видеть его направление и определять последствия тех или иных хозяйственных решений.

Судьба предпринимательства в России складывалась под влиянием разнообразных факторов, что и определило его особенности. Во-первых, российское государство имело неограниченные возможности для экстенсивного развития народного хозяйства, что способствовало развитию натурального, а не товарного производства. Во-вторых, постоянная угроза со стороны соседей не помогла достичь устойчивости внутреннего рынка и в связи с этим определила особую роль государства в регулировании предпринимательской деятельности. В-третьих, низкая покупательная способность основной массы населе-

ния страны, которую составляли крестьяне, также сдерживала развитие внутреннего рынка.

Древнейшее российское предпринимательство зародилось, прежде всего, в торговле и купечестве. В начальный период становления древнерусского государства предпринимательская активность населения была находилась на высоком уровне. В это время кроме рыболовства и охоты шло развитие сельского хозяйства, ремесел, строились крупные торговые города, которые выступали в качестве ремесленно-торговых центров. Развитие торговли помогло превратить разрозненные славянские поселения в пункты обмена охотничьего промысла, ремесленных и сельскохозяйственных продуктов. Потребность в торговле усиливалась по мере совершенствования производственных сил. [5] Славяне стали активно включаться в международную торговлю, реализуя продукты собственных промыслов. В X–XI в. на Руси наблюдается активное развитие внешнеторговых отношений. Наиболее устойчивые и оживленные международные торговые связи наладились с Византией и богатыми волжскими торговыми государствами.

В период феодальной раздробленности, охвативший XII–XV в., на Руси наступил следующий шаг в развитии предпринимательства, прежде всего, вследствие формирования новых внутренних рынков и изменения характера торговли. Эти рынки отличались источниками поступления товаров и ценами на них. Важнейшими статьями

торговли между областями являлись хлеб и соль. Цена на них могли значительно колебаться особенно во время неурожая, увеличения феодальных поборов с купцов и торговых блокад в период княжеских междоусобиц.

Экономическая ситуация в русских княжествах резко меняется после татаро-монгольского нашествия, которое нанесло огромный ущерб экономике страны. Были разрушены города и села; была уничтожена значительная часть трудоспособного населения и средств производства. Уплата дани означала изъятие значительной части валового продукта. Центр экономической жизни переместился на северо-восток, что существенно изменило хозяйство и быт. Резко сократились международные контакты Руси. Периодические уводы в Орду искусных ремесленников привели в упадок русские ремесла. Земледелие пострадало значительно меньше, чем торговли и ремесел, и в результате оно постепенно превратилось в ведущую отрасль страны.

Важно отметить специфические особенности предпринимательской деятельности на Руси во время ордынского нашествия. В то время, как в странах Западной и Южной Европы происходит расцвет дальней морской торговли, Русь, не имевшая флота и отрезанная от теплых морей, была вынуждена ограничиваться сухопутным обменом с ближайшими соседями, используя для приобретения иноземных товаров посредников. Использование посреднических услуг иностранных купцов, необходимость преодоления огромных расстояний по рекам или по суше, чтобы приблизиться к зарубежным рынкам, – все это существенно влияло на характер внешней торговли Руси, замедляя скорость торговых оборотов и увеличивая логистические издержки. [4]

Наивысшего расцвета в эпоху феодальной раздробленности торговля и предпринимательство достигли в Новгороде, роль которого особенно возросла во время татаро-монгольского нашествия. Возвышения Новгорода способствовали прежде всего выгодное географическое положение и предприимчивость его населения. Именно в Новгороде появились первые "корпоративные" объединения купцов, занимавшиеся регулированием правил торговли и следившие за их соблюдением. Как и в предшествующие времена, торговля и ремесло находились под покровительством церкви и местной государственной власти.

В Московской Руси XIV–XVI вв. особенностью предпринимательской деятельности была постепенно возрастающая в ней роль государства. Борьба Руси за освобождение от татаро-монгольского ига обуславливала формирование государства с сильной центральной властью. Активное вмешательство государства в сферу экономических отношений привело к формированию нового типа предпринимателей, объединенных в привилегированные гостиные и суконные сотни и зависимых от власти.

Наряду с купечеством XVI в. предпринимательством активно занимались крупные монастыри и часть крестьян, преимущественно в северных районах страны.

К середине XVII в. в период царствования Алексея Михайловича сложилась устойчивая система контроля властей над предпринимательской инициативой. Соборное уложение 1649 года окончательно сформировало сословие торговых людей. Промышленное предпринимательство зарождалось в это время в виде государственного. При этом частное и иностранное предпринимательство было в основном связано с государственным хозяйством, обслуживало его нужды и действовало в его интересах. Стоит отметить, что торговые люди выполняли и дипломатические поручения в других странах по указанию властей.

В петровскую эпоху государство пытается развивать отечественную промышленность, коммерцию, и вместе с тем поощряет создание частных предприятий, уничтожает многие ограничения в праве приобретения в собственность недвижимого имущества купцами и промышленниками. В этих целях допускалось приобретение купцами земли, населенной крестьянами, но с обязательным условием использовать их в работах на промышленным предприятиях, построенных на этих землях. В ряде случаев Петр I строил, а затем принудительно передавал в собственность промышленникам фабрики, заводы и другие предприятия.

Преобразования Петра I радикально изменили прежнюю систему предпринимательства: пересматривались традиционные для Московской Руси пути движения товаров за границу, менялись условия и структура торговли. К отрицательным факторам можно отнести возросшее в процессе реформ давление государства на предпринимательские слои общества, которое привело к уменьшению сфер функционирования купеческого капитала, ограничению возможностей его накопления и даже прямому его изъятию. Главное целью, которую преследовало государство по отношению к торгово-промышленным слоям российского общества, было увеличение государственных доходов за счет деятельности купечества.

XIII век стал важным этапом первоначального накопления капитала, что напрямую связано с городскими реформами и торговой политикой Екатерины II. В период ее царствования структура предпринимательского слоя стала более разнообразной, был законодательно подтвержден правовой статус предпринимателей. Вместе с тем императрица, формально провозгласив свободу в торговой и промышленной деятельности предпринимателей, обязала крестьян продавать в городах свои товары оптом и только купцам. Одновременно с этим царица была категорически против вступления дворян в купеческие организации.

Переходным период в развитии отечественного предпринимательства стала первая половина XIX в. Начало промышленного переворота, доминирование вольнонаемного труда в сфере промышленности, изменение социального состава общества создавали условия для перехода к капитализму и формирования предпринимательства капиталистического типа.

В это время крупные частные капиталы активно пере-

мещаются в производственную сферу. Росло число мануфактур, все более приобретающих черты фабрик, увеличилось значение научно-технических достижений, все более осознававшееся предпринимателями. [4] В период с 1800 по 1860 г. промышленное производство выросло с 53,8 до 363 млн. рублей, т.е. более, чем в 6 раз. С 30-х г. темпы роста существенно повысились: до 30-х годов выпуск промышленной продукции за десятилетие увеличивался на 35–40%, после 30-х годов – за десятилетие возрастал на 60%. [6]

Подъем в промышленности и торговле вызвал упадок гильдейского купечества и приход ему на смену более инициативных предпринимателей из среды мелких провинциальных купцов, крестьян и мещан. Возраставший у последних интерес к промышленной деятельности был прямо связан с обострением конкуренции в сфере торговли. Сдерживали купеческое предпринимательство замедление оборота торговых капиталов, недостаток кредита и шаткость тарифной системы. Внешнеполитическая ситуация и военные события (континентальная блокада Англии и Отечественная война 1812 года) также отрицательно сказывались на развитии отечественного предпринимательства.

Реформы Александра I сыграли важную роль в дальнейшем развитии частного предпринимательства в России. Своими указами император разрешил крестьянам вести широкую оптовую и розничную торговлю отечественными и импортными товарами.

Несмотря на значительно расширившийся допуск крестьян к деловым операциям, они по-прежнему были лишены равных прав с гильдейским купечеством. Это в первую очередь касалось освобождения от подушной подати, рекрутской повинности и телесных наказаний. Многие и крестьян оставались крепостными и платили, соответственно, податей больше, чем купцы. Сохранявшаяся неполноправность крепостных предпринимателей компенсировалась чрезвычайно высоким уровнем их деловой активности. Она проявлялась не только в торговле, но и в промышленном деле. В первой половине XIX века заявили о себе такие известные фабриканты, как Морозовы, Рябушинские, Коноваловы, Гучковы и др.

Преобразовательная деятельность Александра I и его сподвижников коснулась и такой важной сферы, как акционерное дело. Манифестом от 1 января 1807 года для купечества устанавливалось два вида торговых домов: товарищество полное и товарищество на вере. Одновременно, с разрешения правительства, предусматривалась возможность создания акционерных компаний. Таким образом, в России провозглашался принцип ограниченной ответственности акционеров (только в размерах уставного капитала), причем за полстолетие до того, как этот принцип окончательно восторжествовал в Западной Европе. [1]

Формирование при Александре I более благоприятных условий для предпринимательской деятельности было закономерным явлением процесса модернизации России в XIX веке. В том же русле, хотя и менее последова-

тельно, действовал следующий император – Николай I. Одной из самых значимых реформ для развития предпринимательства в период его правления стала отмена в 1842 году ранее действовавшее запрещение фабрикантам заниматься розничной торговлей.

Реформы, несколько замороженные из-за Крымской войны, требовали дальнейшего продолжения. Первые шаги в этом направлении предпринял Александр II. Реформы 1860–1870-х годов открыли путь для широкого развития капитализма в России и становления предпринимательства капиталистического типа. Эти изменения положили конец неравенству сословий в правах на занятие предпринимательской деятельностью. Желавшие заниматься предпринимательством, независимо от сословной принадлежности, были обязаны выкупать соответствующие документы – свидетельства. В период с 1867 по 1883 год, отражая рост деловой активности в стране, число приобретаемых купеческих свидетельств увеличилось на 12.9%, а на мелочный торг – на 51.1%. [1]

Для пореформенной России было характерно распространение предпринимательства на новые, еще не освоенные территории и новые отрасли хозяйства.

В целом российская экономическая политика конца XIX–начала XX вв. в значительной мере сводилась к ускоренному развитию промышленности за счет мобилизации внутренних ресурсов, привлечения иностранных капиталов, таможенной защиты отечественной промышленности от западных конкурентов и поощрения вывоза товаров из страны. [2] Это позволило более чем в два раза увеличить промышленное производство.

Следствием ускоренного промышленного подъема 1890-х годов стали упрочнение капиталистического производства и превращение буржуазии в самый могущественный социальный слой. Срачивание промышленного капитала с банковским и образование финансового капитала привел к выделению "верхушки" капиталистического предпринимательства – финансовой олигархии.

В начале XX века в российской промышленности действовало немало крупных компаний. В целях нейтрализации последствий экономического кризиса 1900–1903 годов и неустойчивости товарного спроса на внутреннем рынке ими создавались сбытовые объединения такие, как синдикаты и картели.

Деловой мир в царствование Николая II активно пополнялся новыми людьми. Главным образом это относилось к инженерам, юристам и некоторым другим лицам интеллигентных профессий.

Одновременно происходило социально-политическое самоопределение российской буржуазии, выразившееся в увеличении количества и повышении ее роли в представительных организациях. К началу XX в. в России сформировалась разветвленная структура организованного представительства интересов капитала. Советские предпринимательские союзы и всероссийские съезды представителей промышленности и торговли оказывали существенное влияние на ход экономическо-

го развития страны.

Первая мировая война вызвала резкий рост монополистического капитала и способствовала значительному усилению государственного вмешательства в хозяйственную жизнь страны. Спад в сельском хозяйстве, промышленности и на транспорте, товарный голод, обесценение денег, рост цен привели страну к тяжелому кризису в начале 1917 году. Приход к власти большевиков и отказ от принципов рыночной экономики еще более усилил влияние государства. В это же время началось последовательное наступление новой власти на частное предпринимательство в России.

В российском государстве большую роль играл еще один из видов предпринимательства – государственное предпринимательство. Социалистическое предпринимательство, охватывавшее все хозяйство страны, стало прямым продолжением дореволюционного государственного предпринимательства.

Новая экономическая политика (НЭП) была вынужденным компромиссом между административно-плановой и рыночной системами предпринимательства, поскольку система "военного" коммунизма как альтернатива частной собственности и рыночного способа хозяйствования оказалась непригодной. Этот компромисс выражался том, что планирование сочеталось с рыночными отношениями, и допускалось несколько форм предпринимательства (государственное, кооперативное и частное). Однако эта политика шла вразрез со стратегическим курсом большевиков и рассматривалась властью как временное явление. Поэтому по мере решения экономических проблем НЭП как политика исчерпал себя и в конце 1920-х годов был фактически отменен.

Неоднократно предпринимались попытки провести незначительные реформы по либерализации экономики, включить экономические рычаги, преодолеть инерцию мобилизационного развития. Во второй половине 1960-х годов по инициативе главы советского правительства А.Н.Косыгина была инициирована реформа по переводу предприятий на хозрасчет и стимулированию социально-экономической деятельности. В итоге восьмая пятилетка

1966–1970 годов была одной из самых продуктивных в советской истории по экономическим показателям. [8]

С середины 1980-х годов начался период, так называемой, перестройки, в рамках которой частная собственность была практически легализована, и страна вступила на путь перехода к рыночной экономике. Однако, отсутствие четкого плана реформ и непоследовательность в их проведении обострили экономические проблемы в стране.

В результате преобразований на рубеже XX–XXI вв. в России сложился новый капиталистический уклад, основанный на частной собственности. Он характеризовался нестабильностью, слабой защитой прав собственности, низкой культурой предпринимательской деятельности, невысокой инвестиционной привлекательностью и т.д. Положительным результатом экономических реформ, проведенных в 1990-е годы, стали легализация частной собственности и предпринимательства, ликвидация товарного дефицита. Тем не менее негативным результатом экономического развития в постперестроечный переходный период стало возникновение противоречия между формированием рыночной инфраструктуры на производстве, в финансовой сфере и в сельском хозяйстве и обнищанием значительной части населения, резким углублением социального неравенства, появлением безработицы и других болезней рыночной экономики. [2]

Начавшийся в 2000 году новый период экономической жизни России еще не является законченным. Правительству пока не удается реализовать заявленную программу ускоренной модернизации страны. Мировой финансовый кризис, начавшийся в 2008 году, выявил недостатки и слабые стороны современной российской экономики.

Как показывает исторический опыт, развитие предпринимательства в России может стать средством для выхода из кризиса и помочь осуществить структурную перестройку экономики страны. Задачами государства в данном случае становятся государственная поддержка предпринимательства и создание благоприятных условия для его успешного функционирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Барышников М.Н. Деловой мир России: Историко-биографический справочник. – СПб.: Искусство-СПБ, 1998. – 448с.
2. Бессолицын А.А. История российского предпринимательства: учебник. – 3-е изд. – М.: Московский финансово-промышленный университет "Синергия", 2013. – 400 с.
3. Дамдинов Д.Д. Развитие малого предпринимательства в России // ВЕСТНИК ВСГУТУ. – 2013. – №2. – С. 112–118.
4. История предпринимательства в России / Книга первая. От средневековья до середины XIX века. – М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2000. – 480 с.
5. Никитина С.К. История российского предпринимательства. – М.: ЗАО "Издательство "Экономика", 2001. – 303 с.
6. Сметанин С.И. История предпринимательства в России: Курс лекций. – М.: Палеотип; Логос, 2004. – 196 с.
7. Тимофеева А.А. История предпринимательства в России: хрестоматия. – М.: Флинта; МСПИ, 2008. – 192 с.
8. Тонких В.А., Фарберова О.Е. История российского предпринимательства от истоков до наших дней // Актуальные направления фундаментальных и прикладных исследований. – М.: CreateSpace Independent Publishing Platform, 2014. – С. 42–47.

РАССМОТРЕНИЕ ПРОЦЕССА КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ В ПАРАДИГМЕ КОНЦЕПЦИИ ДИНАМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Мушенко Дмитрий Васильевич
Соискатель,

Международный банковский институт,
каф. банковского бизнеса и инновационных
финансовых технологий

THE CONSIDERATION OF THE COMPETITIVE PROCESS IN THE MARKET OF BANKING PRODUCTS IN THE PARADIGM OF DYNAMIC EFFICIENCY CONCEPT

D. Mushenko

Annotation

In the article based on empirical data shows changing of the Russian banking sector structure and flow concentration processes. The dynamics of changes in deposit volume, the Herfindahl-Hirschman Index, Tideman-Hall index and The Concentration Index are shown. Competition is considered as a dynamic process of entrepreneurial activity in the paradigm of the Austrian school, which produces social coordination, leading to market equilibrium. The paper explains the negative impact of the banking market regulators, introducing imbalance and discoordination in the market process. Also it shows activity regulators amplifying monopolization of the industry through the creation of administrative barriers to entry, as well as by the removal of the markets actors of the banking market.

Keywords: the structure of the Russian banking market, the concentration of the banking industry, The theory of Dynamic Efficiency, the theory of the Austrian School, the competition as a process, the process of banking competition, regulatory actions, interventionism, antitrust.

Аннотация

В статье на базе эмпирического материала продемонстрировано изменение структуры банковской отрасли РФ и протекание процессов концентрации. Показана динамика изменения объема депозитов, индексов Херфиндаля –Хиршмана, Холла–Тайдмана и индекса относительной концентрации. Конкуренция рассматривается как динамический процесс предпринимательской деятельности в рамках теории Австрийской школы, производящий социальную координацию и ведущей рынок к равновесному состоянию. В статье разбирается негативное влияние регуляторов банковского рынка, вносящее дисбаланс в рыночный процесс. Кроме того показана деятельность регуляторов усиливающая монополизированность отрасли путем создания административных барьеров входа, а так же путем удаления "игроков" с рынка.

Ключевые слова:

Структура банковского рынка РФ, концентрация банковской отрасли, динамическая эффективность, теория Австрийской школы, конкуренция как процесс, процесс банковской конкуренции, действия регуляторов, интервенционизм, антитраст.

Для построения маркетинговой стратегии, адекватной постоянно изменяющимся реалиям банковского рынка и верного использования комплекса маркетинга необходимо детальное понимание процесса банковской конкуренции.

Без понимания процесса банковской конкуренции невозможно правильное использование маркетинговых инструментов. При этом следует учесть существование различных подходов к вопросу конкуренции.

На сегодняшний день Банковский рынок Российской Федерации представлен большим количеством банков, число которых находится в окрестности 1000 единиц. В качестве периода для анализа отрасли выбран период с 2011 года по 2014 год до изменения, т.е. период до резкого изменения международной политической конъюнк-

туры, изменения ожиданий субъектов рынка и введения секторальных экономических санкций против РФ.

К началу 2014 [2, с.160] в Российской Федерации существовало 923 кредитные организации и 2005 филиалов. Не смотря на такое большое количество кредитных организаций, представляющих банковскую отрасль, она выглядит монополизированной. Особо монополизированным выглядит рынок депозитов для населения. В целом банковский рынок характеризуется большим количеством институциональных характеристик.

Наглядную демонстрацию изменения объема рынка депозитов, представленных текущими или платежными счетами, а так же не платежными, т.е. сберегательными депозитами[3] дает график представленный на рис. 1.

Объем рынка депозитов

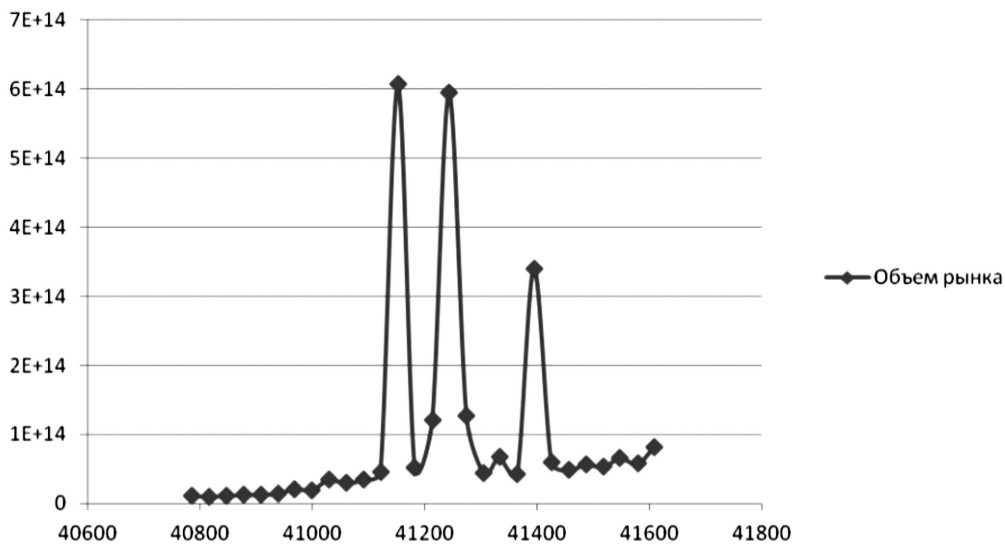


Рис. 1. : Динамика изменения объема депозитов.

ННИ

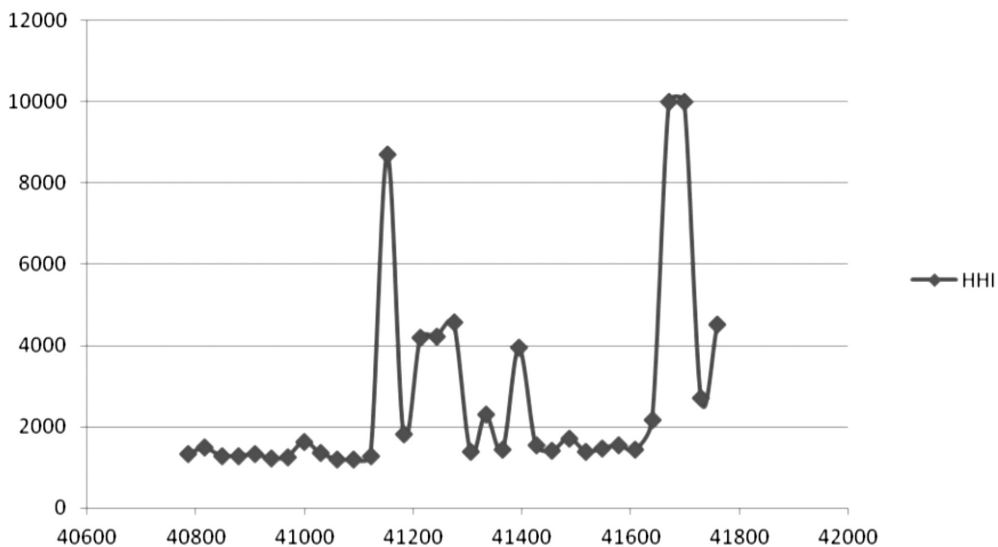


Рис. 2. : Динамика изменения индекса Херфиндаля -Хиршмана.

На рис 1. :

$$V_m = \sum_{i=1}^N V_i$$

V_i – оборот i -й организации,
 N – число организаций, представленных на рынке,
 V_m – объем оборота по m организациям.

Существуют методы исследования взаимосвязи прибыли и концентрации в отрасли. К ним относятся, например: метод О. Херфиндаля и А. Хиршмана – ННИ, Herfindahl –Hirschman index (Hirschman, 1964), показатель концентрации нескольких крупнейших фирм и другие методы, существующие в рамках теории отраслевых рынков.

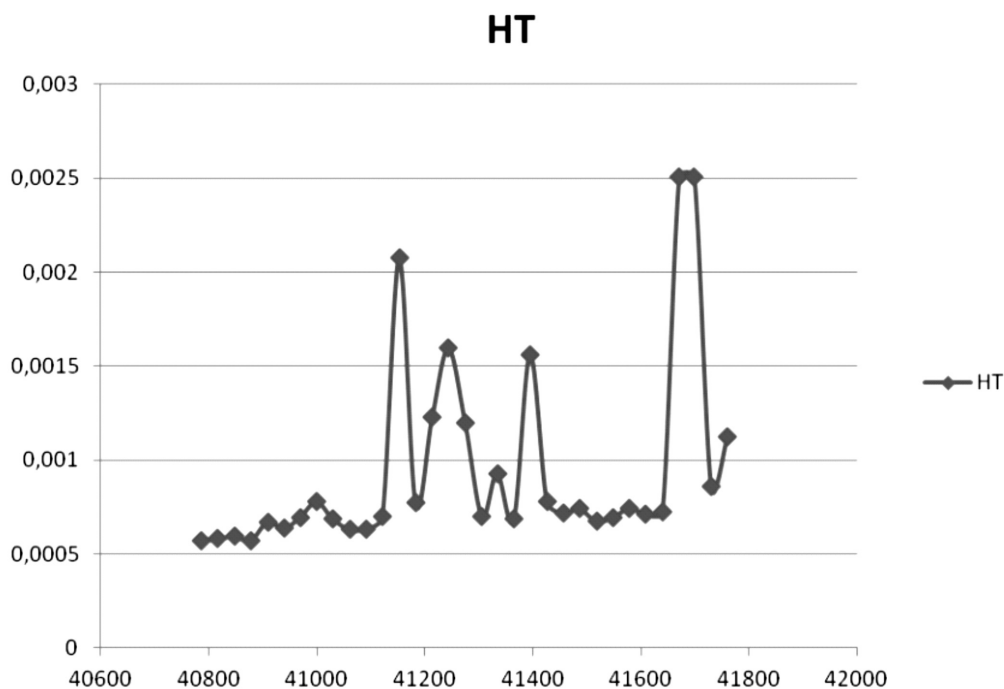


Рис. 3. : Динамика изменения индекса Холла-Тайдмана.

В случае модельной идеальной конкуренции индекс будет стремиться к нулю. Таким образом, влияние отдельных игроков будет ничтожным. Чем выше значение индекса, тем весомее доли, а следовательно и их влияние на отрасль. В чисто монопольном случае индекс, соответственно, будет равен 10000, так все 100% рынка, то есть вся отрасль будет состоять из одного игрока. Согласно теории совершенной конкуренции, в случае увеличения показателя Лернера, не возможен рост рынка, ввиду ухудшения конкурентной ситуации. При этом будет происходить перелив капитала в другие отрасли.

"Следует четко обозначить связь структуралистского подхода к конкуренции с концепцией совершенной конкуренции. Подход, основанный на структуре рынка, предполагает, что последняя "определяет поведение фирм в отрасли, а это поведение в свою очередь определяет качество функционирования в отрасли "[4,с.64]. Таким образом, критика теории совершенной конкуренции с позиции Австрийской школы экономики является и критикой ее структуралистской методологии.

Динамику изменения Индекса Херфиндаля Хиршмана на банковском рынке Российской Федерации иллюстрирует график, **рис. 2**.

На рис 2.

$$ННІ = \sum_i q_i^2$$

ННІ- индекс Херфиндаля-Хиршмана,
 q_i –доля банка.

Другим распространенным инструментом исследования концентрации в отрасли служит индекс Холла-Тайдмана. Особенностью этого индекса является ранжирование по объему рыночным долей, что позволяет добиться более точной оценки в сравнении с другими методами. Динамика индекса Холла-Тайдмана может быть представлена графиком на **рис. 3**.

На рис. 3. :

НТ –Индекс Холла-Тайдмана

$$НТ = \frac{1}{2 \sum R_i * q_i - 1}$$

R_i – ранг банка на рынке
 q_i –доля банка

Индекс относительной концентрации является одним из наиболее распространенных методов, применяемых практически в антимонопольном законодательстве.

На **Рис. 4** графически отображено изменение индекса относительной концентрации во времени.

И.О.К для 5 б.

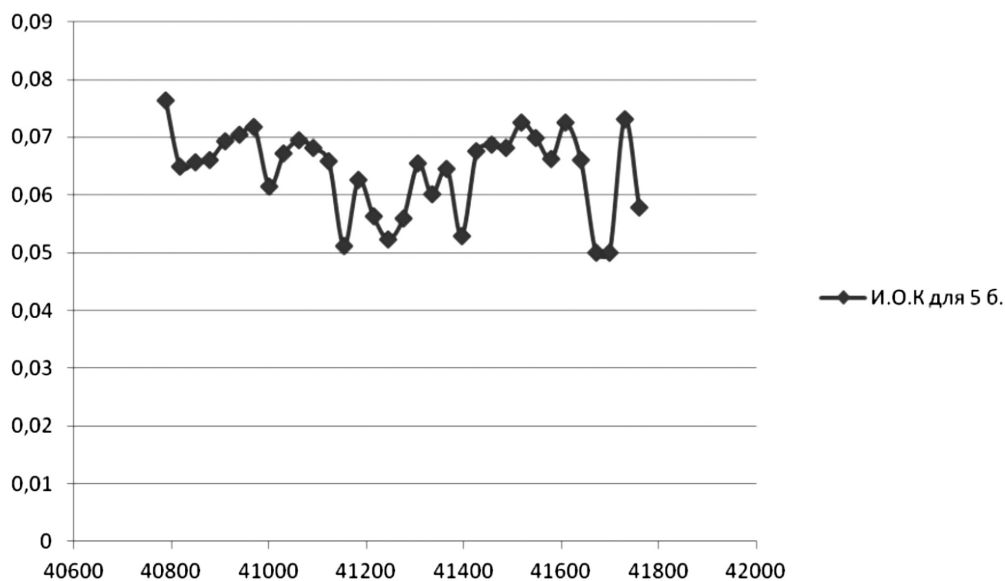


Рис. 4. : Изменение индекса относительной концентрации во времени.

На рис. 4.:

$$K = \frac{b}{a}$$

K – индекс относительной концентрации
 b – доля крупнейших банков на рынке,
 a – доля банковских продуктов.

Помимо рассмотренных, наиболее применяемых на практике, так же существуют и неструктурные методы исследования рынка: подход Дж. Панзара и Дж. Росса (Panzar, Rosse, 1987), модель Т. Бреснахана (Bresnahan, 1982, 1989), модель Ф. Барруш и Л. Модешту (Barros, Modesto, 1999), а так же другие методы имеющие место в рамках новой эмпирической теории отраслевых рынков.

К наиболее старым методам оценки рыночной власти относится индекс Лернера (Lerner, 1934). В отличие от других методов индекс Лернера требует доступа к внутренней документации и к сведениям о бухгалтерской прибыли.

Существуют так же методы исследования связи перекрестной эластичности продуктов и конкуренции в отрасли. Однако в банковской среде нельзя считать низкую перекрестную эластичность показателем слабой конкуренции в отрасли, так у банковского рынка есть некоторые особенности. В первую очередь это особенности банковского продукта и, в частности, феномен доверия. Кроме того это программы лояльности как распростра-

ненный инструмент банковского маркетинга, еще сильнее уменьшающий перекрестную эластичность.

Зачастую эмпирические исследования расходятся в оценках влияния концентрации и конкуренции на стабильность банковского рынка. "Межгосударственное исследование обнаружило, что более концентрированные банковские системы реже страдают от системного банковского кризиса. С другой стороны, более конкурентные банковские системы также реже страдают от системного банковского кризиса." [16] Эти исследования во многом опровергают теорию структуралистского подхода к экономике отрасли, основанную на представлении о совершенной конкуренции.

Однако, несмотря на подобное расхождение практических исследований в пользу конкуренции как свободного от регулирования, а порой и перерегулирования, можно отметить следующую закономерность: "...более высокая прибыль может также привести к оздоровлению отрасли, если конкуренция удаляет достаточное количество неэффективных национальных банков из банковской системы" [17]

Например, когда банкам запрещено создание филиалов, это искусственно делит рынок на сегменты и позволяет отдельным банкам развивать монополии в пределах конкретных населенных пунктов. Непосредственное воздействие разветвления заключается в том, что оно вводит конкуренцию в географически сегментированные рынки.

"Число мелких банков в сельских районах может быть сокращено до необходимого уровня путем слияний. Тем самым слабые учреждения удаляются с меньшими потерями, чем в случаях крупных финансовых неудач, которые могли бы последовать. К сожалению, эта разработка душиется законами в большинстве государств, которые запрещали филиалы банка" [19].

С другой стороны, несмотря на то, что все эти рассмотренные методы эмпирических исследований фиксируют важнейшие характеристики рынка, они не показывают и не объясняют, каким образом рынок пришел к тому или иному состоянию.

Одним из факторов, увеличивающих банковскую концентрацию и увеличивающих монополизацию отрасли, становится механизм банковского регулирования. Когда центральный банк лишает лицензии тот или иной банк, вкладчики снимают деньги с депозитных счетов и перекадывают их в банки с более низким процентом, но более крупные и известные. Здесь работает психологический механизм оценки риска потребителем. Это отчетливо видно на графиках, характеризующих изменения показателей концентрации отрасли (на рис 1. –рис 4.).

Банковская конкуренция – сложный комплексный феномен. Рассмотрим ее некоторые особенности, начав с дефиниции: "Банковская конкуренция представляет собой постоянное соперничество за укрепление своего рыночного положения" [1, с.563].

Рассмотрение отмеченных положений необходимо дополнить анализом форм и методов конкуренции на рынке банковских продуктов. Существуют различные формы конкуренции на рынке банковских продуктов, отличающиеся акторами или субъектами конкуренции, методами и формами конкуренции, целями и задачами конкурентной борьбы.

Конкуренция продавцов и покупателей на банковском рынке – процесс соперничества за кредитные ресурсы. В этой связи принципиально важным является вопрос: "Является ли банковский рынок "рынком продавцов" или "рынком покупателей"?" Очевидно, что и продавцы, и покупатели наделены предпринимательскими способностями, позволяющими учиться рынку, который является динамической системой. Следовательно, все оценки подобного рода необходимо производить в конкретный момент времени, опираясь на предпринимательскую бдительность.

Внутренняя банковская конкуренция может быть разделена на несколько групп по активно конкурирующим субъектам: "1) конкуренция между коммерческими банками, которые традиционно делятся на универсальные и специализированные; 2) конкуренция между крупными

союзами банковского капитала; 3) конкуренция между коммерческими банками, небанковскими финансово-кредитными институтами и нефинансовыми организациями" [6].

Рассмотрим формы банковской конкуренции, которые подразделяются на предметную и функциональную. "Предметная – конкуренция между товарами одной ассортиментной группы, между аналогичными объектами, удовлетворяющими одну и ту же потребность; функциональная – конкуренция между товарами (объектами) – заменителями" [15, с.159]. Например потребность бизнеса в финансировании может быть решена кредитным продуктом, а может и факторинговым.

Существует так же конкуренция межвидовая, конкуренция банков с иными учреждениями, она же межотраслевая конкуренция. Так в случае отсутствия субституттов, заменяющих конкретные банковские продукты, уникальные, представляемые только банковским рынком, межотраслевая конкуренция может осуществляться переливом капитала в альтернативные отрасли. В этом выражается всеобщность и тотальность конкуренции как процесса творческого соперничества субъектов за ограниченные ресурсы.

Существует кроме того и конкуренция банков – резидентов с банками – нерезидентами. Подобный феномен в России практически отсутствует. Это связано с огромным количеством законодательных и других институциональных барьеров.

Вопрос барьеров для входа на отраслевой рынок занимает большое место в структуралистской теории рынка. Рассмотрим влияние барьеров на внутреннюю банковскую конкуренцию с позиций Австрийской школы и динамического представления о конкуренции, а так же о возможностях для решений в области маркетинга, связанных с преодолением этих барьеров. Традиционно рассматривают следующие барьеры для входа на рынок: дифференциация продукции, экономия масштаба, реклама и иные барьеры.

Особенностью дифференциации продукции в банковском бизнесе является ее несвязанность с огромными инвестициями в физический капитал, как это происходит, например, в случае с машиностроением.

Экономия масштаба. Являясь, несомненно, барьером входа, она, тем не менее, обеспечивает эффективность функционирования банковского или любого другого рынка. При этом экономия масштаба может быть элиминирована путем предпринимательской инновации в области инструментов комплекса маркетинга. Например, решения в области применения инструмента маркетинга place(место) – переход в сторону интернет и мобильного

банкинга, могут позволить соревноваться с более крупными компаниями.

Реклама в традиционном смысле показывает низкую эффективность на банковском рынке. Однако в банковском бизнесе очень важна сила бренда и связанное с ней доверие покупателей. С этим барьером связан еще один, традиционно выделяемый, барьер входа в отрасль – лояльность покупателей.

Следует сопоставлять содержание понятия конкуренции, применяющегося в практической банковской деятельности и в маркетинге, с содержанием понятия конкуренции для различных экономических теорий, в том числе включая и теорию Австрийской школы экономики. Содержание понятия конкуренция в маркетинге и в различных экономических теориях сведено в табл. 1.

Из рассмотренного вытекает особая значимость механизма функционирования банковского рынка. Следует рассмотреть механизм функционирования банковского рынка как частного случая любого рынка, с любым гипотетическим товаром. Известно, что основой любого рыночного взаимодействия является предпринимательская бдительность и способность к открытию. Эти качества проявляют себя так же и на банковском рынке. В соответствии с этим необходимо исследовать механизм влияния института центрального банка на процесс рыночного взаимодействия.

В сжатой форме результаты анализа процесса банковской конкуренции и влияния на него института центрального банка с позиций динамической эффективности можно представить в виде табл. 2.

Таблица 1.

Содержание понятия конкуренция в маркетинге и в экономических теориях.

Маркетинг	"Конкуренция-1) соперничество на каком либо поприще между отдельными лицами заинтересованными в достижении одной и той же цели, каждый для себя лично, в частности между предпринимателями - за большую долю прибыли, за рынки сбыта, за источники сырья 2) экономический процесс взаимодействия взаимосвязи и борьбы, коммуникаций субъектов рыночной системы в процессе создания сбыта и потребления материальных и духовных благ 3) регулятор рыночных отношений, стимулятор ускорения НТП и эффективности общественно процесса "[7]
Австрийская школа	Конкуренция - под конкуренцией понимается процесс в ходе, которого предприниматели, шаг за шагом, предлагают рынку все более выгодные условия. Этот процесс возможен за счет: неполноты информации и способности предпринимателя (человека) к обучению. В ходе рыночного процесса предпринимателями эксплицируются все новые возможности, получают все больше информации и предложения выравниваются. В итоге рынок мог бы достичь равновесия, если бы информация не генерировалась бы вечно, в том числе и в ходе конкурентного процесса самими предпринимателями. В этом смысле рыночное равновесие, как идеальная модель отрицает конкуренцию. В австрийской парадигме монополия - монопольное положение на рынке лишь ситуация в конкурентном процессе, небольшой шаг вперед лишь обостряющий конкурентную борьбу заставляющей находить новые предпринимательские и маркетинговые решения
Классическая школа политэкономии	Совершенная конкуренция - экономическая модель представляющая такое состояние рынка, в котором предпочтения или решения отдельных продавцов и покупателей не могут повлиять на цену никоим образом. Однако благодаря свойствам совокупного спроса и предложения данная модель находится в равновесии. Так же данная модель характеризуется абсолютной однородностью продукции, высокой скоростью мобильности факторов производства, отсутствием институциональных или иных барьеров препятствующих входу на рынок, абсолютным и равным доступом всех рыночных субъектов ко всему объему информации и способности их его обработать.
Кейнсианство	Несовершенная конкуренция-представляет собой экономическую модель, описывающую ситуацию на рынке в которой происходит нарушение хотя бы одного признака совершенной конкуренции. Модель несовершенной конкуренции начинается анализ с ситуации, где уже существуют такие искусственные ограничения как минимальный уровень заработной платы, пособия по безработице и антимонопольное законодательство. Хотя во многих государствах они были введены опираясь на эту модель. Естественно что рынок труда не стремится к равновесию если в него инкорпорированы институты минимальной заработной платы и так далее. Таким образом, в этой модели можно заметить определенную рекурсию. Теория несовершенной конкуренции выделяет следующие структуры рынка: монополистическая конкуренция, олигополия, монополия. Рассмотрение конкуренции, как ситуации а, не как процесса предполагает, что единственным выходом из ситуации монополии вмешательство государственных механизмов регулирования.

Таблица 2.

Анализ влияния института центрального банка на процесс конкуренции с позиций динамической эффективности.

Интерпретация предпринимательской деятельности	Применительно к банковскому рынку	Влияние банковского регулирования и в частности института Центрального банка.
Процесс предпринимательской деятельности всегда порождает новую информацию. Характер подобной информации носит субъективный, практический характер, распределенный, неартикулированный.	Процесс предпринимательской деятельности всегда порождает новую информацию. Характер подобной информации носит субъективный, практический характер, распределенный, неартикулированный.	Центральный банк преподносит на рынок информацию, носящую принципиально иной характер. В своих решениях влияющих кардинальным образом на банковский рынок ЦБ и его представителя придерживаются объективистского не конкурентного отношения к информации.
В основе любого процесса предпринимательской деятельности лежит творческое начало. Позволяющее понять и истолковать любую диспропорцию и дискоординацию жизни общества, удержание которой и становится и источником прибыли.	В рамках маркетинговых исследований банковского рынка банки находят и эксплицирует потребности различных клиентов (групп клиентов, сегментов банковского рынка) по "покупке" и "продаже" кредитных ресурсов, предоставляя наиболее удобные и адекватные для это банковские продукты.	Любое внешнее регламентирующее воздействие нарушает творческий процесс. Действия центральных банков прямо вводят диспропорцию и в этот процесс, изменяя значение учетной ставки, которая в случае с ЦБ зависит в первую очередь от решения экономистов и инженеров, а порой и от политической конъюнктуры. Мнение, что развитие современных технологий позволяет единому контролирующему органу согласовывать все предпосылки потребителей, методологически ложно[13, с.113].
Предпринимательский процесс является процессом коммуникации в самом широком смысле передачи информации.	Грамотно составленные банковские продукты, хотя по своей цене (ввиду добавленной ценности банковского продукта) и отличаются от цены временной ставки процента, но отражают ее и передают информацию о ней всем субъектам рынка. Так же передача информации, о самой возможности[9] осуществляется различными каналами маркетинговых коммуникаций, включая рекламу	Деятельность центрального банка вмешивается в процесс коммуникации, тем самым искажая и усложняя его. Иногда деятельность центральных банков прямо ограничивает этот процесс, например, как в случае с различными видами ограничений банковской рекламы. Безусловно, рынок все равно "обтекает" ограничения, неся при этом дополнительные транзакционные издержки, влияющие прямым образом на цену банковских продуктов.
Процесс предпринимательской деятельности оказывает координирующее воздействие на общество.	Процесс банковской конкуренции оказывает координирующее воздействие на рынок кредитных ресурсов, предоставляя возможность депонировать (инвестировать) кредитные ресурсы субъектам с низким временным приоритетом и брать (получать) кредитные ресурсы субъектам с высоким временным приоритетом	Манипуляция, со ставкой процента, производимая центральными банками путем покупки или продажи государственных бумаг нарушает эту координацию, давая ложные сигналы людям с определенными временными предпочтениями. Это и становится причиной циклических колебаний, процесс выхода из которых связан с исправлением ложных инвестиций, уже омертвленных в физическом капитале[18], таких как кусок железной дороги, на достройку которого нет ресурсов или ангар без производственных машин. Кроме того она зачастую носит характер не экономического инструмента направленного на достижение равновесия, а политического инструмента направленного на достижение целевого уровня безработицы[11, с. 44], или определенного количества ипотечных кредитов, взятых домохозяйствами.
Свободная деятельность предпринимателей всегда конкурентна и представляет собой процесс соревнования участников рынка.	Банковский рынок, как и любой другой конкурентен и представляет собой соревнование участвующих субъектов.	Порой правила банковского регулирования применяются ангажировано[12,с.103] и субъективно[4, главы 3-5], если можно вообще считать, что существуют не субъективные решения субъектов. Кроме того ограничение процесса конкуренции не проходит бесследно.
Конкурентный процесс никогда не останавливается и не может остановиться виду субъективного характера информации, ее извечной генерации и изменения.	Конкуренция на банковском рынке существует в самом широком смысле этого слова и продолжается бесконечно. Появление новых "игроков" и уход старых "игроков" обусловлен рыночным процессом и "проигрышем" или же преуспеванием в нем.	Центробанк создает дополнительные (институциональные) барьеры для новых игроков на банковском рынке, тем самым ограничивая возможности попадания на него. Центральный банк выводит игроков с рынка, лишая лицензии банки и, таким образом, увеличивая банковскую концентрацию. Порой центральный банк создает благоприятные моменты для увеличения количества банков, что воспринимается исследователями, как "историческая тенденция к возникновению слишком большого числа банков".

Таблица составлена автором на базе [14, с. 9-11].

Понимание конкуренции как сложного динамического процесса очень важно для выработки верной маркетинговой оценки рынка, оценки как потребителей, так и конкурентов. В том числе выработки решений по всем инструментам комплекса маркетинга.

Приведенные примеры иллюстрируют то закономерное явление, что рынок банковских продуктов подчиняется тем же принципам функционирования, как и любой другой рынок. В этой связи регулирующая функция центрального банка наносит вред банковскому рынку не только с точки зрения макроэкономики в плане прохождения экономических циклов, но и главное на уровне ми-

кроэкономическом.

При этом если негативное макроэкономическое воздействие, связанное с институтом центрального банка, может быть элиминировано лишь с упразднением его как института, то микроэкономическое воздействие в основном связано с перерегулированием, не позволяющим верно доносить координирующую информацию.

Верное понимание этих положений важно для построения маркетинговой оценки банковского рынка, формирования маркетинговой стратегии и поиска новых предпринимательских решений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белоглазова Г.Н. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка: учебник для бакалавров/ Г.Н.Белоглазова [и др.]; под ред. Г.Н.Белоглазовой, Л.П. Кроливецкой – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 652с.
2. Бюллетень банковской статистики №1(248), М.: 2014
3. Графики построены автором на основе форм 101 и 102 с сайта Центрального банка Российской Федерации <http://www.cbr.ru/credit/forms.asp> за 2011–2014 года. Исследование ведется агрегировано по всей банковской отрасли РФ.
4. Доминик Т. Арментано. Антитраст против конкуренции. – М.: ИРИСЭН, 2005. – 432 с.
5. Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство/ Изразл Кирцнер; пер. с англ. А.В.Куряева и Д.А. Бабушкина под ред. А.В.Куряева. – Челябинск: Социум, 2010.–xiv+272с.
6. Лютий І.О., Солодка О.О. Банківський маркетинг Підручн. для студ. вищ. навч. закл. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 776 с.
7. Маркетинг взаимодействия: Инновационные технологии. Компетентность. Экономическое измерение. Оценка эффективности: учебник под науч. ред. заслуж. деятеля науки РФ, д-ра экон. наук, проф. Г.Л.Багиева.– СПб.:Изд-во СПбГЭУ., Челябинск Издательский центр ЮУрГУ, 2012.– 713с.[Терминологический словарь]
- 8.Мушенко Д.В. Анализ комплекса маркетинга на базе теории Австрийской школы//Экономика и управление в современном обществе: сборник научных статей по итогам международной научно-практической конференции, г.Волгоград, 19–20 ноября 2013 г., Волгоградское научное издательство С. 97–100
9. Мушенко Д.В. Использование теории Австрийской школы в маркетинге и маркетинговых исследованиях внешней среды // Инновации и инвестиции. 2013. №7. С.101–105
10. Мюррей Ротбард Власть и рынок: Государство и экономика / Пер. с англ. Б. С. Пинскера под ред. Гр. Сапова. – Челябинск: Социум, 2003–402с.
11. Роджер Гаррисон Механика экономического цикла // Бум крах и будущее анализ австрийской школы–202с.
12. Ротбард М.– Показания против Федерального резерва/ Мюррей . Ротбард пер. с англ. под ред. А. Куряева.Челябинск: Социум, 2003.–183с.
13. Уэрта де Сото Хесус. Социализм, экономический расчет и предпринимательская функция / Хесус Уэрта де Сото ; пер. с англ. В. Кошкина под ред. А. Куряева. – М., Челябинск: ИРИСЭН, Социум, 2008. 488 с.
14. Уэрта де Сото Х. Социально-экономическая теория динамической эффективности/ Хесус Уэрта де Сото; пер. с англ. В.Кошкина под ред.А.В.Куряева.– Челябинск: Социум, 2011– xvi+ 409с.
15. Фатхудинов Р.А. Стратегический маркетинг: учебник для вузов. СПб.:Питер, 2008.–368с.
16. Bank Competition and Financial Stability:Friends or Foes? Thorsten Beck/
<http://siteresources.worldbank.org/INTFR/Resources/BeckBankCompetitionandFinancialStability.pdf> (дата обращения: 01.02.2016)
17. Branch Banking, Bank Competition, and Financial Stability Mark Carlson and Kris James Mitchener 2005–20 // <http://www.federalreserve.gov/Pubs/FEDS/2005/200520/200520pap.pdf> (дата обращения: 01.02.2016)
18. EXPECTATIONS AND THE MEANING OF INSTITUTIONS Essays in economics by Ludwig Lachmann Edited by Don Lavoie, 2005 P.331
19. White, Eugene. (1985). "The Merger Movement in Banking, 1919–33." Journal of Economic History, Vol. 45(2), pp. 285–91

АНАЛИЗ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ АРМЕНИЯ

Овсепян Эдгар Ваникович
Аспирант, Российский
экономический университет
им. Г.В. Плеханова

AN ANALYSIS OF THE REAL ESTATE MARKET IN THE REPUBLIC OF ARMENIA

E. Hovsepyan

Annotation

Describes the main factors influencing the activity of the real estate market in the Republic of Armenia. There were made comparative analysis of the real estate market of Armenia, in particular for the city of Yerevan, based on the indicators registered in the state register of real estate. As a result of research administrative districts of the city were divided by price categories and as well as there were examined the basic processes were registered in the real estate market. During the review process there were considered information presented by institutional and non-institutional participants of the real estate market and on the basis of these indicators has been proved that the real estate market in the Republic of Armenia in need of an effective system of data collection and analysis. Were investigated the basic problems of the analysis of real estate market affecting the final readings.

Keywords: real estate; analysis; city; comparison; information, price.

Аннотация

Рассмотрены основные факторы, влияющие на активность рынка недвижимости в Республике Армения (РА). Сделан сравнительный анализ рынка недвижимости РА, в частности города Ереван, на основе показателей, зарегистрированных в государственном реестре недвижимости. В результате исследования административные районы города были разделены по ценовым категориям, а также были рассмотрены основные процессы, зарегистрированные на рынке недвижимости. Во время процесса анализа были рассмотрены показатели, предоставленные институциональными и неинституциональными участниками рынка недвижимости, и на основе этих показателей было обосновано, что рынок недвижимости РА нуждается в эффективной системе анализа и сбора данных. Исследованы основные проблемы, влияющие на окончательные показатели анализа рынка недвижимости.

Ключевые слова:

Рынок недвижимости; анализ; город; сравнение; информация, цена.

Анализ рынка недвижимости является видом независимой деятельности, основной целью которого является обеспечение достоверной и объективной информацией тех субъектов, которые принимают решение или участвуют в принятии решений, связанных с деятельностью присутствующих на рынке недвижимости [2]. Для понимания полной ситуации, которая царит на рынке недвижимости в Республике Армения и выявления существующих основных проблем анализа рынка, с помощью соответствующих методов, в данной работе был выполнен анализ рынка недвижимости РА начиная с 2008 года, а для более тщательного анализа был выбран рынок недвижимости столицы республики, города Еревана. Выбор города Еревана обоснован тем фактом, что по данным 2014 года более чем 35% постоянного населения (что составляет 1,063 млн человек из 3,012 млн) живет в городе Ереван [12]. Такое число населения может с лёгкостью повлиять на активность рынка и кроме того, как принято в большинстве случаев, основные экономические процессы происходят именно в столице страны. Исследования рынка недвижимости показывают, что в республике значительное влияние на активность

процесса гражданского оборота недвижимости продолжают иметь такие процессы как:

- ◆ планирование и реализация градостроительных и инвестиционных проектов,
- ◆ совершенствование законодательной базы;
- ◆ сокращения сроков услуг выполнения сделок;
- ◆ упрощение документов регистрации и административных процедур;
- ◆ принятие нормативно-правовых актов, вытекающих из земельного кодекса РА;
- ◆ легализация незаконных и произвольных построек;
- ◆ выполнение процесса лицензирования участников рынка недвижимости (риэлторы, оценщики объектов недвижимости и участники, занимающиеся топографическими съёмками и землеустроительными работами).

После экономических реформ рынок недвижимости начинает постепенно развиваться. Начиная с 2008 года число сделок на рынке недвижимости, т.е. количество государственной регистрации прав, вытекающих из сделок с недвижимостью растёт. В 2008 году по сравнению с

2007 годом, рост количества государственной регистрации составил 2,8%, в том числе в областях рост составил 7,7% (7387 единиц), а в столице Ереван наоборот был замечен спад на 5,1% или на 3060 единиц [5, с. 1]. А в 2009 году спад был зафиксирован не только в столице, но и во всей республике, по сравнению с 2008 годом спад сделок на рынке недвижимости составил 3,1% или 4905 единиц, в частности в городе Ереван он составил 6,0% (3370 единиц), а в областях 1,5% (1535 единиц) [6, с. 1].

Такой результат был связан с отрицательным влиянием мирового финансово кризиса. На следующий год ситуация поменялась в лучшую сторону, был зафиксирован количественный рост сделок на рынке недвижимости и некоторая стабилизация изменения цен, в результате чего количество государственной регистрации прав, вытекающих из сделок с недвижимостью составило 173983 единиц. По сравнению с предыдущим годом рост был на 12,6% или на 19521 единиц [7, с. 2]. Количественный рост сделок с объектами недвижимости продолжился и в конечном итоге достиг до отметки 191767 единиц, что на 10,2% больше, чем результат 2010 года. В городе Ереван в 2011 году рост составил 11,8% (6550 единиц), а в других областях Республики Армения 9,5% (11234) [8, с. 1]. В 2012 году, в результате пассивности рынка недвижимости, количественное число сделок сократилось на 7,6% по сравнению 2011 годом. Но не смотря на то, что в республике был замечен спад, в городе Ереван рост соответствующих показателей продолжился и в 2012 году тоже, из 173713 единиц сделок 1033 были зарегистрированы в городе Ереван, что привело к росту 1,2%. В областях снижение активности на рынке недвижимости привело к значительному сокращению сделок, спад составил 12,1% или на 15285 единиц меньше, чем в 2011 году [9, с. 1]. В дальнейшем, по данным "Государственного комитета кадастра недвижимости при Правительстве Республики Армения, в 2013 году количественное число

сделок (190690 единиц) сделанных на рынке недвижимости снова выросло на 16977 единиц или на 9,8% по сравнению с 2012 годом. В том же году и в Ереване, и в других областях страны количество сделок на рынке недвижимости значительно выросло на 9,3% или 5828 единиц в городе Ереван и 10,0% или 11149 единиц в областях соответственно [10, с. 1]. На 2014 год рост активности на рынке недвижимости продолжился и по сравнению с 2013 годом он составил 12,3% или 23478 единиц из общего числа 214168, что превышало показатель, который был поставлен в 2013 году. По сравнению с 2013 годом в столице рост числа сделок на рынке недвижимости достиг до 5,5% или 3788 единиц, а в областях 16,1% или 19690 единиц.

Если собрать все вышеперечисленные данные в одно место, то мы получим картину, которая показана в **графике 1**. И как мы видим в графике общая тенденция рынка недвижимости в Республике Армения идет к развитию, но если по государственным данным смотреть на количественное число сделок, сделанных на рынке недвижимости, то будет заметно, что процентный рост активности рынка между годами довольно приличный, несмотря на то, что на протяжении последних лет резких скачков не было. Такая ситуация на рынке делает рынок недвижимости в Республике Армения довольно привлекательным для внешних и внутренних инвестиций.

Чтобы понять носит ли рынок недвижимости в Республике Армения сезонный характер, нужно посмотреть количественное число государственной регистрации прав, вытекающих из сделок с недвижимостью отдельно по месяцам (**график 2**). Активность рынка начинается с февраля месяца и продолжается до конца весны, новая волна активности заметна в июне месяце, после чего количественное число сделок на рынке недвижимости постепенно начинает падать до сентября.

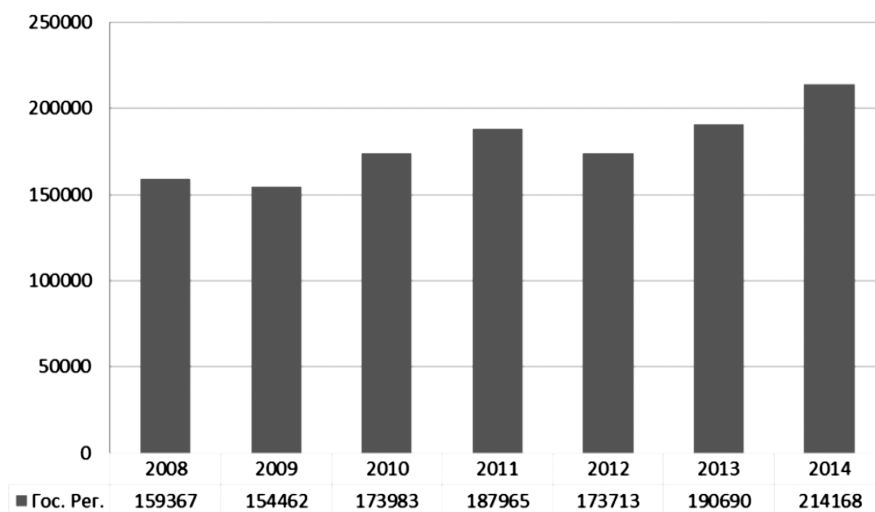


График 1. Количественное сравнение государственной регистрации прав, вытекающих из сделок с недвижимостью в Республике Армения с 2008 по 2014 год.

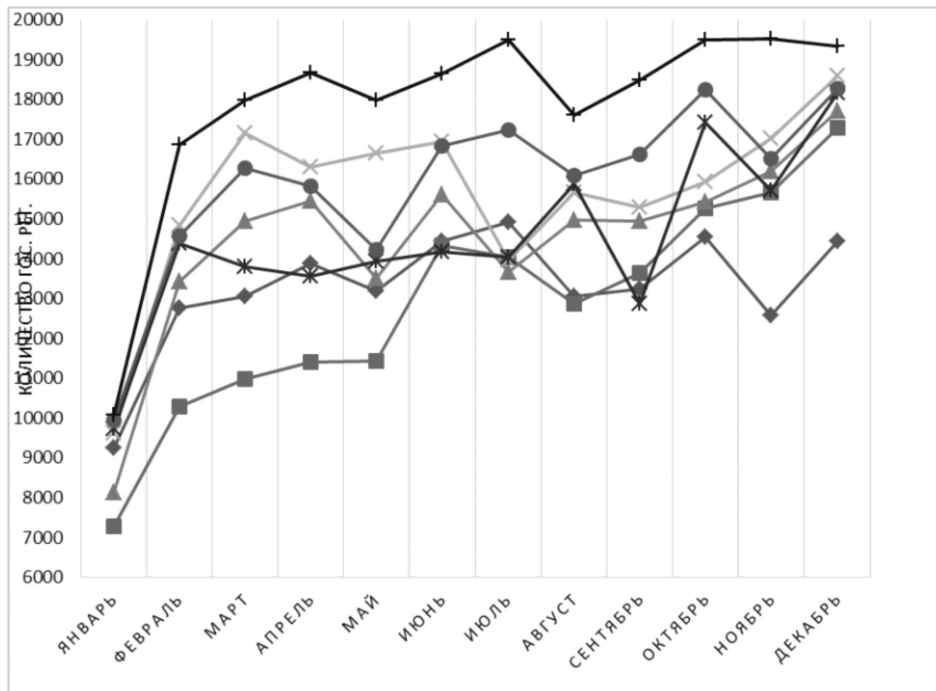


График 2. количественное число сделок на рынке недвижимости, подлежащие государственной регистрации, разделённый по месяцам .

Самым результативным месяцем является декабрь во время которого происходит самое большое количество сделок на рынке недвижимости. Если рассчитать среднее арифметическое, то получим, что в среднем 9,9% или 17687 единиц сделок приходят на декабрь месяц. В целом

можно сделать вывод, что рынок недвижимости в Республике Армения частично носит сезонный характер. Распределение количества сделок с недвижимостью в процентном виде в других областях страны, исполняется следующим образом: Котайк 13,9%; Армавир 9,3%; Арагат 8,3%; Лори 6,7%; Гехаркуник 6,5%; Арагацотн 6,0%; Ширак 5,7%; Сюник 4,4%; Тавуш 3,8%; Вайотс дзор 1,8%.

По видам сделок к отчуждению приходят 24,4% из количества государственной регистрации прав, вытекающих из сделок с недвижимостью. Из других видов сделок 39,2% составляет другие государственные регистрации, 11,2% залог, 10,5% приоритетная регистрация, 10,2% наследие и 3,9% сделки, зарегистрированные как аренды. Примечательно, что 40,8% сделок с отчуждениями были зарегистрированы в городе Ереван, а 38,8% из общего количества объектов недвижимости, которые стали объектами сделок, зарегистрированных как отчуждение, стали квартиры многоквартирных жилых зданий. Сравнительные результаты сделок купли и продажи на рынке недвижимости Республики Армении, связанные с объектами многоквартирных жилых зданий 2014 года с 2013 годом получается, что количество этих самых сделок выросло на 13,3%. В результате анализа цен, вытекающих из сде-

лок с объектами недвижимости многоквартирных жилых зданий и цен, предложенных на рынке недвижимости в административных районах города Ереван, сформировались средние рыночные цены квартир в многоквартирных жилых зданиях, рассчитанные на периметр 1м². Итоги анализа показаны в "таблице 1".

В соответствии с данными "Рабочей группы постоянного совета по финансово-кредитным и бюджетным вопросам Народного Собрания Республики Армения" в 2013 году средний курс Армянского драма за 1 доллар США составил 409,6 драмов [4, с. 5], а в 2014 году 411,25 драмов соответственно [3, с. 5].

Исследования индекса цен автором позволяет сделать вывод, что в городе Ереван в 2014 году средняя рыночная цена квартир в многоквартирных жилых зданиях, рассчитанная на периметр один квадратный метр, по сравнению с 2013 годом выросла на 0,8% [5–11].

Но, несмотря на это, структура рынка недвижимости в Республике Армения не идеальна и в ней присутствуют множество проблем. В Республике Армении очень серьёзной проблемой является отсутствие качественного и достоверного анализа в сфере рынка недвижимости. Это связано с некоторыми факторами, первым и, наверное, самым главным из которых является отсутствие достоверной информации. В результате исследования, как одну из основных причин такого явления автор отмечает неправильную структуру хранения информационных данных о процессах, происходящих на рынке недвижимости.

Таблица 1.

Средняя цена квартир в многоэтажных зданиях города Ереван за 1м².

Административные районы г. Ереван	Средняя цена за 1 м ² (Долларов США)	
	2013 год	2014 год
Кентрон	1043	1041
Арабкир	867	867
Канакер-Зейтун	688	687
Нор-Норк	610	614
Аван	631	633
Еребуни	606	610
Шенгавит	620	623
Давташен	668	670
Аджапняк	602	607
Малатия-Себастья	585	589
Нубарашен	369	378
<i>Среднее в Ереване</i>	662	665

Таблица 2.

Средняя цена квартир в многоэтажных зданиях административного района Кентрон за 1м².

	2013 год		
	I зона (Доллар США)	II зона (Доллар США)	III зона (Доллар США)
Минимальная цена	1140	850	620
Максимальная цена	2620	1140	850
Разница между мин. и макс. ценой в %	56,5 %	24,4 %	27,1 %
Средняя цена	1880	995	735
<i>Общая средняя цена</i>	1203		

Основная часть информации накапливается в руки государства, но проблема состоит в том, что эта информация в большинстве случаев не соответствует реальным фактам. Например, в соответствии с законом "о государственной пошлине" [1], все сделки (кроме пожертвования), связанные с объектами недвижимости подлежат нотариальному удостоверению, в результате которого фиксируются дата сделки, общая сумма сделки, стороны, между которыми заключается данная сделка и т.п. И во время этого процесса в большинстве из случаев стороны избегают написания правильной суммы сделки, чтобы не платить налоги государству или скрывать свои доходы. Ясно, что это не может не иметь своих отрицательных последствий, влияющих на общую систему управления рынком недвижимости и не только.

Автор выявил несколько основных последствий:

1. Присутствие коррупции в системе, что ослабляет

процесс управления системой.

2. Неправильный анализ рынка из за сбор не достоверных данных.

3. Участники рынка недвижимости, между которыми заключается сделка, не всегда и не все виды сделок регистрируют в соответствии с законом.

4. Сокращение денежных поступлений в государственный бюджет, в результате сбора налогов, которые оплачиваются со стороны участников рынка недвижимости во время заключения сделок.

Из сказанного следует, что сделанный анализ рынка недвижимости, в основе которого лежат официальные данные, опубликованные со стороны "Государственного комитета кадастра недвижимости при правительстве Республики Армения" не совсем соответствуют реальной ситуации, царившей на рынке недвижимости.

Учитывая этот факт, автором было принято решение произвести сравнительный анализ цен квартир в много-квартирных жилых зданиях с данными, опубликованными со стороны одного из профессиональных участников рынка недвижимости в городе Ереван. Для сравнительного анализа была выбрана компания "Cost Consult", которая начиная с 2004 года занимается оценкой и консалтингом недвижимости. В зависимости от того, что компания "Cost Consult" своей деятельностью занимается в основном в городе Ереван, для сравнительного анализа были выбраны административные районы данного города, в частности, "Кентрон" административный район.

Изучая и анализируя ценовые данные квартир в многоквартирных жилых зданиях административного района Кентрон, территория района была разделена на три основные ценовые зоны:

- ◆ первая зона – высокая ценовая зона;
- ◆ вторая зона – средняя ценовая зона;
- ◆ третья зона – низкая ценовая зона.

По данным компании "Cost Consult" в 2013 году, в соответствии этим зонам, в административном районе Кентрон, города Еревана сформировались следующие цены на квартиры в многоэтажных жилых зданиях, рассчитанные на один квадратный метр (табл. 2) [13]:

Результаты таблицы показывают, что самое большое колебание цен отмечается в высокой ценовой зоне, где разница составляет 1480 долларов. Разница между общей средней ценой и средней ценой первой зоны составило 677 долларов или 36%. Исследование дает понять,

что изменение цен относительно стабильно в второй ценовой зоне.

Сравнивая итоги анализа рынка недвижимости 2013 года, осуществлённые компанией "Cost Consult" в административном районе Кентрон с данными Государственного комитета кадастра недвижимости, показанных на таблице 4, можно заметить, что разница составляет 160 долларов или 13,3 %.

Для получения более чёткого результата детально были проанализированы данные всех административных районов города Ереван, 2014 года. В интересах более эффективного представления данного анализа квартир в многоэтажных жилых зданиях были условно разделены на три основные подгруппы: А, Б, В.

Ниже представлены характеристики наблюдаемых подгрупп и табл. 3, где показано диапазон изменения средних рыночных цен, рассчитанный на один квадратный метр [13].

Подгруппа А – здания, которые имеют наилучшие технические характеристики, построены красивым архитектурным стилем и эффективными решениями, оснащены всеми необходимыми инженерными сетями, коммунальными системами и конструктивными элементами, которые находятся в отличном техническом состоянии. Так же, к этой группе относятся новостройки, удовлетворяющие вышеуказанные характеристики, построенные после 2000 года.

Подгруппа Б – квартиры в многоквартирных зданиях

Таблица 3.

Сравнение цен квартир в многоквартирных зданиях в административных районах г. Ереван за 1м² по данным "Государственного единого кадастра недвижимости при правительстве Республике Армения" и компании "Cost Consult"

Административные районы г. Ереван	Средняя цена за 1 м ² (Долларов США) 2014 год		Примечание
	Данные ГЕКАНРА	Данные "Cost Consult"	
Кентрон	1041	1230	- / +
Арабкир	867	885	- / +
Канакер-Зейтун	687	698	- / +
Нор-Норк	614	626	- / +
Аван	633	617	+ / -
Еребуни	610	659	- / +
Шенгавит	623	616	+ / -
Давташен	670	757	- / +
Аджапняк	607	622	- / +
Малатия-Себастья	589	624	- / +
Нубарашен	378	375	+ / -
<i>Среднее в Ереване</i>	665	701	

административного района, имеющие средние технические характеристики, не имеющие уникальных и отделяющих от других зданий архитектурно-строительных решений. Конструктивные элементы, инженерная сеть и коммунальные системы у этих зданий нуждаются в текущих ремонтных работах и модернизации.

Подгруппа В – квартиры в многоквартирных зданиях, имеющие неудовлетворяющие технические характеристики, которые явно имеют физический и функциональный износ, многие из конструктивных элементов у этих объектов недвижимости, а также инженерная сеть и коммунальные системы нуждаются в капитальном ремонте, восстановлению и модернизации, в соответствии с техническими нормами градостроительства.

Сопоставляя общие средние рыночные цены квартир, относящиеся к подгруппам "А" и "Б", разница между этими двумя показателями достигает 322 доллару США или 22%, а общая средняя рыночная цена квартир, входящих в подгруппу "В", составила 1051 доллар США, сравнивая этот показатель с общими средними ценами квартир, относящимся к подгруппам "А" и "Б" рассчитанный на один квадратный метр, получим следующий результат: разница между общей средней рыночной ценой подгрупп "В" и "А" составила 429 долларов (30 %), а между "В" и "Б" 107 долларов (9,2 %) соответственно.

Используя показатели "Cost Consult", средняя рыноч-

ная цена квартир в многоквартирных жилых зданиях административного района Кентрон в городе Ереван, рассчитанный на один квадратный метр, составляет 1230 долларов США. Сравнивая с результатом таблицы 1 (1041 доллар США) получаем разницу 189 долларов (в процентах 15,4%). В таблице 4 проанализирована разница между окончательными показателями представленными со стороны компании "Cost Consult", занимающихся деятельностью на рынке недвижимости в городе Ереван, как представитель неинституционального участника рынка недвижимости и данные "Государственного единого комитета кадастра недвижимости при правительстве Республики Армения", как институциональный участник рынка недвижимости. Итог полученный показывает несходство результатов анализа рынка недвижимости, сделанного разными участниками рынка недвижимости, доказывает, что в РА не существует эффективно-го метода анализа рынка.

Исходя из результатов данного исследования, автор пришёл к выводу, что необходимо создать систему, с помощью которой сбор максимально достоверной информации о рынке недвижимости станет возможным, что повлияет на эффективность анализа на рынке. Автор считает, что анализ реальной ситуации на рынке недвижимости означает иметь возможность развивать экономику более быстрым и эффективным способом и привлечь внимание разных инвестиционных проектов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон "О государственной пошлине" принятый со стороны Народного Совета Республики Армения от 27.12.1997, 30-186, статья 11, пункт 1.
2. Арашукова С. М. Специфика анализа рынка "доходной недвижимости" для целей ее оценки // Вестник Челябинского государственного университета. 2012. № 24 (278). Экономика. Вып. 39. С. 15-19.
3. "Краткое описание проекта государственного бюджета Республики Армения 2015 года", изготовлено со стороны рабочей группы постоянного совета по финансово-кредитным и бюджетным вопросам Народного Собрания Республики Армения, Ереван – 2015г. – 23с.
4. "Краткое описание проекта государственного бюджета Республики Армения 2013 года", изготовлено со стороны рабочей группы постоянного совета по финансово-кредитным и бюджетным вопросам Народного Собрания Республики Армения, Ереван – 2014г. – 27с.
5. "Рынок недвижимости Республики Армения в 2008 году", Государственный комитет кадастра недвижимости при Правительстве Республики Армения, Ереван – 2009 – 12с.
6. "Рынок недвижимости Республики Армения в 2009 году", Государственный комитет кадастра недвижимости при Правительстве Республики Армения, Ереван – 2010 – 13с.
7. "Рынок недвижимости Республики Армения в 2010 году", Государственный комитет кадастра недвижимости при Правительстве Республики Армения, Ереван – 2011 – 13с.
8. "Рынок недвижимости Республики Армения в 2011 году", Государственный комитет кадастра недвижимости при Правительстве Республики Армения, Ереван – 2012 – 11с.
9. "Рынок недвижимости Республики Армения в 2012 году", Государственный комитет кадастра недвижимости при Правительстве Республики Армения, Ереван – 2013 – 12с.
10. "Рынок недвижимости Республики Армения в 2013 году", Государственный комитет кадастра недвижимости при Правительстве Республики Армения, Ереван – 2014 – 12с.
11. "Рынок недвижимости Республики Армения в 2014 году", Государственный комитет кадастра недвижимости при Правительстве Республики Армения, Ереван – 2015 – 12с.
12. "Численность постоянного населения Республики Армения по состоянию на 1 апреля 2014", Национальная статистическая служба Республики Армения – Ереван, 2014 – С. 2-7.
13. Официальная веб страница риэлтерской компании "Cost Consult" URL: <http://www.cost.am/>, (дата обращения 10.01.2016).

ЕВРО-АРКТИЧЕСКИЙ РЕГИОН КАК ПЛАЦДАРМ РОССИИ В АРКТИКЕ И ЕВРОПЕ

Петрова Анна

*Российский Университет Дружбы Народов,
Университет Комплутенсе, г. Мадрид, Испания,
Студентка двойной магистратуры*

EURO-ARCTIC REGION AS A SPRINGBOARD OF RUSSIA IN THE ARCTIC AND EUROPE

A. Petrova

Annotation

The subject of the study is the Euro-Arctic (Barents) region of international cooperation, namely the prospects and peculiarities of the region in the context of increasing global attention to the Arctic. Having considered in General the role and place of Euro-Arctic region in the foreign policy ambitions of Russia, the author dwells on the prospects of the recesses of Russia's cooperation with international partners on a subregional international organization of smear, as well as on the military-political situation in the region. Russia in the Arctic is of particular ambitions and therefore claims a special, enhanced rights and preferences in this important and promising region. Euro-Arctic direction in this regard can be seen as uniquely well-positioned geo-strategic and geo-economic bridgehead projects and interests of Russia in the Arctic. Research methods used in the study as follows: descriptive (for the study of the present state of international relations in the Barents region), and analysis (for studying foreign policy of the Russian Federation in the region, promotion strategy interests in this region, as well as military-technical and economic potential of the Euro-Arctic and the Euro-Arctic cooperation). During the research the author came to the following conclusions: Euro-Arctic region is a unique bridge between such world geopolitically important centres, such as Europe, Russia and the Arctic. This is facilitated by the physical and geographical features of the region, its economic characteristics and relatively calm military-political situation. In addition, the solution of the existing problems of Russia in the Barents sea, most likely, will be a major step in addressing the problems of the Russian Arctic will create the necessary precedents for strengthening of positions of Russia in this direction. It is therefore important, in our opinion, to pay special attention to the development of Euro-Arctic areas of Russia's foreign policy.

Keywords: International relations, Arctic, Euro-Arctic region, the Barents region, spear, sub-regional cooperation, geopolitics, the Northern sea route, Arctic latitude, the Northern fleet.

Аннотация

Предметом исследования является Евро-Арктический (Баренцев) регион международного сотрудничества, а именно перспективы и особенности данного региона в контексте повышающегося мирового внимания к Арктике. Рассмотрев в целом роль и место Евро-Арктического региона во внешнеполитических устремлениях России, автор останавливается на перспективах углубления сотрудничества России с международными партнёрами по субрегиональной международной организации СБЕАР, а также на военно-политической ситуации в регионе. Россия в Арктике имеет особые амбиции и поэтому претендует на особые, расширенные права и преференции в столь важном и перспективном регионе. Евро-Арктическое направление в этой связи может рассматриваться как уникально расположенный геостратегический и геоэкономический плацдарм интересов и проектов России в Арктике. Методы исследования, используемые в ходе исследования, следующие: описательный (для изучения нынешнего состояния международных отношений в Баренц-регионе), и аналитический (для изучения внешнеполитического курса РФ в отношении региона, стратегии продвижения интересов в данном регионе, а также военно-технический, экономический потенциал Евро-Арктики и Евро-Арктического сотрудничества). В ходе исследования автор пришел к следующим выводам: Евро-Арктический регион является уникальным связующим мостом между такими мировыми геополитически важными центрами, как Европа, Россия и Арктика. Этому способствуют физико-географические особенности региона, его экономическая характеристика и относительно спокойная военно-политическая обстановка. Кроме того, решение существующих проблем России в Баренцевом море, скорее всего, станет серьезным этапом в решении российских проблем в Арктике, создаст необходимые прецеденты для упрочнения позиций России в данном направлении. Поэтому так важно, на наш взгляд, уделить особое внимание развитию Евро-Арктического направления внешней политики России.

Ключевые слова:

Международные отношения, Арктика, Евро-Арктический регион, Баренц-регион, СБЕАР, субрегиональное сотрудничество, геополитика, Северный морской путь, приарктические широты, северный флот.

В современном мире все ещё актуальна проблема пространств и территорий: наблюдается борьба за пространства, не включённые или включённые не полностью в хозяйственный оборот современного производства. В этой связи возрастает внимание мирового сообщества к Арктике – региону с весьма высоким экономическим потенциалом, который постепенно становится

доступным человечеству в связи с развитием технологий и климатическими изменениями.

Арктика занимает особое место как во внешнеполитической повестке России, так и в долгосрочных планах внутреннего социально-экономического развития. Однако, в таком большом и сложном в экономико-полити-

ческом смысле пространстве особенно выделяется микро–регион Баренцева моря, называемый Евро–Арктическим регионом. По своим физико–географическим характеристикам Евро–Арктическая зона представляется перспективной для развития как инфраструктурных трансграничных проектов, так и нефтегазового кластера добывающей промышленности. Кроме того, в быстро меняющихся условиях современной международной ситуации и возрастающей значимости арктического региона в целом, североευропейский регион играет все более заметную роль в ЕС и на международной арене, поэтому формат российской политики в отношении международных партнёров в Баренц–регионе может быть пересмотрен. По–иному встаёт и вопрос обеспечения безопасности в зоне российской Арктики: внимание, которое сегодня уделяется проблеме технического переоснащения Северного флота, говорит о стратегическом значении арктического направления для интересов и безопасности государства. Учитывая все вышеперечисленное, объективным ответом на вызовы времени и стратегическим решением для обеспечения национальных интересов России может стать развитие Евро–Арктического направления как одного из приоритетных во внешней политике России. Площадка для развития такого сотрудничества уже существует – это Совет Баренцева (Евро–Арктического) региона – СБЕАР (или СБЕР).

На фоне обостряющейся мировой конкуренции за арктические богатства субрегиональное сотрудничество в так называемой Евро–Арктической зоне для России – не только надёжный выход в Арктику в целом, но и стратегически важный геополитический плацдарм для налаживания диалога с Европейским союзом, а также объект проецирования внешнеэкономических устремлений.

Углубление сотрудничества с Евро–Арктическим регионом отвечает национальным интересам России, в связи с чем становится особенно актуальным вопрос о том, как и по какому пути следует идти России, чтобы обеспечить здесь свои национальные интересы, а также как наилучшим образом обеспечить безопасность границ России в таком перспективном, но специфичном регионе.

Баренцево море является одним из тринадцати морей, на которые имеет выход Россия. При этом вместе с Норвежским морем оно является самым тёплым из морей Северного Ледовитого океана, однако, учитывая, что Норвежское море не омывает побережье России, Баренцево море приобретает в этом смысле уникальную роль. Особые климатические характеристики Баренцева региона служат гарантией непрерывной круглогодичной работы незамерзающего порта Мурманск, а принадлежность Баренцева моря к Северному Ледовитому океану обеспечивает России постоянный выход в Мировой оке-

ан. В совокупности это гарантирует стратегическое значение Баренцева региона для России, которое в своё время оценивали Пётр I, а также Александр III и Николай II, начавшие строительство военно–морской базы на побережье Романове–на–Мурмане (ныне город Мурманск). И.В. Сталин в 1935 г. во время посещения Екатеринбургской гавани Баренцева моря так оценил это "окно" СССР в Мировой океан: "...Что такое Чёрное море? Лоханка. Что такое Балтийское море? Бутылка, а пробка не у нас. Вот здесь море, здесь окно! Здесь должен быть большой флот. Отсюда мы сможем взять за живое, если потребуется, и Англию, и Америку. Больше неоткуда" [3, С.12–14]. Несмотря на то, что Баренцево море является приарктическим, в последние годы на фоне глобальных климатических изменений наблюдается динамика потепления температурного режима в данном регионе, что приводит к изменениям в природно–географической картине данной экосистемы. Важную роль в изучении и эксплуатации навигационных и экономических перспектив Баренцева моря играют архипелаги Баренцева моря. Они схожи по некоторым климатическим, и физико–географическим характеристикам, однако отличаются степенью освоения, изученности, перспектив. Природно–географические особенности баренцевоморского региона дают основание говорить как о больших перспективах данного региона для экономических разработок, научных исследований и развития транспортно–логистической сферы, так и о некоторых рисках для прибрежных государств Баренцева моря, связанных с суровым климатом, наличием айсбергов (хоть и небольших), угрозой затопления в случае аномального глобального потепления, а также возможном столкновении интересов различных международных сил.

Арктическое пространство в целом привлекает внимание многих международных игроков перспективами развития энергетической и транспортной отраслей, однако только в Баренцево море пока что, в силу микро–региональных природно–климатических особенностей, существуют наиболее вероятные возможности для развития здесь пилотных арктических проектов. В свою очередь, это стало особым позитивным фактором, сближающим позиции ведущих региональных игроков, – России, Норвегии, Финляндии и Швеции, – и стало своеобразным толчком для развития взаимодействия между ними.

Что касается экономического потенциала Евро–Арктического региона, мы приходим к выводу, что потенциал этот огромный, носит разноплановый характер и имеет важное значение для России. Прежде всего, стоит отметить такие отрасли как углеводородная и рыбопромышленная, поскольку в условия низкого уровня продовольственной безопасности России и высокого уровня истощённости месторождений Сибири они несут стратегический характер для государства. Например, запасы газа в

акватории Баренцева моря оценивается российскими учёными в 10001,8 млрд. куб м, из них рентабельными признаны 4662 млрд. куб м (46,6%) – и это показатели, не учитывающие запасы Печорского моря [4]. В Баренцевом море обнаружены крупные месторождения нефти и газа, среди которых особенно выделяются Штокмановское, Русановское, Ленинградское и др. Запасы только Южно-Русского участка Баренцева моря оцениваются в 13 млн. тонн нефти и 52 млрд. куб. м. Газа [2]. Рыбопромысловая отрасль Баренцева моря особенно активно развивается в последние годы. Динамика улова российских рыбаков во всем Баренцевом море за период 1992–2011 гг., демонстрирует, что среднегодовой улов составил 542 тыс. т рыбы: от 384,6 тыс. т в 1994 г., до рекордных 714,4 тыс. тонн рыбы в 2011 г. [3, С.63]. Выловленные рыбные ресурсы идут на удовлетворение, прежде всего, нужд внутреннего рынка.

Особые перспективы для России в Евро-Арктическом регионе связаны, на наш взгляд, со странами-соседями в данном регионе: Финляндия, Швеция и Норвегия являются мировыми лидерами по уровням экономического развития, конкурентоспособности, уровню жизни, промышленному развитию, и др. То есть сотрудничество с такими развитыми государствами перспективно с точки зрения, по-первых, обмена опытом работы и развития промышленности, а также сельского хозяйства в условиях арктического климата, и, во-вторых, получения серьёзных финансово-экономических выгод от совместно развития таких отраслей, как туризм и инвестиции. На наш взгляд, курс на тесное сотрудничество со странами северной Европы мог бы стать для России вторым "Окном в Европу". Устойчивое развитие арктического региона и эксплуатация его экономических ресурсов, безусловно, составляют долгосрочные интересы как приарктических государств, так и третьих сторон, поэтому совместные арктические проекты России и Евросоюза должны оставаться одним из приоритетов двусторонних отношений, несмотря на кратковременные трудности, вызванные экономико-политическим кризисом и санкциями.

В последнее время принято уделять большое внимание проблемам "мягкой" безопасности, таким, как продовольственная безопасность, кибер-терроризм, и т.д. Однако военно-политический аспект по-прежнему играет ведущую роль в обеспечении государственной безопасности. В рамках оборонной политики России северо-западный фланг на сегодня представляет собой, пожалуй, один из наиболее спокойных регионов. Соседи России по Евро-Арктическому региону в рамках европейского континента являются стабильными государствами. Наиболее острый конфликт, существовавший в данном регионе – территориальный спор относительно морской границы России и Норвегии – был решён в 2010 г. При сохраняющейся в целом спокойной обстановке в Баренцевом ре-

гионе, тем не менее, присутствуют некоторые элементы военно-политического характера, вызывающие опасения для интересов и безопасности России. Из трёх стран-соседей России в Евро-Арктическом регионе наибольшее опасения может вызывать Норвегия, прежде всего в силу членства этой страны в НАТО. В годы холодной войны на Кольском полуострове были размещены советские стратегические вооружения, а в Баренцевом море базировался Советский северный флот, оснащённый атомными крейсерами и ракетноносной авиацией, поэтому Норвегия играла особую роль в НАТО. После окончания холодной войны военный аспект взаимоотношений России и НАТО несколько снизился, что отразилось на характере развития двусторонних отношений России и Норвегии. С одной стороны, Норвегия объявила о своём отказе размещать на своей территории в мирное время ядерное оружие и иностранные военные базы. Это внесло весомый вклад в установление более доверительных отношений в Евро-Арктическом регионе. С другой стороны, в Баренцевом регионе сохраняется режим постоянных боевых дежурств, разведки и наблюдений, и регулярно проводятся военные учения стран НАТО. Последнее можно объяснить тем, что климатические и топографические особенности Норвегии весьма схожи с природой севера России, и, проводя военные учения в Норвегии, НАТО получает бесценный опыт ведения боевых действий в условиях арктических и приарктических широт, в которых, в частности, базируются значительный контингент российских войск. Следует отметить полигон в Халкаварре на севере Норвегии, где регулярно проводятся военные учения авиации Североатлантического альянса, где отрабатывают, прежде всего, бомбометание; военную базу в Нурланне, где регулярно проводятся учения "Холодный ответ"; город Ставангер, где осуществляет свою деятельность Объединённый центр по военным операциям НАТО; и военную базу в Орланде, где базируются широкомасштабные боевые учения "Смелый мститель" с участием 13 государств НАТО. Кроме того, на двустороннем уровне США постоянно оказывает помощь и поддержку Норвегии в обеспечении её армии новейшим техническим оборудованием, радиолокационной техникой и финансированием военной отрасли в целом. Беспокойства вызывает радиолокационная станция AN-FRS 129 в Варде, построенная на средства США и расположенная в 40 км от границы Норвегии с Россией, в частности, от российского космодрома "Плесецк", официально главной целью которой является отслеживание космического мусора [7]. Активное участие в оборонной политике Норвегии военных частей третьих стран, прежде всего, стран-членов североатлантического альянса, связанных с Норвегией договорными обязательствами, не может не вызывать обеспокоенности России. Мерами по урегулированию такой ситуации могли бы стать совместная деятельность России и Норвегии в данном регионе, а именно, снижение постоянной критики военных

учений НАТО в Баренцевом регионе, но вместо этого добиваться участия в них, чтобы изнутри получить рычаг влияния на ход их проведения. Конфронтация в Баренцевом регионе нецелесообразна, и это должны понимать обе стороны.

Финляндия и Швеция, в отличие от Норвегии, стараются придерживаться политики неучастия в военных союзах, что обеспечивает более доверительный уровень отношений с Россией. Однако, являясь членами Евросоюза, поддерживают некоторые инициативы в области обороны и безопасности в рамках европейского военного измерения. Это означает, что, во-первых, государства Северной Европы не выступают единым фронтом по вопросам внешней политики и обороны, а каждое из них имеет свою чёткую позицию, понимает и разграничивает свои интересы в данном регионе. Во-вторых, очевидно, что Евро-Арктический регион при сохранении общей стабильной и спокойной обстановки, тем не менее, является достаточно военизированным регионом – Норвегия является активным и весьма серьёзным членом НАТО, а Финляндия и Швеция демонстрируют заинтересованность в способности самостоятельно отражать угрозы безопасности не только в своих государствах, но и на всем европейском континенте. Для России это означает возможность сотрудничества, по крайней мере, с двумя партнёрами по вопросам безопасности в регионе, а также возможность использования площадки СБЕАР для реализации различных мер по укреплению доверия между Россией и Северной Европой, также Евросоюзом в целом. Таким образом, военно-политическую ситуацию в Евро-Арктическом регионе можно считать благоприятной, ведь партнёры России по региону, – Норвегия, Финляндия и Швеция, – представляют собой стабильный и благополучный с точки зрения безопасности европейский регион. Кроме того, все государства региона принадлежат к разным военно-политическим структурам, и представляется маловероятным возможность их выступления единым блоком против позиций России. Напротив, североευропейские государства стремятся к проведению собственной внешнеполитической линии, как правило, всегда занимают позицию в соответствии с собственными интересами национальной безопасности и внешнеполитических приоритетов, а не отстаивая интересы третьих сторон. Это также располагает к тому, чтобы развивать здесь тесное субрегиональное сотрудничество и решать вместе с Евро-Арктическими государствами различные международные проблемы, как местного, так и общеевропейского и международного масштаба.

В связи с этим возникла реальная необходимость в международной площадке для координации проводимой политики и развития взаимодействия. И именно в ответ на существовавший политический и экономический запрос, который ощущался как с европейской, так и с рос-

сийской стороны, возник Совет Баренцева или Евро-Арктического региона, который успешно справляется с поставленными задачами вот уже 20 лет, и имеет большие перспективы для дальнейшего развития. Например, в рамках СБЕАР, при участии также европейской программы Interreg развиваются так называемые системы интермодальной транспортировки грузов, собравшие заинтересованные в развитии транспортных мощностей Евро-Арктики стороны как в Северной Европе, так и в России, как государственные, так и частные структуры [8]. Это является важным шагом к развитию проекта Северного Морского пути. Ещё недавно эта морская трасса считалась самой опасной в мире в силу суровых климатических условий, хотя издавна привлекала к себе внимание европейских торговых компаний. На сегодня благодаря глобальному потеплению арктический ледяной покров достигает минимальных показателей за историю наблюдений, а Баренцево море остаётся открытым для навигации максимальное количество времени. Северный морской путь расположен таким образом, что проходящие по его маршруту суда будут, так или иначе, зависимы от российского берега. Во времена СССР по СМП перевозили до 7 млн. тонн грузов ежегодно, но при нынешней конъюнктуре рынка оптимистические прогнозы говорят о потенциальных 75 млн. тонн грузов [5]. Учитывая климатический фактор, а также реально существующую потребность в системе грузоперевозок в Баренцевом море, секретариат СБЕАР активно поддерживает развитие проекта Северного морского пути в целом, и Северного морского коридора, в частности. Совет Евро-Арктического сотрудничества концентрирует своё основное внимание именно на западной ветке СМП – Северном Морском коридоре, или, как ещё называют этот проект, – "StratMoS", охватывающий порты Баренцева моря и возможные маршруты из Баренцева моря в Норвежское и Северное моря. Такой подход отвечает интересам России: имеющиеся технические, военно-политические и экономические мощности могут позволить продемонстрировать национальные интересы на таком региональном уровне межгосударственного сотрудничества, нарабатывать схемы сотрудничества в арктическом пространстве и содействовать дальнейшему укреплению статуса арктической державы.

Уникальность Баренцевоморской международной структуры особенно проявляется в двух направлениях. Во-первых, это особенная модель работы международной организации: на различных уровнях взаимодействуют правительства, региональные и муниципальные структуры и органы, рабочие группы, частные бизнес-круги. Во-вторых, эта структура создавалась по инициативе Норвегии и России, то есть именно российско-норвежское сотрудничество явилось основообразующим для всей международной организации. Развитие партнёрских отношений этих стран и сегодня активно разви-

вается, оставляя большие перспективы на будущее (например, в сфере энергетики).

Развитие Евро–Арктического направления во внешней политике отвечает национальным интересам России, и должно включать в себя совместную взаимовыгодную работу с международными партнёрами по различным направлениям: от энергетики и политических консультаций до приграничного взаимодействия в социально–экономической сфере. Это сотрудничество обеспечивает развитие северных регионов России, помогает сближению с северными соседями и приносит не малые экономические выгоды. Кроме того, приближает Россию к реализации её арктических амбиций.

Хотя на сегодняшний день постепенно приходит понимание важной роли Евро–Арктического региона для внешней политики России, пока что существует масса проблем и трудностей, препятствующих в полномасштабном освоении перспектив баренцевоморского региона. При ближайшем их рассмотрении становится понятно, что, во–первых, диапазон этих проблем достаточно широк: это и проблема "интернационализации" Арктики в целом на фоне недостаточности международно–правовой базы, регулирующей международные отношения в приполярном регионе; и проблема финансирования программ и проектов, направленных на развитие необходимой инфраструктуры в Баренц–регионе; и экономическое отставание северных регионов России. Например, вопрос военного потенциала России в северных регионах стоит особо остро: с момента окончания холодной войны отпала угроза нападения стран капиталистического блока на северные рубежи России, и имеющийся там морской флот и военные базы давно устарели технически и нуждаются в тотальной модернизации. Анализ возможных военных конфликтов в Арктике в ближайшей и среднесрочной перспективе исключает вероятность начала здесь реальных военных действий, однако не стоит забывать, что Россия претендует на единоличный контроль Северного Морского пути через Северный Ледовитый океан. Это требует особой технической и военно–политической подготовки, прежде всего, заключающейся в способности обеспечить безопасность на территории всего участка. Как правило, наиболее выгодные морские перевозочные маршруты быстро становятся объектами внимания пиратов, международных криминалистических и террористических группировок. Поэтому мощный морской флот вкупе с хорошо укрепленными военными форпостами на протяжении всей северной береговой границы России действительно необходимы для обеспечения национальной безопасности и реализации внешнеэкономических интересов нашего государства.

Серьёзной проблемой представляется факт технической отсталости России по многим направлениям. Начать

можно с того, что на сегодняшний день у России всего 6 ледоколов на атомном ходу, а для развития Северного морского пути необходимо гораздо большее их количество, чтобы обеспечить сопровождение всех судов, проходящих данным транспортным маршрутом [9]. Кроме того, на случай чрезвычайных ситуаций практически отсутствуют спасательные и судоремонтные базы, нет метеорологического оборудования для слежения за ситуацией в регионе из космоса. Как отмечают некоторые эксперты, у России пока и нет возможности для выхода на разработку и начала экономической деятельности на собственном шельфе [1]. Проблемы технической оснащённости возникли и в связи с заявкой России в ООН о расширении границ континентального шельфа, когда для предоставления пакета дополнительных доказательств необходимо было провести исследование геологической структуры шельфа, и у России долгое время не было технических средств, позволяющих добыть такие доказательства [7]. Для гидрометеорологических наблюдений и разведки полезных ископаемых Россия пока что пользуется данными с зарубежных спутников.

Проблемы, препятствующие реализации внешнеполитических и внешнеэкономических задач России в Арктике, постепенно становятся объектом более пристального внимания региональных и федеральных властей. Наибольшее внимание уделяется проблемам военно–технического характера, что говорит о повышающемся внимании к Арктике, как на уровне, так и по линии межведомственного взаимодействия. Стоит подчеркнуть наличие проблем международно–юридического характера как особой группы проблем и трудностей, решение которых не полностью зависит от России в силу их межгосударственного характера. В этом случае Россия может предпринимать некоторые шаги по решению данных проблем, но эти шаги будут успешны лишь при условии наличия сторон, которые будут поддерживать позицию России. Однако, учитывая повышающуюся степень международной конкуренции в Арктике можно ожидать, что оппонентов здесь у России будет больше, чем союзников. Следует понимать, что все проблемы России в баренцевоморском и в целом арктическом регионе взаимосвязаны: долговременное игнорирование одних проблем порождает появление других (как, например, недостаточное внимание решению экономических проблем северных регионов России породило проблему высокого уровня инвестиционных рисков в данном регионе и снижение уровня привлекательности прибрежных баренцевоморских областей России в глазах североамериканских инвесторов), а некоторые шаги по решению ряда проблем приближают Россию к более эффективной арктической политике по всем направлениям (например, указы президента России о модернизации Вооружённых Сил России на северном фланге продемонстрировали серьёзные намерения России в отношении арктического простран-

ства). Кроме того, решение проблем России в Баренцевом море, скорее всего, станет серьёзным этапом в решении российских проблем в Арктике, создаст необходимые прецеденты для упрочнения позиций России в данном направлении. Поэтому так важно, на наш взгляд, уделить особое внимание развитию Евро-Арктического направления внешней политики России. В целом роль и место Евро-Арктического региона в мире таковы, что делают его уникальным связующим мостом между такими мировыми геополитически важными центрами, как Европа, Россия и Арктика. Этому способствуют физико-географические особенности региона, его экономическая характеристика и относительно спокойная военно-политическая обстановка. Перспективы Баренцева региона связаны с развитием здесь транспортно-логистической инфраструктуры, разработкой и добычей углеводородного сырья, эксплуатацией запасов рыбы и пушнины, освоением новых для России направлений туризма, сотрудничеством с партнёрами по СБЕАР. Учитывая, что регион

действительно перспективен и привлекает внимание многих международных игроков, России необходимо активизировать работу в данном направлении, укрепить свои позиции в регионе таким образом, чтобы не провоцировать военной напряжённости, а наоборот, развивать взаимовыгодное сотрудничество с Норвегией, Швецией и Финляндией.

Проблема Арктики сегодня становится острой темой в международных отношениях – это то направление, которое в нынешних реалиях можно назвать одним из эпицентров разворачивающейся геополитической и геостратегической борьбы, при чем Россия в Арктике имеет особые амбиции и поэтому претендует на особые, расширенные права и преференции в столь важном и перспективном регионе. Евро-Арктическое направление в этой связи может рассматриваться как уникально расположенный геостратегический и геоэкономический плацдарм интересов и проектов России в Арктике.

ЛИТЕРАТУРА

1. Александров О.Б. 10 тезисов: сильные и слабые стороны арктической стратегии России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mgimo.ru/news/experts/document226687.phtml>
2. Арктические моря России. Компания Роснефть, официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rosneft.ru/Upstream/Exploration/arctic_seas/
3. Зиланов В.К. Россия теряет Арктику? – М.: Алгоритм, 2013. – С. 63
4. Ильинский Д.А. Экономическая оценка углеводородного потенциала акваториального шельфа России // Горный информационно-аналитический бюллетень ГИАБ. 2008. № 9–16. С. 120–122.
5. Поклов О. В. Арктика – новые вызовы для России? // Вестник аналитики. – 2013. – №1. – С. 31–37.
6. Северная Европа. Регион нового развития / Под ред. Ю.С. Дерябина, Н.М. Антюшиной. – М.: Издательство "Весь мир", 2008. – С. 403–405.
7. Терентьев С.А. Арктика и Антарктика – М.: Книжный Клуб Книговек, 2011. – С. 393–394.
8. Хауге О. Северный морской коридор – путь Европы на Крайний Север // Транспорт Российской Федерации. 2008. №3–4 (16–17). С. 36–39. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rostransport.com/transportrf/pdf/17/36-39.pdf>
9. Эверс Марко. Путь через Ледовитый океан: Россия формирует освоение Северного Морского пути // Профиль, совместно с Der Spiegel. 2013. № 31. С. 26–28. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.profile.ru/ekonomika/item/76886-put-cherez-ledovityi-ocean-rossiya-forsiruets-osvoenie-severnogo-morskogo-puti-76886>
10. Карякин В.В. Природные ресурсы Арктики – источник конфликтности и вызов региональной стабильности // Тренды и управление. – 2014. – 3. – С. 209 – 221. DOI: 10.7256/2307-9118.2014.3.12743.

© А. Петрова (petrova_anna_mo@list.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики».



ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

INNOVATIVE TECHNOLOGIES OF HUMAN RESOURCE MANAGEMENT OF AN ORGANIZATION

K. Safonov

Annotation

The article is devoted to modern problems of human resource management of an organization. The development of horizontal organizational links is considered as a factor of increasing the stability of an organization. In the progress of renovation of administrative relations the development of practices of participative management takes place. The impact on the motivational sphere of employees plays an important role too. The designated approaches can be considered as modern innovative technologies of human resource management.

Keywords: human resource management, organization, management, staff, motivation, participative management, organizational links.

Сафонов Кирилл Борисович

К. фил. н., доцент,

*Новомосковский институт, филиал
Российского химико-технологического
университета им. Д.И. Менделеева*

Аннотация

Статья посвящена современным проблемам управления человеческими ресурсами организации. Развитие горизонтальных организационных связей рассматривается в качестве фактора повышения устойчивости организации. По мере обновления управленческих отношений происходит развитие практики партисипативного управления. Большую роль также играет воздействие на мотивационную сферу сотрудников. Обозначенные подходы можно рассматривать как современные инновационные технологии управления человеческими ресурсами.

Ключевые слова:

Управление человеческими ресурсами, организация, менеджмент, персонал, мотивация, партисипативное управление, организационные связи.

Основной задачей, стоящей перед современным менеджером, является всемерное повышение эффективности деятельности возглавляемой им организации. Для решения данной задачи ему необходимо принимать управленческие решения, учитывая интересы учредителей и собственников, государства и общества, клиентов и контрагентов. При этом нельзя забывать и о представителях коллектива. В настоящее время ни у кого не вызывает сомнения огромная роль, которую человеческий фактор играет в развитии организации. Реализация потенциала, заложенного в каждом сотруднике, позволяет улучшить все показатели осуществляемой деятельности. Коллектив, состоящий из грамотных и квалифицированных профессионалов, в состоянии достичь любых обозначенных целей. Однако для этого важно правильно расставить приоритеты, избрав верную управленческую стратегию. Поэтому, на наш взгляд, особого внимания заслуживает осмысление существующих технологий управления человеческими ресурсами и поиск путей повышения их эффективности, в том числе и при помощи широкого внедрения инноваций в процессы взаимодействия с персоналом, его мотивации и стимулирования.

В последние годы все большее распространение получают концепции управления человеческими ресурса-

ми, представляющие собой "человеческий аспект управления предприятием и отношений работников со своими компаниями" [1, с. 9]. В соответствии с подобным подходом постепенно приводятся теория и практика менеджмента, разрабатываются новые модели взаимодействия как внутри организации, так и с внешней средой. Само появление такого подхода можно рассматривать в качестве инновационной управленческой технологии, так как его применение на практике позволяет наиболее полно учесть индивидуальные характеристики представителей коллектива. В дальнейшем это должно весьма положительно сказаться на производительности и эффективности труда: принимая во внимания особенности сотрудников, можно своевременно вносить необходимые изменения в стратегию и тактику менеджмента, корректируя ход выполнения конкретных заданий. Раскрытие способностей и учет интересов представителей коллектива является важным фактором положительной мотивации к осуществлению профессиональной деятельности и достижения целей, стоящих перед организацией. Конечно, ориентированный на успех менеджер по персоналу не должен ограничиваться осмыслением особенностей сотрудников.

Не менее важным нам представляется всестороннее обновление применяемых управленческих моделей, при-

ведение их в соответствие с требованиями времени. Постепенно данные изменения приведут к полной перестройке процессов, имеющих место в организации.

Важно отметить, что "управление человеческими ресурсами предполагает отход от вертикальных организационных структур управления в сторону развития горизонтальных связей и перехода к органическим организационным структурам" [2, с. 217]. Такой подход можно рассматривать в двух аспектах. Во-первых, усиление горизонтальных связей в значительном числе случаев означает повышение устойчивости организации в целом. Это обусловлено особенностями осуществляемого взаимодействия. В рамках горизонтальной кооперации структурные подразделения и отдельные сотрудники устанавливают и поддерживают значительно большее число связей, чем это имеет место в случае вертикальной интеграции. В таких условиях легче обеспечить непрерывный характер осуществляемого организационного взаимодействия. При возможном нарушении существующих связей данный процесс продолжается, так как место вышедшей связи занимают ранее установленные наряду с ней. Кроме того, наличие разветвленных горизонтальных связей позволяет отдельным структурным подразделениям напрямую взаимодействовать с внешней средой, что особенно важно в условиях стремительно меняющейся рыночной ситуации. Как следствие, организация имеет более широкие возможности для оперативного реагирования на изменения конъюнктуры, а это, в свою очередь, повышает конкурентоспособность осуществляемой деятельности.

Второй аспект рассматриваемого подхода неразрывно связан с первым. Смещение акцента на горизонтальные связи одновременно означает гуманизацию и демократизацию менеджмента. Это представляется особенно важным в процессе управления человеческими ресурсами. В новом контексте предполагается предоставление более широких полномочий структурным подразделениям и входящим в их состав сотрудникам. Так, рядовые специалисты получают возможность не только решать поставленные руководством задачи, но и самостоятельно принимать некоторые решения в рамках определенной компетенции. Данный подход можно рассматривать и в качестве важного фактора развития сотрудников, поскольку "профессиональный и личностный рост персонала достигается посредством накопления им индивидуального опыта, а также при решении нестандартных задач, т.е. расширения содержания их труда" [3, с. 20]. В результате в выигрыше оказываются все стороны. У сотрудников появляется возможность попробовать свои силы при осуществлении деятельности в новых условиях и, как следствие, более полно реализовать собственный профессиональный потенциал. Руководство и собственники, помимо повышения устойчивости организации, также могут оценить способности отдельных представи-

телей коллектива к решению нестандартных задач и принятию решений. Это представляется чрезвычайно важным для формирования резерва управленческих кадров, способных в будущем занять руководящие должности среднего и даже высшего звена.

По мере внедрения обозначенных выше принципов может постепенно расширяться участие персонала в управлении организацией. На практике это принимает формы партисипативного управления, при котором "сотрудники всех уровней организации участвуют в установлении целей компании, в принятии решений, анализе и решении проблем" [4, с. 70]. Происходит перераспределение существующих функций менеджмента: руководители высшего звена и собственники осуществляют стратегическое планирование и целеполагание, контролируют и по мере необходимости корректируют ход выполнения ранее принятых решений, а непосредственное оперативное управление передается на более низкие уровни организационной иерархии. Данные практики позволяют повысить действенность и результативность существующих в организации связей, поскольку отпадает необходимость в многоуровневой управленческой коммуникации и повышается скорость прохождения информации, которую можно рассматривать в качестве ключевого ресурса современного менеджмента. Партисипативное управление также играет определенную роль в росте производительности труда, так как оно "необходимо для успешного управления производительностью" [5, с. 70]. В данном случае у менеджера отсутствует необходимость в поиске средств повышения эффективности осуществляемой деятельности. Участие в партисипативном управлении приводит к возникновению у сотрудника чувства причастности к необходимости достижения стратегических целей развития организации. Как следствие, он более эффективно трудится, решая стоящие перед ним задачи и реализуя на практике принятые управленческие решения.

В качестве инновационной технологии управления человеческими ресурсами также можно рассматривать воздействие на мотивационную сферу персонала. Верная расстановка акцентов в данном аспекте менеджмента чрезвычайно важна, поскольку снижение мотивации сотрудников может негативно сказаться на эффективности организации в целом [6]. Важно верно определить приоритеты, что проявляется в понимании уникальности и неповторимости коллектива и отдельных его представителей. Именно поэтому важно понимать, что именно является значимым для сотрудников. Затем данная информация может быть использована для управления мотивацией представителей персонала. Не вызывает сомнения, что необходимо стремиться к формированию у сотрудников устойчивой внутренней мотивации к высокоэффективному и производительному труду. Добиться этого можно путем практического применения принци-

пов командообразования. Каждый сотрудник должен ощущать себя не просто единичным представителем организации, но частью целого. Он должен понимать, что его мнение важно и может быть услышано, что его индивидуальность будет учтена наравне с уникальными характеристиками других членов коллектива. Нельзя уделять внимание организации и забывать о ее представителях. Лишь в этом случае можно рассчитывать на их ответную реакцию в виде желания и готовности осуществлять профессиональную деятельность максимально эффективно.

Практическая реализация принципов командообразования неразрывно связана с повышением значения горизонтальных связей и сопутствующей демократизацией организационного взаимодействия. Именно такой порядок выстраивания отношений в коллективе позволяет учитывать индивидуальные характеристики его отдельных представителей. Также в качестве примеров конкретных предпринимаемых действий в данном контексте можно привести организацию корпоративных мероприятий. В ходе деловых игр, мозговых штурмов, круглых столов, мастер-классов, участие в которых принимают и руководители, и рядовые сотрудники, происходит обмен мнениями по проблемам осуществления совместной деятельности, у каждого появляется возможность высказаться, донести свои мысли до всего коллектива. Это представляется нам весьма важным с точки зрения создания эффективной команды и укрепления корпоративного духа. Кроме того, можно порекомендовать проведение и совместных неформальных мероприятий, например, вечеринок по случаю праздничных дат или проведение общего досуга в выходные дни. Данные мероприятия позволяют наладить неформальное взаимодействие между представителями коллектива, что также представляется весьма важным в контексте реализации принципов командообразования на практике.

Укрепление корпоративного и командного духа, повышение мотивации сотрудников и их вовлечение в процессы партисипативного управления неразрывно связаны. Все это представляет собой аспекты гуманизации и демократизации управленческих отношений. Привлечение представителей коллектива к принятию решений и целеполаганию позволяет им почувствовать собственную причастность к осуществлению общего дела, от успеха которого напрямую зависят их личные успехи и достижения. В данном случае происходит формирование устойчивой внутренней мотивации, не требующей дополнительного внешнего стимулирования. В том случае, когда данные процессы в коллективе будут отлажены, сотрудники смогут трудиться практически автономно. У руководства организации при этом отпадет необходимость в постоянном текущем контроле осуществляемой деятельности. Оно получит возможность сосредоточиться на решении стратегических задач, таких, как поиск новых

рынков сбыта выпускаемой продукции и взаимодействие с потенциальными клиентами и контрагентами. Однако это возможно лишь при условии высокой квалификации представителей коллектива и их хорошей взаимной совместимости.

В данном контексте особое значение приобретает такая функция управления человеческими ресурсами, как подбор и расстановка кадров. Традиционно менеджеры по персоналу, проводя наем новых сотрудников, обращают внимание на уровень образования и опыт работы соискателей. В рамках инновационных технологий управления человеческими ресурсами необходимо также учитывать психологические характеристики кандидатов и пытаться оценить их креативный потенциал. В последние десятилетия активно развивается такая управленческая область, как управление талантами, или талант менеджмент [7]. Его сущность заключается в привлечении и удержании сотрудников, способных внести наиболее весомый вклад в инновационный процесс. При этом возможно ожидать появления нестандартных решений, направленных на повышение конкурентоспособности организации, ее устойчивости и эффективности. Управление талантами предполагает снятие многих ограничений в деятельности сотрудников, поскольку в противном случае нельзя ожидать полной реализации их креативного потенциала. Весьма важной представляется также обновление организационных отношений и снижение уровня их формализации. Все это, в свою очередь, может внести определенный вклад в процессы командообразования и укрепления корпоративного духа.

Основу инновационных технологий управления человеческими ресурсами организации, на наш взгляд, составляет подход, подразумевающий создание команды, "члены которой должны обладать необходимыми для решения профессиональных задач и выстраивания межличностных отношений компетенциями" [8, с. 42]. Это, в свою очередь, подразумевает и демократизацию организационного взаимодействия, и развитие системы партисипативного управления, и необходимость подбора инновационно мыслящих сотрудников в контексте управления талантами.

Однажды начавшись, процесс применения инновационных технологий управления человеческими ресурсами не должен прерываться. От успешности внедрения данного подхода во многом зависит общая эффективность осуществляемой деятельности и конкурентоспособность организации в целом. Таким образом, область применения результатов решаемых проблем выходит далеко за пределы подбора персонала и взаимодействия с ним. Именно поэтому управление человеческими ресурсами представляется нам одной из ключевых областей современного менеджмента, развитие которой позволяет обновлять управленческую теорию и практику, приводя

применяемые модели регулирования деятельности организации в соответствии с требованиями времени.

Понимание руководством организации необходимости внедрения инноваций в систему управления человеческими ресурсами уже является показателем ориентации на успех. При этом для достижения наиболее высоких результатов требуется решимость в осуществлении необходимых преобразований на практике. Организация может столкнуться с определенными трудностями, связанными с непониманием необходимости обновления или неготовности отдельных представителей коллектива к деятельности в новых условиях. Важно не отказаться от

достижения намеченной цели, а привлечь весь коллектив к решению возникающих проблем. Это и будет первым шагом на пути развития горизонтальных организационных связей и внедрения принципов партисипативного управления.

По мере продвижения вперед решать задачи, которые ставит практика, будет все легче, а накопленный опыт инновационного взаимодействия с персоналом станет важнейшим фактором повышения конкурентоспособности организации, ее всесторонней адаптации к условиям современного рынка.

ЛИТЕРАТУРА

1. Соколова М.И., Дементьева А.Г. Управление человеческими ресурсами. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 240 с.
2. Солопов В.Ю. Предпосылки перехода к управлению человеческими ресурсами // Гуманитарные исследования. 2008. № 4. – С. 217–218.
3. Симонов Р.О. Повышение эффективности управления персоналом как фактор обеспечения конкурентоспособности организации: автореферат диссертации ... кандидата экономических наук. – Казань, 2008. – 24 с.
4. Андреева О.Б., Агапова В.В. Принципы, механизмы и перспективы применения партисипативного управления // Вестник Костромского государственного технологического университета. Серия Экономические науки. 2011. № 1. – С. 70–73.
5. Федоров А.В., Курбатова Е.С. Формирование механизма управления производственной инновационной системой // Инновационная деятельность. 2014. № 1. – С. 68–73.
6. Власюк Г.В. Демотивация персонала как фактор снижения организационной эффективности // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия "Гуманитарные науки" –2015. –№ 7–8. – С. 58–64.
7. Мадьярова В.К. Современные тенденции в управлении персоналом: акцент на таланты // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия Экономика и право. 2013. № 3–4. – С. 24–26.
8. Симченко Н.А., Мохоныо А.А. Инновационно ориентированное управление персоналом в проектных командах // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия "Экономика и право" –2013. –№ 11. – С. 39–42.
9. Миндлин Ю.Б. Формирование основных мероприятий по совершенствованию политики московской области в сфере привлечения трудовых ресурсов // Микроэкономика. –2009. –Т. 2. –С. 131–138..

© К.Б. Сафонов, (k_b_s_k_b@list.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



Новомосковский институт, филиал Российского химико-технологического университета им. Д.И. Менделеева

ВЛИЯНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ ГЧП-ПРОЕКТОВ НА ВАЛОВЫЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Смолягин Игорь Владимирович

Аспирант, ГБОУВПО Башкирская академия
государственной службы и управления при
Президенте Республики Башкортостан, г. Уфа

EFFECTS OF THE IMPLEMENTATION OF PPP PROJECTS GROSS REGIONAL PRODUCT OF THE REPUBLIC OF BASHKORTOSTAN

I. Smolyagin

Annotation

In connection with active development of PPPs in Russia becomes necessary analyze the impact of the implementation of public-private partnership projects in the gross domestic product of region (GRP). In the research analyzed the factors applying multipliers depending on the level of socio-economic development of the region. There was determined effect of multipliers on the gross regional product and analyzed prospective changes GRP Republic of Bashkortostan on the implementation of PPP projects.

Keywords: Investment policy, public-private partnership infrastructure projects, the multiplier effect.

Аннотация

В связи с активным развитием ГЧП в России возникает необходимость анализа влияния реализации проектов государственно-частного партнерства на валовый региональный продукт. В рамках исследования были проанализированы факторы применения мультипликаторов в зависимости от уровня социально-экономического развития региона. На основе рассмотренных мультипликаторов был определен эффект на валовый региональный продукт и проанализированы перспективные изменения ВРП Республики Башкортостан от реализации проектов ГЧП.

Ключевые слова:

Инвестиционная политика; государственно-частное партнерство; инфраструктурные проекты; мультипликативный эффект.

В настоящее время в России набрал популярность механизм реализации инфраструктурных проектов на условиях государственно-частного партнерства. В апреле 2014 года впервые в оценку эффективности деятельности глав регионов России по созданию благоприятных условий ведения предпринимательской деятельности включен показатель "Уровень развития сферы государственно-частного партнерства в субъекте РФ". Показатель формируется на основе рейтинга регионов по развитию ГЧП, который ежегодно выпускает Центр развития ГЧП при поддержке Министерства экономического развития Российской Федерации. Показатель состоит из 3 блоков, отражающих полную картину развития государственно-частного партнерства в регионе: развитие нормативно правового регулирования в сфере ГЧП, практика реализации проектов ГЧП, оценка инвестиционной привлекательности региона по версии "Эксперт РА".

Так как проекты государственно-частного партнерства только начинают реализовываться, необходимо провести оценку влияния данных проектов на экономику, на валовый региональный продукт. Для оценки влияния необходимо первоначально определить, что проекты ГЧП, как правило, инфраструктурные проекты. Традици-

онные методики оценки эффективности инвестиционных проектов учитывают в основном прямые эффекты от их реализации, однако для инфраструктурных проектов (проектов государственно-частного партнерства) решающую роль играют многочисленные эффекты, получаемые в целом в обществе и экономике, а также внешние общеэкономические (индуцированные) эффекты. Прямые эффекты, учитываемые непосредственно в виде затрат и результатов, слишком неполны для оценки кумулятивного результата от реализации инфраструктурного проекта. Так, например, строительство школы является неэффективным в краткосрочном периоде с экономической точки зрения вложением средств, ввиду того, что коммерческая деятельность в рамках школы запрещена. Но при наличии потребности школа должна быть построена для устранения социальной напряженности и исполнения социальных обязательств государства, что приведет к увеличению удовлетворения социальными услугами населения и улучшению его производительности в последующем.

Таким образом, подход, применяемый для коммерческих инвестиционных проектов, невозможно использовать для оценки инфраструктурных проектов. В таком случае необходимо взглянуть на цель инвестирования

проектов ГЧП. Инфраструктура – это объекты, которые необходимы для стабильного функционирования экономики и общества. В целом, инфраструктура может включать в себя:

- ◆ экономическую инфраструктуру, такую как транспортные и инженерные сети (водоснабжение, канализация, электроснабжение и др.). Экономическая инфраструктура является необходимой для ежедневного функционирования экономики;
- ◆ социальную инфраструктуру, такую как школы, больницы, библиотеки, тюрьмы и т.д. Социальная инфраструктура является необходимой для структуры общества, развития населения.

Государство может создавать объекты инфраструктуры двумя основными способами – путем прямого государственного заказа, либо на условиях государственно-частного партнерства.

Государственный заказ – это заказ на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг за счет средств государственного (муниципального) бюджета. При данном подходе государство нанимает частный сектор для выполнения определенных работ и оплачивает ему выполненные работы.

Другой механизм – государственно-частное партнерство, согласно которому государство предоставляет частному партнеру задачу по обеспечению населения услугами инфраструктуры. Частный партнер взамен получает право на сбор платежей с потребителей либо на получение финансовых средств за доступность объекта инфраструктуры с бюджета государства.

В данном случае следует отметить, что по своей сути влияние на экономику проектов, осуществленных за счет государственных инвестиций, и проектов государственно-частного партнерства не отличается друг от друга. ТИ государственные проекты и проекты государственно-частного партнерства, в большинстве случаев, направлены на создание инфраструктуры. Проекты отличаются лишь источником финансовых средств –государственный бюджет и частные инвестиции. Но при расчете значения ВРП не учитываются источники инвестиции. В таком случае можно сказать, что для оценки влияния проектов ГЧП на ВРП целесообразно использовать мультипликаторы, используемые при оценке государственных инфраструктурных проектов.

Экономисты из Федерального резервного банка Сан-Франциско Сильвен Ледюк и Даниэль Уилсон с 1990 года изучали инвестиции направленные на инфраструктурные проекты. Результаты их исследовании показали, что в среднем каждый доллар, инвестированный в инфраструктуру, способствовал росту ВВП на 2 доллара [7]. Согласно данным профессора экономики Калифорнийско-

го университета и члена Национального бюро экономических исследований Валери Роми, стандартный мультипликатор государственных расходов колеблется от 0,5 до 1,5.

Результаты исследования также свидетельствуют о том, что инфраструктурный мультипликатор резко возрастает во время спада экономики. В кризисном 2009 г. показатель вырос примерно в четыре раза по сравнению со средним значением. Все это говорит о том, что инвестиции в инфраструктуру наиболее эффективны в момент спада экономики, нежели в период роста [2].

В Испании исследования показали, что каждый инвестированный в инфраструктуру 1 млн EUR создает в виде прямых, косвенных и дополнительных эффектов около 20–30 рабочих мест. А рост ВВП в этом случае составит от 1 млн EUR до 1,5 млн EUR. [1].

В настоящее время Реестр инициатив государственно-частного партнерства с участием Республики Башкортостан составляет 9 проектов ГЧП (<http://minecon.bashkortostan.ru/activity/gchprb/projects-gchprb.html>). Общая стоимость проектов ГЧП составляет 42 149 млн. рублей.

Для расчета значения влияния данных инфраструктурных проектов ГЧП на ВРП Республики Башкортостан в исследованиях использованы 3 фискальных мультипликатора, показывающих какой прирост ВРП дает каждый рубль в инфраструктурные проекты:

1. Краткосрочный мультипликатор расходов бюджета Российской Федерации на национальную экономику. Данный показатель приведен в исследовании Центром макроэкономических исследований Сбербанка, и составляет 0,55. Мультипликатор показывает прирост валового продукта в течение года [5].
2. Краткосрочный мультипликатор инвестиций в инфраструктуру для США. Мультипликатор в размере 1,9 демонстрирует эффект от инвестиций государства в инфраструктуру в течение первого года [6].
3. Долгосрочный мультипликатор инвестиций в инфраструктуру для США. Долгосрочный мультипликатор показывает влияние на ВРП в течение 20-ти лет и составляет 3,2 [6].

При этом за основной принимается краткосрочный мультипликатор расходов бюджета на национальную экономику, рассчитанный для России. Два мультипликатора, рассчитанные для США, рассчитываются дополнительно, для сравнения эффективности инфраструктурных инвестиции в США и в России.

Государственные расходы обычно менее эффективны в странах развивающихся рынков, чем в развитых странах, таким образом, краткосрочный мультипликатор,

рассчитанный Центром макроэкономических исследований Сбербанка является заниженной оценкой для инфраструктурных инвестиций, осуществленных частным инвестором. В то же время инфраструктурные инвестиции оказывают больший мультипликативный эффект на рост ВРП за счет развития других видов экономической активности, создаваемых благодаря появлению объекта инфраструктуры. Также следует учитывать, что краткосрочный мультипликатор Центра макроэкономических исследований показывает расходы бюджета Российской Федерации на национальную экономику, и в отношении инфраструктурных проектов будет являться заниженной оценкой. Таким образом, при расчете влияния ГЧП на ВРП Республики Башкортостан следует учитывать, что мультипликатор в размере 0,55 является нижним пороговым значением. А мультипликатор инвестиций в инфраструктуру для США представляют собой завышенную оценку эффекта инфраструктурных инвестиций ввиду низких транзакционных издержек за счет качественного государственного управления [3].

Дополнительно следует отметить, что мультипликатор госрасходов на национальную экономику в России рассчитан Центром макроэкономических исследований Сбербанка путем проведения статистического анализа показателей российской экономики в докризисный период. Полученная для кризисной ситуации оценка мультипликатора всех расходов консолидированного бюджета оказалась в 2 раза выше оценки полученной на всем интервале оценивания [5].

Учитывая вышеизложенные замечания, представленные краткосрочные мультипликаторы (0,55 и 1,9) могут рассматриваться как диапазон оценок влияния инве-

стиций в инфраструктуру в России в краткосрочной перспективе.

В нижеприведенной таблице показано влияние инфраструктурных инвестиций в строительство двух транспортных коридоров в Республике Башкортостан на валовый региональный продукт, при этом объем инвестиции был взят с учетом периода строительства (табл. 1).

Для Республики Башкортостан, в случае реализации двух транспортных проектов и привлечения частных инвестиций 33,154 млрд. рублей в инфраструктуру, номинальный объем ВРП может увеличиться на 3,126 млрд. рублей, а экономический рост – на 0,22 % согласно краткосрочному мультипликатору Центра макроэкономических исследований Сбербанка.

Согласно долгосрочному мультипликатору, полученного для инвестиций в инфраструктуру США, ВРП Республики Башкортостан увеличится на 106,1 млрд. рублей в течение 20 лет, а за первый год эффект составит 10 798,85 млн. рублей с учетом краткосрочного мультипликатора для США. В последствии в следующие годы ежегодный эффект будет составлять 5 015,53 млн. рублей. С учетом прогноза динамики валового регионального продукта Республики Башкортостан увеличение за счет инфраструктурных инвестиций составит около 0,32%. В среднем каждый год в течение 20 лет ВРП будет выше на 5 304,70 млн. рублей.

Приведенные оценки могут характеризовать эффекты увеличения инфраструктурных инвестиций "в среднем". Каждый из выбранных инфраструктурных проектов может обладать своими индивидуальными показателями эффективности в отношении всей экономики Республи-

Таблица 1.

Наименование	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Инфраструктурные инвестиции	200,0	8 581,9	8 381,9	7 881,9	6 183,6	6 183,6	4 736,3
Валовый региональный продукт Республики Башкортостан, млн.рублей	1 432 129,0	1 544 036,1	1 676 264,4	1 818 230,6	1 976 053,0	2 142 374,6	2 324 262,2
Мультипликатор госрасходов на национальную экономику для России, в течение года							
Вклад в рост ВРП, млн. рублей	110,0	4 720,1	4 610,1	4 335,1	3 401,0	3 401,0	2 605,0
Мультипликатор госинвестиции в инфраструктуру для США, кумулятивный эффект в течение 20 лет							
Вклад в рост ВРП, млн. рублей	134 878,0						
Среднегодовой эффект, млн.рублей	6 743,9	6 743,9	6 743,9	6 743,9	6 743,9	6 743,9	6 743,9
Мультипликатор госинвестиции в инфраструктуру для США, в течение первого года							
Вклад в рост ВРП, млн. рублей	380,0	16 305,7	6 220,6	6 220,6	6 220,6	6 220,6	6 220,6



ки Башкортостан, так и в целом реализация всех проектов ГЧП будет обладать иными показателями эффективности.

Кроме того, значение мультипликатора может отличаться от сферы реализации проекта ГЧП. Так, для инфраструктурного проекта в сфере транспорта мультипликатор будет достаточно высоким из-за высокого влияния на развитие экономики, предпринимательства. В то же время для проекта в сфере образования (школы, детские сады) значение мультипликатора будет невысоким из-за низкого значения для экономики. Но следует отметить, что проекты по созданию объектов социальной инфраструктуры оказывает влияние на развитие общества (уменьшение времени на получение социальных услуг из-за увеличения их доступности повысит время, затрачиваемое на работу и увеличение прироста населения).

В итоге оценка мультипликативных эффектов от реализации инфраструктурных проектов на условиях ГЧП показывает значительное влияние инфраструктурных проектов на валовой региональный продукт. Реализация только двух инфраструктурных проектов приведет к рос-

ту ВРП от 0,22% до 0,75%. При реализации комплексной программы инфраструктурных проектов мультипликативный эффект будет увеличиваться. Так, например, при реализации создании нового выезда из города Уфы (Восточный Выезд) необходимо дополнительно учитывать освоение территории Зауфимья и осуществлять подготовку проектов ГЧП по строительству инженерных сетей и объектов социальной сферы для перспективного заселения данной территории. Проект строительства автомобильной дороги Стерлитамак–Магнитогорск даст положительный эффект на развитие промышленности и предпринимательства в агломерации Стерлитамака за счет улучшения транспортной доступности с промышленно развитым районом Южного Урала Челябинской области и городом Магнитогорск в особенности.

Таким образом, при принятии решения о реализации проектов ГЧП нельзя учитывать прямые эффекты на экономику, необходимо дополнительно учитывать мультипликативные эффекты и данные анализа перспективного влияния инфраструктурного проекта на развитие территории в каждом конкретном проекте.

ЛИТЕРАТУРА

1. Leduc S., Wilson D., Highway Grants: Roads to Prosperity? // FRBSF. Economic letter. 2012. Режим доступа: URL: <http://www.frbsf.org/economic-research/publications/economic-letter/2012/november/highway-grants/el2012-35.pdf> (дата обращения 01.05.2015), p.4
2. Пухаев А., Инфраструктура – источник роста экономики // Вести. Экономика. 2012. Режим доступа: URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/20417> (дата обращения 02.05.2015)
3. Vega Пабло Васкес, Оценка инфраструктурных проектов // Журнал "Коммерсантъ Власть". 2014. – №22. стр. 32
4. Эффективность госрасходов в России. Обзор Центра Макроэкономических Исследований Сбербанка России. 2011
5. Оценка влияния на экономический рост госинвестиций в инфраструктурные проекты средств ФНБ. Обзор Центра Макроэкономических Исследований Сбербанка России. 2013, стр.3
6. Cohen I., Freiling T., Robinson E., The Economic Impact and Financing of Infrastructure Spending // The College of William & Mary, Thomas Jefferson Program in Public Policy Williamsburg, Virginia. 2012
7. Оценка крупных инфраструктурных проектов. Задачи и решения. // Разработки в рамках проектов Фонда "Центр стратегических разработок". 2013

ОСОБЕННОСТИ КОММУНИКАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ПРОЦЕССЕ ИНТЕГРАЦИИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ В МИРОВОЙ БИЗНЕС

Ядова Наталья Евгеньевна

Ст. преподаватель,

*Московский Государственный Технический
Университет им. Н.Э. Баумана*

FEATURES OF COMMUNICATION MANAGEMENT IN THE PROCESS OF INTEGRATION OF RUSSIAN COMPANIES INTO THE GLOBAL BUSINESS

N. Yadova

Annotation

The article is devoted to the goals and objectives of communication management in conditions of contemporary economic situation. Communication management presents as the main factor improving business processes. It also gives analysis of communication management specific features in Russian companies and the process of their integration into international business community. Special attention is paid to adaptation and use a variety of foreign models of management.

Keywords: communication management, information economics, integration, globalization, convergence, communications, paradigm, adaptation, information and communication technology.

Аннотация

Статья посвящена рассмотрению целей и задач коммуникационного менеджмента (КМ), определяемых современными условиями функционирования мировой экономики. КМ рассматривается как важный фактор повышения эффективности управления бизнесом. Анализируются особенности КМ российских компаний. Рассматривается проблема интеграции российских компаний в мировой бизнес с использованием инструментария КМ. Особое внимание уделяется необходимости адаптации и использованию многообразных зарубежных моделей менеджмента.

Ключевые слова:

Коммуникационный менеджмент, информационная экономика, интеграция, глобализация, конвергенция, коммуникации, парадигма, адаптация, информационно-коммуникационные технологии.

XXI век характеризуется становлением и развитием информационного общества, информационной экономики, переходом к разработке и массовому внедрению ресурсосберегающих технологий, созданию транснациональных корпораций. Экономические и политические границы становятся все более прозрачными, увеличивается доля творческого труда в производственном процессе, развивается конкуренция в условиях глобального мирового рынка. Высокотехнологичные информационно-коммуникационные технологии охватывают практически все сферы социально-технологической деятельности, общественные и предпринимательские структуры получают свободу и неограниченный доступ к использованию информационных ресурсов.

С трансформацией индустриальной экономики на новый тип экономики, базирующейся на знаниях, возникает необходимость смены парадигмы менеджмента индустриальной экономики на парадигму менеджмента постиндустриальной или информационной технологии. Соответственно, происходит эволюция парадигмы видов и типов менеджмента экономики, в том числе формирова-

ние парадигмы коммуникационного менеджмента. Концептуальные основы, парадигмы дающие возможность выявлять, идентифицировать и оценивать общие черты и особенности содержания коммуникационного менеджмента в разных странах и регионах мирового бизнеса, позволяют характеризовать национальные модели коммуникационного менеджмента. Этот процесс необходим с точки зрения развития транс национализации экономической деятельности и международной экономической интеграции российских компаний[1].

В условиях динамично развивающихся мировых хозяйственных связей, обостряющейся конкурентной борьбы, содержания управленческой деятельности, менеджмента, происходит переход от узкой специализации к интеграции. Интеграционные процессы представляют в современных условиях основу формирования принципов, методов, способов и форм менеджмента при создании крупных и сложных по организационно-технологической структуре хозяйствующих субъектов, выступающих в качестве двигателя устойчивого экономического развития. С точки зрения менеджмента интеграция представляет, в

частности, объединение экономических субъектов, углубление их взаимодействия, развития производственно-экономических и информационных связей между ними.

Международная экономическая интеграция российских компаний предполагает проведение политики установления таких взаимоотношений между компаниями, которые обеспечивают углубление и усиление взаимосвязей и взаимодействие с целью повышения эффективности функционирования, более полного использования ими конкурентных преимуществ и реализации стратегических целей интегрирующихся субъектов.

Международная экономическая интеграция является составной частью процесса глобализации, его основной базовой частью. Собственно глобализация представляет собой высшую стадию интернационализации, ее углубление и дальнейшее качественное развитие. Международная экономическая интеграция приобретает на стадии глобализации новые, более современные формы. Развивается процесс создания глобальной инфраструктуры, включающей организационно-экономическую и информационную составляющую, обеспечивающие международное сотрудничество, то есть формируются и активно применяются международные информационные технологии и транснациональные коммуникации.

Важным фактором, влияющим на состав и содержание национальной модели менеджмента и коммуникационного менеджмента, в том числе, является менталитет нации, который формируется на основе исторической особенности развития национальной общности, культуры, религиозных постулатов, географических и природно-климатических условий, национальных, социально-экономических, психологических условий.

Гармоническое соответствие между менеджментом и менталитетом предопределяет повышение степени устойчивого экономического развития, эффективную систему менеджмента.

В настоящее время одним из перспективных направлений является исследование институциональных особенностей российского коммуникационного менеджмента с целью использования его специфики в качестве одного из факторов повышения конкурентоспособности российских компаний в процессе международной экономической интеграции в условиях глобализации[2].

Существует большое количество зарубежных и отечественных исследований российского менеджмента. В российском менеджменте достаточно часто используются несколько парадигм управления, так как широко применяется мировой опыт. И, в то же время, использование современных систем менеджмента и информационно-

коммуникационных технологий не получило необходимого и достаточного распространения[4].

Другая особенность российского менеджмента заключается в том, что иерархический принцип составляет базовую методологическую основу модели управления с присущими ей недостатками (снижение эффективности, прозрачности управления, качества и оперативности принимаемых управленческих решений, распределение прав и обязанностей и так далее) при использовании различных парадигм управления.

Специфика российской модели менеджмента обусловлена различными факторами, которые имеют эволюционный характер. Слабая конкурентная среда, низкая эффективность, экстенсивные способы и факторы использования ресурсов, слабая ориентация на инновации, неразвитость правовых форм управления и бизнеса, отсутствие требований оптимизации.

Основные факторы, воздействующие на формирование российской модели коммуникационного менеджмента:

- ◆ социальные особенности, социальная энергия, то есть традиционные национальные формы и методы управления, высокий уровень централизации;
- ◆ использование международного опыта, преимущественно моделей американского менеджмента на уровне компаний и организаций и на уровне государства;
- ◆ реальное влияние научно-технического прогресса на объективные изменения форм, методов, способов, типов организации коммуникационного менеджмента.

Российский менеджмент представляет собой сочетание международной методологии и практики эффективного управления и существующего национального опыта на основе социально-исторических особенностей культуры. Национальные особенности – важный фактор для эффективной адаптации и использования многообразных зарубежных моделей (систем) менеджмента, но не является главным, решающим.

Современный менеджмент в России развивается и совершенствуется в направлении соответствия характеристикам и параметрам, определяемым процессами интеграции и глобализации с целью достижения высокой конкурентоспособности российского бизнеса[7].

Особую роль КМ играет для повышения конкурентоспособности российских компаний в процессе их интеграции в мировой бизнес.

Конвергенция информационных технологий и комму-

никационных процессов привела к возникновению нового понятия информационно-коммуникационные технологии (ИКТ). В свою очередь рост объемов и значимости различного рода информации, циркулирующей с использованием ИКТ, предопределила необходимость организации и управления этими процессами.

ИКТ становятся неотъемлемой частью всей структуры современного бизнес сообщества, Устойчивое развитие различных экономических систем определяется в значительной степени стабильностью функционирования ИКТ. Интеграция ИКТ формирует глобальную информационно-коммуникационную сеть, которая снимает пространственные, временные, социальные и другие ограничения для свободного социально-экономического взаимодействия, что, в свою очередь, является фактором оптимизации экономических и социальных процессов в условиях глобализации, глобальных информационных потоков.

Усиливается влияние международных внешних условий на организацию и функционирование российских компаний, усиливается интернационализация принципов, условий, содержания управления, активизируется и нарастает процесс экономической интеграции российских компаний в международный бизнес.

Российские компании, создаваемые и реорганизуемые в последние 20 лет, осуществляли формирование в этот период своей новой корпоративной культуры, одним из основных элементов которой стал менеджмент и его структурная составляющая – коммуникационный менеджмент. В связи с этим возникает проблема согласования состава и содержания национального коммуникационного менеджмента (характеристики которого определяются особенностями национальной корпоративной культуры) и международного типов менеджмента бизнесом, определение состава универсальных (международных) методов и инструментов коммуникационного менеджмента, ниве-

лирования неустраимых национальных способов и средств менеджмента.

Необходимо отметить, что в настоящее время в России созданы базовые условия формирования информационной экономики: инфраструктура, широкое распространение ИКТ в бизнесе, социальной среде, государственном управлении. Однако, по уровню и динамике основных индикаторов этого процесса Россия значительно отстает от развитых стран.

Общим интегральным критерием оценки КМ можно считать степень устойчивого экономического развития экономической системы того или иного уровня, эффективность ее функционирования.

Создание современного коммуникационного менеджмента, основанного на использовании научных исследований и передовой зарубежной и отечественной практики, является одним из важнейших приоритетов экономики России. Особую значимость коммуникационный менеджмент будет иметь для повышения конкурентоспособности российских компаний в процессе их интеграции в мировой бизнес. В настоящее время передовые формы и методы коммуникационного менеджмента используются в российских компаниях недостаточно. Это является одной из причин технического, технологического и организационно-управленческого отставания российской экономики от экономики развитых стран и доминирования сырьевого экспорта над инновационным, высокотехнологичным.

Таким образом, развитие и активное внедрение коммуникационного менеджмента в повседневную практику функционирования социально-экономических структур с целью интеграции их в мировую экономику является одной из главных задач отечественной экономики и государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Глобализация и международная экономическая интеграция. Серия: Экономика 2.0. Изд. Инфра М, Магистр, 2015
2. Горбанев С.В. Основные особенности российского менеджмента. Ж. Новые технологии №2, 2010
3. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке. Изд. Вильямс, 2003, 240
4. Кириллова Е.А. Коммуникационный менеджмент в системе публичного российского государственного управления. Ж. Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. №3, т.1, 2009
5. Мескон М.Х. Основы менеджмента. Пер. с англ. 3-е изд. Москва. Вильямс, 2007, 700с.
6. Романов А.Н., Жеребин В.М. Развитие информационного общества: Россия в русле глобальной тенденции. Ж. Вестник финансового университета. Вып.5, 2013
7. Филонович С.Р. Поиски российской модели менеджмента: взгляды инсайдеров. Ж. Российский журнал менеджмента. №3, 2004, с.5

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ СОБСТВЕННЫХ ДОХОДОВ РЕСПУБЛИКАНСКОГО БЮДЖЕТА (НА ПРИМЕРЕ ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ)

MAIN DIRECTIONS OF INCREASE OF OWN INCOMES OF THE REPUBLICAN BUDGET (ON THE EXAMPLE OF CHUVASH REPUBLIC)

*M. Mitrofanova
E. Ryabinina*

Annotation

The present article is devoted to the identification of directions of increase of own incomes of the Republican budget. The work was carried out economic and statistical analysis of the main financial indicators of organizations in the Chuvash Republic and the Russian Federation. Described dynamics in the structure of tax revenues of the Republican budget. Conclusions and suggestions have enabled the authors to identify the main tendencies reach the balance of budget of the Republic and reducing its deficit.

Keywords: Republican budget, own revenues, a balanced budget, the net financial result, receivables, payables.

Митрофанова Марина Юрьевна

*К.э.к.н., доцент, ФГБОУ ВПО "Чувашский
государственный университет
им. И.Н. Ульянова", г. Чебоксары*

Рябинина Элина Николаевна

*К.э.к.н., профессор, ФГБОУ ВПО "Чувашский
государственный университет
им. И.Н. Ульянова", г. Чебоксары*

Аннотация

Настоящая статья посвящена выявлению направлений повышения собственных доходов республиканского бюджета. В работе был проведен экономико-статистический анализ основных финансовых показателей деятельности организаций в Чувашской Республике и Российской Федерации. Подробно представлена в динамике структура налоговых поступлений республиканского бюджета. Выводы и предложения позволили авторам выявить основные тенденции достижения сбалансированности бюджета республики и снижения его дефицита.

Ключевые слова:

Республиканский бюджет, собственные доходы, сбалансированность бюджета, сальдированный финансовый результат, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность.

Существенные отличия субъектов Российской Федерации по природно-климатическим условиям, отраслевой специфике и принадлежности, в наличии сырьевой и ресурсной базы, уровню социально-экономического развития и других факторов позволяет выделить в их составе регионы-доноры и дотационные регионы.

Чувашская Республика по вышеперечисленным факторам является дотационным регионом – по уровню расчетной доли межбюджетных трансфертов из федерального бюджета в объеме республиканских доходов консолидированного бюджета Чувашской Республики этот показатель в 2015 году составлял 41%, в 2016 году планируется сокращение бюджетного дефицита и величина данного показателя должна составить 30,6%. Это связано с решением проблемы необходимости обеспечения сбалансированности бюджета Чувашской Республики.

Решение проблем формирования бюджета Чуваш-

ской Республики нельзя рассматривать изолированно от единой финансовой системы страны. В своем Послании парламенту президент РФ В. Путин отметил: "Нужно добиться сбалансированности бюджета. Это, конечно, не самоцель, а важнейшие условия макроэкономической устойчивости и финансовой независимости страны. Напомню, по итогам исполнения федерального бюджета 2016 г его дефицит не должен превышать 3%, даже если наши доходы окажутся ниже ожидаемых".

В проекте бюджета Чувашской Республики на 2016 год отражены цели и задачи, стоящие перед бюджетной системой страны – сбалансированность бюджета, снижение инфляции, повышение инвестиционной привлекательности, обеспечивающей экономический рост региона. В нем на 2016 год предусмотрено наряду с сокращением доходов (89,3% к 2015 году) и сокращение расходов (86,4% к 2015 году) Размер бюджетного дефицита при этом будет составлять 59,2% к уровню 2015 года. Однако, структура доходной части проекта республикан-

ского бюджета свидетельствует об увеличении доли собственных доходов в общем объеме доходов (с 59% до 69,4%). Рост доходной части возможен, главным образом, за счет увеличения налоговых поступлений.

По данным Министерства финансов Чувашской Республики, в 2015 году налоговые поступления сохранились на прежнем уровне. Темпы роста поступления налога на прибыль к 2014 году составили 108,3% (при снижении количества представленных налоговых деклараций), темпы роста поступлений по налогу, взимаемому по упрощенной системе налогообложения, составили 114,7%, что является свидетельством повышения эффективности деятельности малых и средних предприятий.

Проведем анализ основных финансовых показателей деятельности организаций Чувашской Республики в сравнении с Российской Федерацией (табл.1.). Главный из них – сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток), характеризующий эффективность производства и являющийся одним из основных источников собственных доходов бюджета.

Как показывают расчеты, приведенные в таблице 1, темп снижения сальдированного финансового результата в 2014 году по Чувашской Республике составил 53,7%, по Российской Федерации – 66% соответственно. В 2013 году по сравнению с 2012 годом темп снижения данного показателя в Чувашской Республике был в 3,7 раза больше, чем по РФ. Эти цифры свидетельствуют о сокращении разрыва между темпами снижения сальдированного финансового результата в Чувашской Республике по сравнению с РФ, что оказало влияние на рост доходов консолидированного бюджета Чувашской Республики в 2014 году на 104,6% по сравнению с 2013 годом.

Из 550 крупных и средних предприятий Чувашской Республики в 2014 году 70% имели прибыль, 30% – убыточные (165 предприятий). За 9 месяцев 2015 года из 457 крупных и средних предприятий Чувашской Республики 73% получили прибыль, 27% – убыточные. Однако, несмотря на увеличение количества прибыльных предприятий, доля получаемой ими прибыли уменьшилась, о чем свидетельствуют представленные налоговые декларации, по данным которых снижение налога на прибыль составило 971 млн. руб. Эти цифры подтверждают слова Главы Чувашской Республики М.В. Игнатьева "о влиянии финансового кризиса на снижение собственных источников формирования доходов республики".

Изучение динамики сальдированного финансового результата по видам экономической деятельности показало его резкое снижение в обрабатывающем производстве (в 2014 г. убыток составил 1090,7 млн. руб.).

За 9 месяцев 2015 года динамика отражает рост

данного показателя, что свидетельствует о положительной тенденции, так как большинство предприятий (более 70%) относятся к данному виду экономической деятельности. Аналогичная тенденция отмечена по таким видам деятельности, как сельское хозяйство, транспорт и связь. По строительству в 2012–2013гг. наблюдался рост данного показателя, а в 2014 году наблюдается динамика его снижения.

Вместе с тем, необходимо отметить, что динамика сальдированного финансового результата по всем видам экономической деятельности республики свидетельствует о росте данного показателя. Так, за 9 месяцев 2015 года по сравнению с аналогичным периодом 2014 года его величина увеличилась на 106,6%. Все это отражает позитивные изменения, происходящие в экономике Чувашской Республики.

Удельный вес убыточных организаций в Чувашской Республике ниже, чем в РФ в целом, что составляет 30% и 33% соответственно. Наибольший удельный вес убыточных организаций (в пределах от 19 до 36%) имеет место в транспорте и связи, обрабатывающем производстве, строительстве, сельском хозяйстве.

На ряде предприятий растет кредиторская и дебиторская задолженность. Данные таблицы 1 свидетельствуют об опережении темпов роста дебиторской задолженности над кредиторской в 1,1 раза, причем просроченная дебиторская задолженность меньше кредиторской, что говорит о возможности соблюдения расчетной дисциплины и повышении устойчивости финансового состояния предприятий и организаций республики. Сопоставление аналогичных показателей по РФ свидетельствует об обратном – кредиторская задолженность превышает дебиторскую в 1,1 раза. Сложившаяся тенденция в Чувашской Республике позволяет прогнозировать рост доходной части республиканского бюджета.

В Чувашскую Республику входят 21 муниципальных района и 5 городов. В табл. 2 приведены основные финансовые результаты деятельности организаций Чувашской Республики.

Как видно из таблицы, из 5 городов Чувашской Республики наблюдается положительный сальдированный финансовый результат лишь в 3 городах – в городах Чебоксары (наибольший), Шумерля и Алатырь, который почти полностью поглощается убытками городов Канаша и Новочебоксарска. Отрицательный сальдированный финансовый результат г. Канаша, составляющий 2602,8 млн.руб., покрывает почти всю прибыль эффективно работающих организаций городов Чебоксары, Шумерля и Алатырь. В городе Канаш такой финансовый результат связан с ростом удельного веса убыточных предприятий в 2 раза в 2014 году по сравнению с 2013 годом.

Таблица 1.

Основные финансовые показатели деятельности организаций
Чувашской Республики и Российской Федерации.

Показатель	2012 г.		2013 г.		Темп роста, %		2014 г.		Темп роста в %		Соотношение темпов роста ЧР и РФ	
	ЧР	РФ	ЧР	РФ	ЧР	РФ	ЧР *	РФ	ЧР	РФ	2013	2014
1. Сальдированный финансовый результат (прибыль-убыток), млн р. В том числе по основным видам экономической деятельности:	10548,0	7824000	2458,2	6854000	23,3	87,6	1319,1	4347000	53,7	66,0	26,6	81,4
- обрабатывающие производства	8089,8	1851863,5	705,8	1203457,8	8,7	65,0	-1090,7	297583,7	-	24,7	13,4	-
- сельское хозяйство	382,6	76457,6	308,7	80470,7	80,7	105,2	1104,8	25598,7	3,6раз	31,8	76,7	11,3раз
- строительство	639,0	72553,7	1398,8	64857,9	218,9	89,4	568,3	-16408,9	40,6	-	244,8	-
- транспорт и связь	31,0	599326,0	33,3	661355,8	107,4	110,3	515,4	128775,4	15,5раз	19,5	94,7	79,5раз
2. Сумма прибыли, млн р. В том числе по основным видам экономической деятельности:	14385,4	9213000	13619,7	9519000	94,7	103,3	15192,6	10465000	111,5	109,9	91,7	101,5
- обрабатывающие производства	9064,9	2340951,0	7193,0	1960482,0	79,4	83,7	8303,9	2031125,0	118,2	103,6	94,9	114,1
- сельское хозяйство	478,3	105727,0	463,7	131703,9	96,9	124,6	1120,0	82058,1	241,5	62,3	77,8	3,9 раз
- строительство	824,7	137787,1	1567,1	158529,1	190,0	115,1	873,3	111689,4	55,7	70,5	165,1	79,0
- транспорт и связь	141,1	742249,5	271,9	857580,3	192,7	115,5	950,1	741323,4	3,5раза	86,4	166,8	4,1раз
3. Убытки организаций, млн р. В том числе по основным видам экономической деятельности:	3837,4	1389000	11161,5	2665000	290,9	191,7	13873,5	6118000	124,3	229,6	151,7	54,1
- обрабатывающие производства	975,1	489087,5	6487,2	757024,2	6,7раза	154,8	9594,6	1733542,2	147,9	229,0	4,3ра	64,6
- сельское хозяйство	95,7	29269,4	155,0	51233,2	162,0	175,0	15,2	56459,4	9,8	110,2	92,6	8,9
- строительство	185,7	65233,4	168,3	93671,2	90,6	143,6	305,0	128098,3	181,2	136,8	63,1	132,5
- транспорт и связь	110,1	142923,5	238,6	196224,5	216,7	137,3	434,8	612548,0	182,2	3,1раза	157,8	58,8
4. Удельный вес убыточных организаций, % В том числе по основным видам экономической деятельности:	31,7	29,1	29,9	31,0	94,3	106,5	30,0	33,0	100,3	106,5	88,5	94,2
- обрабатывающие производства	23,9	23,4	25,0	25,1	104,6	107,3	27,7	28,2	110,8	112,4	97,5	98,6
- сельское хозяйство	24,5	22,4	26,9	22,6	109,8	100,9	7,1	19,3	26,4	85,4	108,8	30,9
- строительство	34,8	23,0	23,8	23,5	68,4	102,2	30,6	23,0	128,6	97,9	66,9	131,4
- транспорт и связь	42,1	34,4	56,0	35,0	133,0	101,7	56,4	36,5	100,7	104,3	130,8	96,5
5. Кредиторская задолженность организаций на конец года, млн р. В том числе просроченная, %	73003,5	23632000	74465,2	27532000	102,0	116,5	83737,5	33174000	112,5	120,5	87,6	93,4
	4,2	5,0	3,5	5,3			4,6	5,7				
6. Дебиторская задолженность организаций на конец года, млн р. В том числе просроченная, %	79272,8	22867000	89056,7	26264000	112,3	114,9	92599,2	31014000	104,0	118,1	97,7	88,1
	4,9	5,4	3,5	5,6			4,5	6,5				

* Составлена по данным экспресс-информации Чувашстата

Таблица 2.

Основные финансовые результаты деятельности.

Города и районы Чувашской республики	Сальдированный финансовый результат (прибыль – убыток), млн р.					Удельный вес убыточных предприятий, %				
	2012 г.	2013 г.		2014 г.		2012 г.	2013 г.		2014 г.	
		сумма	Темп роста, %	сумма	Темп роста, %		процент	откло- нение, п.п.	процент	отклонение от 2013 г., п.п.
Чувашская Республика	12100,7	5689,0	47,0	1319,1	23,2	31,7	29,9	-1,8	29,6	-0,3
г. Чебоксары	8273,4	5852,9		1305,9	22,3	33,7	31,4	-2,3	27,7	-3,7
г. Алатырь	388,0	344,6	88,8	620,4	180,0	21,4	35,0	+13,6	25,0	-10,0
г. Канаш	1058,7	-2315,6	-	-2602,8	-	12,5	21,7	+9,2	42,8	+21,1
г. Новочебоксарск	718,1	248,8	34,6	-218,5	-	36,8	34,6	-2,2	35,9	+1,3
г. Шумерля	309,7	551,0	177,9	980,6	178,0	53,8	53,3	-0,5	52,6	-0,7
Алатырский	-4,6	-	-	-	-	100	50,0	-50,0	-	-
Аликовский	27,6	42,3	153,3	53,7	127,0	-	-	-	-	-
Батыревский	3,7	6,1	164,9	12,9	211,5	22,2	10,0	-12,2	-	-
Вурнарский	66,4	87,5	131,8	121,3	138,6	30,8	42,9	+12,1	20,0	-22,9
Ибресинский	16,6	16,3	98,2	30,2	185,3	-	14,3	+14,3	33,3	+19,0
Канашский	90,7	75,3	83,0	-25,5	-	33,3	20,0	-13,3	50,0	+30,0
Козловский	2,2	-23,9	-	-8,6	-	50,0	51,0	+1,0	75,0	+24,0
Комсомольский	40,0	30,8	77,0	39,0	126,6	-	7,1	+7,1	-	-
Красноармейский	0,1	-6,3	-	-6,2	-	50,0	25,0	-25,0	60,0	+35,0
Красночетайский	14,1	8,6	61,0	36,7	426,7	20,0	28,6	+8,6	-	-
Марпосадский	-4,6	16,1	-	4,4	27,3	66,7	25,0	-41,7	50,0	+25,0
Моргаушский	31,4	47,3	150,6	85,6	181,0	30,8	11,8	-19,0	5,56	-6,24
Порецкий	11,3	18,6	164,6	0,3	1,6	14,3	25,0	+10,7	28,5	+3,5
Урмарский	5,1	0,7	13,7	-0,5	-	42,9	40,0	-2,9	37,5	-2,5
Цивильский	331,7	305,3	92,0	470,1	154,0	12,5	16,7	+4,2	36,4	+19,7
Чебоксарский	518,9	233,1	44,9	330,5	141,8	26,1	34,6	+8,5	32,0	-2,6
Шемуршинский	2,0	-	-	-	-	-	20,0	+20,0	33,3	+13,3
Шумерлинский	-12,7	-	-	-10,2	-	50,0	40,0	-10,0	66,7	+26,7
Ядринский	158,0	104,6	66,2	39,4	37,7	16,7	23,5	+6,8	42,1	+18,6
Яльчикский	28,3	21,6	76,3	32,1	148,6	33,3	20,0	-13,3	-	-
Янтиковский	26,7	-	-	28,3	-	33,3	-	-	-	-

В районах республики дело обстоит лучше. Из 21 района республики 13 районов имеют положительный сальдированный финансовый результат, лишь 8 районов – отрицательный (величина убытков составляет 4% к сумме прибыли).

Анализ финансовых результатов деятельности предприятий и организаций Чувашской Республики показал, что 10 крупных предприятий приносят в бюджет республики 21% налоговых доходов. Это ОАО "Чебоксарская пивоваренная фирма "Букет Чувашии", ЛВЗ "Чебоксар-

ский" – филиал ОАО "Росспиртпром", "Отделение №8613 Сбербанк России", "Чебоксарская ГЭС" – филиал ОАО "РусГидро", ОАО "Элара" имени Г.А. Ильенко", ОАО "АККОНД", ОАО "Химпром", ЗАО Фирма "Август", ОАО "Завод "Чувашкабель", ООО НПП "ЭКРА".

Тенденция роста поступлений по налогу, взимаемому по упрощенной системе налогообложения, свидетельствует о том, что в республике созданы хорошие условия для ведения бизнеса. Это свидетельствует об эффективной системе взаимодействия органов власти республики

и бизнес–сообщества. Анализ темпов роста налога, взимаемого по упрощенной системе налогообложения, показал, что в 2014 году, по сравнению с 2013 годом, по РФ он составил 109,9%, по Приволжскому федеральному округу – 108,6%, по Чувашской Республике – 114,6%. Доля малого бизнеса в валовом региональном продукте республики в 2014 году достигла 17,6%, доля налоговых поступлений от малого и среднего предпринимательства увеличилась до 2,7 млрд. рублей в 2014 году.

Наряду с вышерассмотренными налоговыми поступлениями необходимо отметить, что в республиканском бюджете Чувашской Республики за 10 месяцев 2015 года наибольшую величину занимает налог на доходы физических лиц (31,1%), налог на прибыль организаций (25,8%), акцизы (15,1%), налог на имущество организаций (11,5%), поступления по упрощенной системе налогообложения (8,2%) и др. Общая величина налоговых поступлений составила 18071,8 млн.руб., что в сравнении с аналогичным периодом 2014 года составляет 103,7%, а сумма безвозмездных поступлений снизилась на 1,4%.

В статье рассмотрены лишь некоторые наиболее значимые показатели доходной части республиканского бюджета. От величины сальдированного финансового результата и его значения непосредственно зависят поступления налога на прибыль, а это свидетельствует о тенденции развития реального сектора экономики Чувашской Республики и объеме валового регионального продукта. О развитии реального сектора экономики также можно судить по отмеченной в статье тенденции роста поступлений по налогу, взимаемому по упрощенной системе налогообложения.

Таким образом, в целях увеличения собственных доходов бюджета Чувашской Республики необходимо внедрение следующих мероприятий:

1. совершенствование налогового администрирования и налогового менеджмента на всех уровнях бюджетной системы республики;
2. повышение эффективности управления госу-

дарственным (муниципальным) имуществом в целях увеличения поступлений по налогу на имущество организаций и от сдачи его в аренду;

3. совершенствование патентной системы налогообложения за счет ежегодной индексации;
4. эффективное использование природных ресурсов и роста платежей от их использования.

В целях увеличения доходов местных бюджетов необходимо выделить следующие направления роста доходов:

- ◆ увеличение собираемости налоговых доходов, зачисляемых в местные бюджеты при повышении эффективности взаимодействия с территориальными налоговыми органами;
- ◆ установление более тесной взаимосвязи предприятий малого бизнеса с предоставляемыми налоговыми льготами и ставками по местным налогам;
- ◆ проведение мероприятий по выявлению собственников земельных участков и другого недвижимого имущества в целях привлечения их к налогообложению;
- ◆ введение повышенной ставки налогообложения по неиспользуемым или используемым не по целевому назначению сельскохозяйственным землям.

Наряду с предложенными мероприятиями и направлениями роста доходов местных бюджетов необходимо осуществлять оптимизацию их расходов, а именно:

1. Оперативно проводить оценку потребности в необходимости тех или муниципальных учреждениях с учетом сложившегося уровня обеспеченности ими.
2. Осуществлять контроль за эффективным расходованием бюджетных средств на содержание муниципальных учреждений.
3. Провести централизацию бухгалтерского учета муниципальных учреждений, что позволит сократить численность работников бухгалтерий.

Все вышеперечисленные мероприятия и направления позволят увеличить собственные доходы бюджета Чувашской Республики, достигнуть сбалансированности бюджета и снижения размера бюджетного дефицита.

ЛИТЕРАТУРА

1. Енилина С.А. Нам стоит смотреть в будущее с оптимизмом // Моя империя. – Чебоксары: ООО "Наследие". – Декабрь 2015–январь 2016, №10–1 (92–93). – С. 44–47.
2. Куренков Д.В., Рябинина Э.Н. Проблемы сбалансированности бюджета Чувашской Республики [Электронный ресурс] // Oeconomia et Jus. – 2015. – №2. – С. 15–20. – URL: <http://oecomia-et-jus.ru/single/2015/2/3/>.
3. Модернизация экономики – объективная необходимость. – Чебоксары: Изд-во Чуваш. ун-та, 2010. – С.261–278.
4. Федеральная служба государственной статистики (Росстат) [эл. ресурс]. – режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/finance/ (дата обращения – 29 января 2016 года).
5. Министерство финансов Чувашской Республики –http://gov.cap.ru/?gov_id=22/ (дата обращения – 29 января 2016 года).
6. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Чувашской Республике – Чувашстат http://chuvash.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/chuvash/ru/ (дата обращения – 29 января 2016 года).

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВЫХ ВЛОЖЕНИЙ В КОМПАНИИ С ГОСУЧАСТИЕМ: СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДИВИДЕНДНЫХ ВЫПЛАТ

ISSUES OF INVESTMENTS IN THE COMPANIES WITH STATE PARTICIPATION: IMPROVING DIVIDEND PAYOUTS

*I. Rykova
R. Gubanov*

Annotation

The article discusses financial and legal issues that affect the dividend payouts in the Russian companies with state participation. The discussion exposed the issue of the possibility of mandatory application of IFRS in the calculation of net profit of companies in order to improve the quality of dividend payments. Practical recommendations on the use of the legal framework in solving the problems of the dividend policy of Russian companies with state participation.

Keywords: company, state-owned companies, dividend payments, investments, international financial reporting standards.

Государственная политика в области финансовых вложений в акции крупнейших компаний России реализуется в условиях динамично развивающегося правового поля. Масштабы изменений в российской финансово-правовой среде многоаспектны: от незначительных поправок в законодательные акты РФ до реформирования целой системы нормативно-правовых актов, регламентирующих финансово-экономические аспекты функционирования компаний с государственным участием. В целях обеспечения рациональности бюджетных инвестиций необходим поиск оптимальных вариантов реформирования национальной системы нормативно-правовых актов, в том числе регулирующих порядок составления финансовой отчетности. Это важно для совершенствования процесса финансовых вложений государства и служит ориентиром при принятии управленческих решений в области дивидендной политики.

Медведев Д.А. подчеркивает, что высокая доля государства в экономике становится самостоятельной при-

*Рыкова Инна Николаевна
Д.э.н., Академик РАН, рук. Центра
отраслевой экономики Федерального
государственного бюджетного учреждения
"Научно-исследовательский
финансовый институт"
Губанов Роман Сергеевич
К.э.н., ст. научный сотрудник Центра
отраслевой экономики Федерального
государственного бюджетного учреждения
"Научно-исследовательский
финансовый институт"*

Аннотация

В статье рассматриваются финансово-правовые проблемы, влияющие на дивидендные выплаты в российских компаниях с государственным участием. Дискуссии подвергается вопрос о возможности обязательного применения МСФО при расчете чистой прибыли компаний в целях повышения качества дивидендных выплат. Даются практические рекомендации по использованию правового поля при решении проблем дивидендной политики российских компаний с госучастием.

Ключевые слова:

Компании, компании с госучастием, дивидендные выплаты, инвестиции, международные стандарты финансовой отчетности.

чиной ограниченности доступных для инвестиций финансовых ресурсов. Для компаний с госучастием нередко характерны рост издержек темпами, превышающими показатель в частном секторе, и реализация ряда инвестиционных проектов с отрицательным денежным потоком [10].

В условиях совершенствования политики государства в области управления крупнейшими компаниями, принадлежащими ему на правах владения контрольного пакета акций, требуется устранение всех пробелов в действующем законодательстве в области учета, налогообложения и оценки имущества данных субъектов экономической деятельности. В связи с чем, возникшей потребностью явилось определение целесообразности компаний соблюдать требования международных стандартов финансовой отчетности (далее – МСФО) при определении показателей чистой прибыли. Последствия законодательного закрепления норм об обязанности применения российскими компаниями с государственным участием (далее – РКГУ) МСФО при определении по-

казателей чистой прибыли предполагают, с одной стороны – возникновение рисков существенности информации, а с другой стороны – получение государством объективной и прозрачной картины о дивидендных выплатах.

В системе показателей чистой прибыли согласно ее оценке в консолидированной отчетности по МСФО существует ряд критериев анализа, который не предусмотрен в российской практике учета компаний. Среди последних следует выделить: чистый доход по торговым операциям; долю чистой прибыли ассоциированных компаний и совместных предприятий; финансовые доходы и финансовые расходы; прибыль от операций хеджирования за вычетом налога.

Различия в учете указывают на специфичность международных ограничений при принятии финансовых решений, но предполагают, что в российской практике учета компаний с государственным участием должна быть идентичная система измерений результативности, т.е. прибыльности, особенно, здесь речь идет о чистой прибыли.

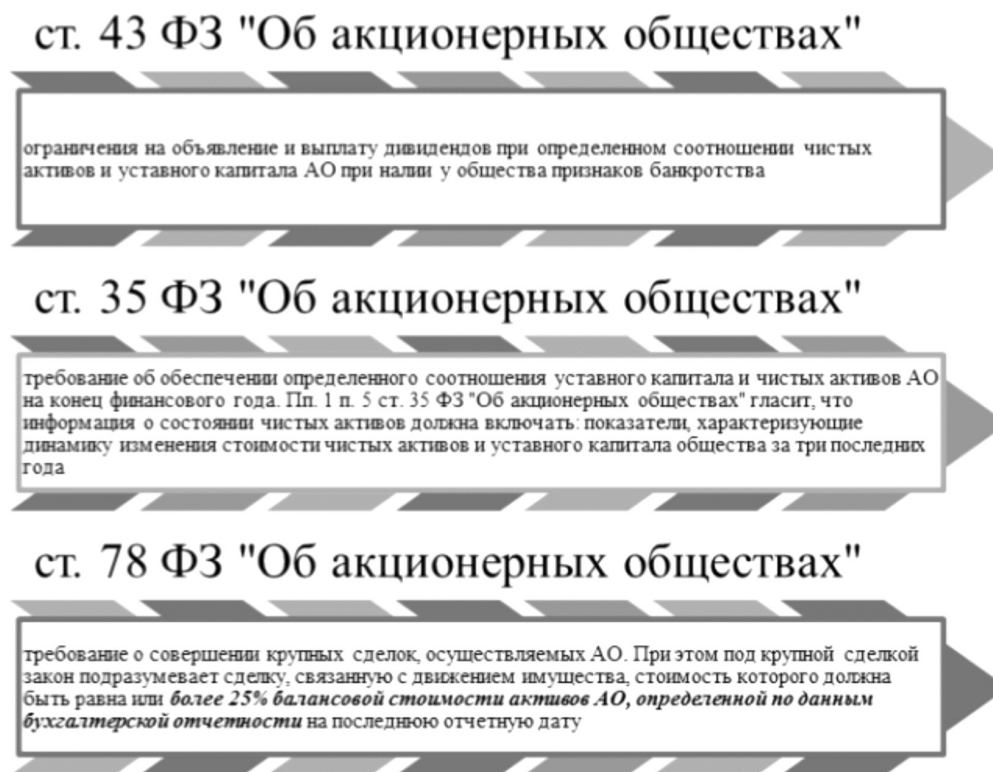
Возникает вопрос, как же унифицировать эти показатели и следует ли законодательно закрепить обязанность руководства компаний применять другие показатели, которые не содержатся в действующей финансовой отчетности при расчете чистой прибыли?

По некоторым оценкам, теоретически возможно, как прямое, так и косвенное введение новых норм права в

области учета и финансовой отчетности для дальнейшего их инициирования органами государственной власти в целях повышения эффективности развития экономики исследуемых компаний, от устойчивости формирования которой, зависит и благополучие государства, как акционера и инвестора по отношению к данным компаниям.

Прямое введение положений новых правовых норм, например, содержащихся в международных стандартах финансовой отчетности в сферу регулирования бухгалтерского учета в России, в частности в отношении статей чистой прибыли и финансовых вложений, данные о которых принимаются во внимание при принятии управленческих решений, существенно влияет на политику государственных органов власти.

В связи с тем, что порядок выплаты дивидендов интересен в первую очередь государству, нуждающемуся в объективной и оперативной информации о результатах деятельности компаний, важно создать удобную регулятивную базу, которая бы позволяла выполнить контрольные и превентивные мероприятия по повышению эффективности финансовых вложений и увеличению дивидендов по акциям данных компаний. Между тем, в законодательстве РФ существуют противоречивые нормы права. Систематизация наиболее существенных для решения проблем исполнения требований МСФО, содержащихся в законодательстве РФ о деятельности акционерных обществ [1] представлена на рис. 1.



Авторская разработка на основе норм ФЗ "Об акционерных обществах" [1]

Рисунок 1. Требования и ограничения, которые следует учесть при законодательном закреплении обязанности компаний применять МСФО

На рисунке 1 показано, что в соответствии с пп. 1 п. 5 ст. 35 ФЗ "Об акционерных обществах" компаниям необходимо раскрыть информацию о состоянии чистых активов: показателей, характеризующих динамику изменения стоимости чистых активов и уставного капитала общества за три последних года.

Баланс стоимости чистых активов и размера уставного капитала в компаниях с государственным участием (акционерных обществах) является индикатором исполнения субъектом экономической деятельности правовой стороны дела, фактически же, данный субъект может быть финансово уязвим, и иметь различные риски потерь в результате выплаты дивидендов по акциям. Это связано с тем, что, компании, стремясь достичь правовых требований, не всегда соблюдают финансовую безопасность и устойчивость формирования своей дивидендной политики. Поэтому должна соблюдаться тесная взаимосвязь и гармонизация при разработке учетной политики и дивидендной политики компаний, как с юридической точки зрения, так и с позиции финансов, инвестиций и состояния дивидендных выплат.

На размер дивидендных выплат компаний с государственным участием [6] оказывает влияние большое количество факторов, в том числе экономических и правовых.

Компания с государственным участием развивается в конкурентной борьбе за потребителя (чтобы максимизировать доход).

При этом важно понимать, что акционерные компании открытого типа конкурируют также в борьбе за акционеров (что влияет на курс акций). Этот же фактор определяет доходность компаний, инвестирующих в нематериальные активы, за счет которых возможно создание новой добавленной стоимости. У каждой компании рентабель-

ность своя, но чистая прибыль, участвующая в ее расчете, не вносит ясности в вопросы эффективности компаний.

Для решения общей проблемы дивидендных выплат России важно сконцентрировать внимание и ресурсный потенциал компаний лидеров на выдвижении законодательных инициатив в области права, в том числе по вопросам долгосрочного финансового планирования.

Согласно ФЗ "О стратегическом планировании" от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ горизонт планирования как прогнозный период исследования недостаточно ясно определен для пользователей аналитической информации.

Кроме того, п. 6 статьи 7 Федерального Закона № 172-ФЗ гласит, что стратегическое планирование должно осуществляться на принципе результативности, который предполагает минимизацию издержек ресурсов, используемых для обеспечения процесса планирования. Если преломить этот принцип сквозь призму планирования чистой прибыли в компаниях с государственным участием РФ, то очевидным становится, что подготовка отчетности по МСФО не должна способствовать росту затрат. В отчетности по МСФО показатели затрат не должны превышать аналогичные показатели, которые можно представить в отчетности и без применения данных стандартов. Эти аспекты следует учитывать при определении оптимального и объективного горизонта планирования чистой прибыли. В частности, трудно определить оптимальный горизонт планирования компании-держателю ценных бумаг о финансовых вложениях для извлечения дивидендов по акциям.

Перейдем к практическим примерам. Динамика размера дивидендов на 1 акцию одной из российских компаний с государственным участием – ПАО "Газпром" за 2009–2014 гг. иллюстрируется на рис. 2.

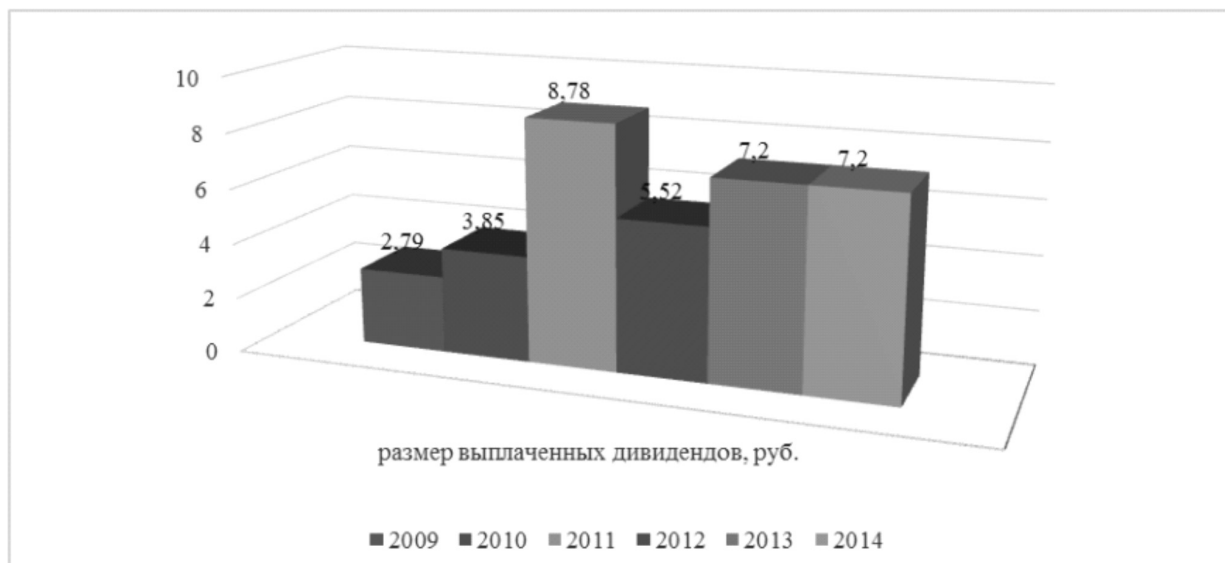


Рисунок 2. Динамика размера дивидендов на 1 акцию в ПАО "Газпром" за 2009-2014 гг.

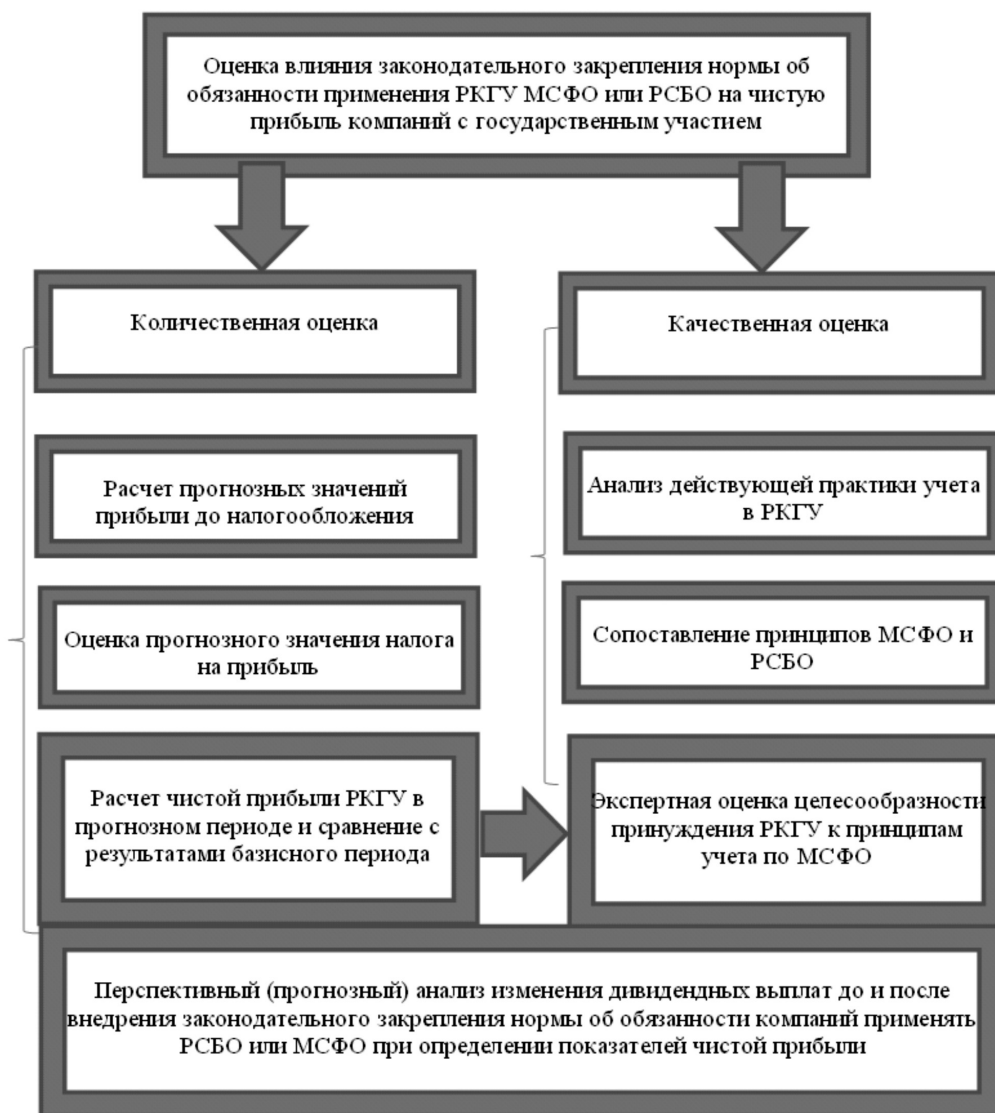


Рисунок 3. Алгоритм оценки чистой прибыли в РКГУ для совершенствования дивидендных выплат.

В ПАО "Газпром" общее число акционеров – более 550 тыс. участников [8]. Уставный капитал данной компании в размере 12 249 735 124 000 руб. состоит из 11 716 021 534 обыкновенных акций государственной собственности.

При номинальной стоимости акций данной компании 135 руб. их рыночная стоимость на 1 января 2015 г. составила 130 руб. за акцию, а на 1 августа 2015 г. уже 144 руб. за акцию. Следовательно, в результате переоценки до рыночной стоимости пакета акций ПАО "Газпром" возможен существенный прирост валюты баланса гипотетической компании – держателя акций за период с 1 января 2015 г. по 1 августа 2015 г.

Это означает, что порог признания сделки крупной у компании–держателя акций с учетом результатов пере-

оценки финансовых вложений на дату окончания указанного периода увеличивается в разы.

Немаловажным для решения вопроса о законодательном закреплении обязанности РКГУ применять МСФО для формирования чистой прибыли является тот факт, что не все из этих компаний способны составлять отчетность по МСФО, которая бы удовлетворяла требованиям аудита.

Так, 10 августа 2015 г. ПАО "Газпром" представило не прошедшую аудит консолидированную сокращенную финансовую отчетность за три месяца, закончившихся 31 марта 2015 г., подготовленную в соответствии с Международным стандартом финансовой отчетности 34 "Промежуточная финансовая отчетность" (МСФО (IAS) 34). Среди не прошедших аудит данных консолидирован-

ного промежуточного отчета о совокупном доходе по МСФО за указанный аудитуемый период (1 января – 31 марта 2015 года) в сравнении с аналогичным периодом прошлого года (далее – АППГ) (1 января – 31 марта 2014 года) прибыль до налогообложения за 3 месяца 2015 года составила 496094 млн. руб. против АППГ – 317950 млн руб. Прирост прибыли до налогообложения пропорционален росту выручки от продаж в ОАО "Газпром", которая в 2015 г. увеличилась на 6% относительно 2014 г., что произошло вследствие повышения объема продаж газа в Европу [9].

Для устранения проблем несоответствия текущих обязательств компаний с госучастием по приведению отчетности в соответствии с законодательством РФ и МСФО нами предлагается соблюсти планирование перехода к новым правовым подходам и измерить риски потерь от неисполнения данной ответственности. В любом случае, при принятии решений в данной области финансово-правовых задач, необходимо ориентироваться на предлагаемый нами научно-обоснованный подход (рис. 3).

Подход к оценке влияния на чистую прибыль и ее рас-

пределение в форме дивидендов законодательного закрепления нормы об обязанности применения РКГУ МСФО или РСБО позволит, в частности, определить, за счет чего происходит изменение рыночной стоимости акций?

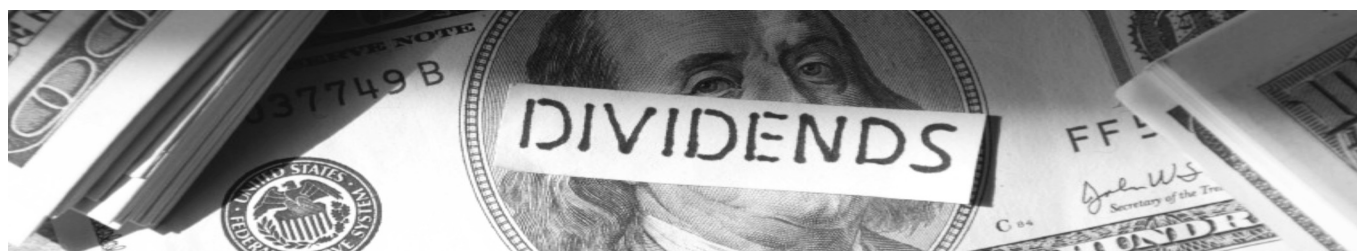
Реалии таковы, что изменение рыночной стоимости ценных бумаг эмитента не является результатом эффективных действий исполнительного органа управления в компании – держателе акций [7]. Но это способствует десяти- и даже, в ряде случаев, стократному увеличению валюты баланса компании-держателя акций, что расширяет полномочия по совершению сделок, связанных с распоряжением имуществом акционерного общества, т.е. компании с государственным участием.

Таким образом, предложенные правовые подходы к оценке финансовых вложений способны положительно повлиять на размер чистой прибыли компаний с государственным участием. Предложенный алгоритм оценки на практике обеспечит выбор наиболее рационального подхода к планированию дивидендных выплат и совершенствованию политики их учета, анализа и финансового регулирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон "Об акционерных обществах" от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ (с изм. и доп. от 29 июня 2015 г. № 210-ФЗ) // СПС ГАРАНТ
2. Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н "О формах бухгалтерской отчетности организаций" // СПС КонсультантПлюс
3. Приказ Минфина России от 06.10.2008 № 106н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету 1/08 "Учетная политика организации" // СПС КонсультантПлюс
4. Приказ Минфина России от 10.12.2002 № 126 "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету 19/02 "Учет финансовых вложений" // СПС КонсультантПлюс
5. Программы инновационного развития крупнейших компаний России: оценка и методическое обеспечение реализации механизма государственной политики / Под ред. д. э. н. И. Н. Рыковой. Научный доклад. – М.: Научно-исследовательский финансовый институт, 2015. – 147 с.
6. Рыкова И.Н., Котляров М.А., Губанов Р.С., Куделич М.И., Кораблев Д.В., Смирнов М.А., Лукашов Р.В., Петрова И.В. Исследование дивидендных политик компаний с государственным участием: российский и зарубежный опыт. Научный доклад / Москва, 2015.
7. Старовойтова Е.В. Переход к использованию международных стандартов финансовой отчетности в условиях корпоративного управления российскими предприятиями // Аудит и финансовый анализ № 5 – 2008.
8. <http://www.gazprom.ru/articles/artikle/20029.shtml>.
9. <http://www.gazprom.ru/> (Официальный сайт ПАО "Газпром")
10. Медведев Д. Новая реальность: Россия и глобальные вызовы // Вопросы экономики. № 10 – 2015. – С. 18.

© И.Н. Рыкова, Р.С. Губанов, (rycova@yandex.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ УСТОЙЧИВОГО ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА ОРГАНИЗАЦИИ МЕДИАИНДУСТРИИ В УСЛОВИЯХ ВОЛАТИЛЬНОСТИ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

THE PROBLEMS OF FORMATION OF THE SUSTAINABLE FINANCIAL MECHANISM ORGANIZATION OF THE MEDIA INDUSTRY IN THE CONDITIONS OF VOLATILITY ENVIRONMENT

*G. Samsonova
Y. Altunina
M. Samsonov*

Annotation

The article says that today reinforced the need to enhance the stability of the financial management in the organizations of the media industry, due to the volatility of the external environment of operation. Identified key challenges of sustainable financial mechanism of the formation of media. To reduce the probability of occurrence and elimination of potential threats in the financial sector of the media industry of any organization should be introduced into the structure of the financial mechanism of the risk management system, which should be directed to the classification and systematization of all possible risks. The paper proposes the formation of a sustainable financial mechanism, which consists of six stages: 1. Analysis of Financial Relations: types and forms; 2. The choice of methods of management of financial resources; 3. Selection of methods of quantitative measurement of financial stability; 4. Establish relationship stability of the organization, depending on the external environment; 5. Establishment of appropriate financial mechanisms operating conditions; 6. Develop and implement a risk management system.

Keywords: media company, financial resources, risk management, financial crisis, financial management.

Самсонова Галина Ивановна

К.э.н., доцент каф. рекламы и связей с общественностью ФГБОУ ВПО "Московский государственный университет печати им. Ивана Федорова"

Алтунина Юлия Олеговна

К.э.н., доцент каф. рекламы и связей с общественностью ФГБОУ ВПО "Московский государственный университет печати им. Ивана Федорова"

Самсонов Михаил Иванович

Аспирант каф. экономики и менеджмента медиабизнеса ФГБОУ ВПО "Московский государственный университет печати им. Ивана Федорова"

Аннотация

В статье говорится о том, что сегодня усиливается необходимость повышения устойчивости управления финансами в организациях медиаиндустрии, что обусловлено волатильностью внешней среды функционирования. Выявлены ключевые проблемы формирования устойчивого финансового механизма медиакомпаний. Для сокращения вероятности и устранения возникновения потенциальных угроз в финансовой сфере любой организации медиаиндустрии необходимо внедрять в структуру финансового механизма систему управления рисками, которая должна быть направлена на классификацию и систематизацию всех возможных видов рисков. В статье предлагается процесс формирования устойчивого финансового механизма, состоящий из шести этапов: 1. Анализ финансовых отношений: виды и формы; 2. Выбор методов управления финансовыми ресурсами; 3. Выбор способов количественного измерения финансовой устойчивости; 4. Установление взаимосвязи устойчивости организации в зависимости от внешней среды; 5. Установление соответствия финансового механизма условиям функционирования; 6. Разработка и внедрение системы управления рисками.

Ключевые слова:

Медиакомпания, финансовые ресурсы, управление рисками, финансовый кризис, управление финансами.

Медиаиндустрия сегодня представляет собой неотъемлемый элемент сферы услуг, оказывающий значительное влияние на состояние смежных отраслей экономики (индустрию культуры и развлечений, телекоммуникационную отрасль и другие), определяет целевые приоритеты общественного развития общества, а также методы и механизмы их реализации. В

современных условиях происходит трансформация структуры медиаиндустрии, очень быстро меняются способы и методы получения информации, возрастает роль Интернет-ресурсов, однако традиционные средства массовой информации не теряют своей актуальности и востребованности.

Растет вовлеченность населения и хозяйствующих

объектов в информационное пространство, растет частота и усиливается интенсивность информационно-коммуникационных процессов, что характеризуется существенным повышением удельного веса показателей организаций медиаиндустрии в формировании валового внутреннего продукта (ВВП). Однако в настоящее время доля российской медиаиндустрии в ВВП составляет всего 1,5 %, в то время как в развитых странах данный показатель находится на уровне 3% [5], причем темпы прироста продукции медиаиндустрии превышают темпы прироста национальных ВВП.

Жизненно важной для любой организации медиаиндустрии можно назвать проблему повышения устойчивости механизма управления финансовыми ресурсами. Привлекая из различных источников финансовые потоки, медиакомпании всегда сдерживаются в своей деятельности целью и миссией организации, находятся под пристальным вниманием общественности в отношении результатов распространения медиапродукции из-за специфического характера их формирования. В случае если цели организации медиаиндустрии не достигаются, такие медиакомпании теряют деловую репутацию и доверие как со стороны общества в целом, так и со стороны потребителей, что, естественно, ставит под сомнение вопрос об устойчивости функционирования подобных организаций.

Для предотвращения возможных негативных ситуаций следует ужесточать требования к качеству принимаемых управленческих решений, прежде всего, в сфере управления финансами. Необходимо расширять способности существующего финансового механизма адаптироваться под динамично изменяющиеся условия среды функционирования, что выводит на первый план проблему разработки и внедрения в структуру механизма мероприятий по выявлению, систематизации по преодолению различных факторов риска, включению их в системы стратегического бизнес-планирования для проведения комплексной оценки финансовой деятельности организации медиаиндустрии.

Волатильность среды функционирования организаций медиаиндустрии определяется совокупностью факторов, которые можно разделить на две группы: специфические и неспецифические.

Специфические факторы, определяющие волатильность, носят отраслевой характер и связаны с деятельностью медиакомпаний, главными из которых можно назвать следующие:

- ◆ разработка и внедрение современных технологий, которые обеспечивают высокую скорость информационного взаимодействия между производителями и потребителями медиауслуг и преодоление барьеров, которые ограничивают распространение информации;

- ◆ повышение значения средств массовой информации, выступающих в качестве инструмента неценовой конкуренции (рекламная деятельность);

- ◆ трансформация содержания стратегий развития в результате увеличения численности населения, увеличение свободного времени и повышения качества жизни, в связи с чем наблюдается положительная динамика спроса на медиапродукцию и др.

Неспецифические факторы, определяющие волатильность, являются общими для всех хозяйствующих субъектов, главными из них можно назвать следующие:

- ◆ ограниченность финансовых ресурсов;
- ◆ повышенные налоговые и финансовые риски;
- ◆ неопределенность экономической ситуации;
- ◆ нестабильность геополитической ситуации и др.

Вышеуказанные факторы способствуют возникновению проблем функционирования любой организации медиаиндустрии, что вынуждает их осуществлять поиск новых методов определения перспективных приоритетов стратегического развития, управления финансовыми ресурсами, разработки системы управления рисками.

В данном контексте становится важной всесторонняя оценка рисков медиакомпаний во всех аспектах деятельности:

- ◆ экономическом;
- ◆ социальном;
- ◆ общественном;
- ◆ финансовом и др.

Решение задачи формирования устойчивого финансового механизма осложняется невозможностью определения конечных результатов функционирования, отсроченным характером возможных последствий и другими причинами [3].

Понятие "риска" применительно к деятельности организации медиаиндустрии обозначает возможность (вероятность) возникновения не спланированных событий в сфере управления финансами, результатом которых является нанесение экономического ущерба, действующей в качестве потребителя ограниченных финансовых ресурсов. При этом потенциальный ущерб может достигать различного уровня в зависимости от степени влияния фактора, который определяет конкретный вид риска.

Наиболее сложные проблемы в процессе осуществления идентификации и систематизации рисков возникают в результате того, что одной из основных целей функционирования организаций медиаиндустрии, помимо максимизации прибыли и снижения издержек, является предоставление конечным пользователям качественной и достоверной информации, поэтому результаты деятельности медиакомпаний необходимо трансформи-

ровать в конкретные количественные показатели.

Любая организация медиаиндустрии, становясь участником деятельности по производству медиапродукции, имеет своей целью для выполнения принятых на себя обязательств достижение стабильности обеспечения финансами для поставленных целей и поддержания собственной деловой репутации. Таким образом, специфические особенности деятельности различных видов организаций медиаиндустрии подразумевают различные виды и уровни рисков, но, поскольку любая деятельность связана с потреблением финансовых ресурсов, поэтому проводя анализ рисков и определяя роль возможных факторов риска, необходимо знать источник возникновения риска, его характеристики с учетом направления и степени действия, а также сферы деятельности.

Главным способом устранения указанных выше проблем является, по нашему мнению, формирование устойчивого финансового механизма, при помощи которого можно ограничить влияние волатильности внешней среды. Процесс формирования устойчивого финансового механизма представлен на рис. 1.

Для принятия оптимальных управленческих решений в области управления финансами и в условиях ограниченной информации о характеристиках внешней среды процесс формирования устойчивого финансового механизма должен состоять из нескольких этапов:

1. Анализ финансовых отношений: определение видов и форм. На данном этапе происходит изучение всех возможных отношений, возникающих в процессе функционирования организации медиаиндустрии в отношении управления финансами: источники привлечения и формы их использования, партнеры, сроки и периодичность возникновения и т.д.

2. Выбор методов управления финансовыми ресурсами. На втором этапе происходит составление перечня возможных методов управления финансовыми ресурсами, выбирается наиболее перспективный метод. В современных условиях повышенных рисков наиболее приоритетным является стратегическое бизнес-планирование, которое позволяет провести анализ возможных инвестиционных и других видов рисков; комплексное исследование финансово-хозяйственной деятельности предприятия; проверку положения организации на медиарынке и др.

3. Выбор способов количественного измерения финансовой устойчивости. На данном этапе составляется перечень критериев финансовой устойчивости и определяется наиболее целесообразный способ их количественного измерения. В качестве таких критериев можно использовать коэффициенты рентабельности, коэффициенты ликвидности, фондоотдача, удельный вес активов организации, которые финансируются за счет надежных (долговременных) и/или собственных источников и т.д.



Рисунок 1 - Процесс формирования устойчивого финансового механизма организации медиаиндустрии в условиях волатильности внешней среды.

4. Установление взаимосвязи устойчивости организации в зависимости от внешней среды. На данном этапе проводится исследование взаимосвязи выбранных критериев финансовой устойчивости и условий внешней среды, результатом данного этапа является управленческое решение в отношении соответствия выбранных на третьем и втором этапе способов и методов управления финансовыми ресурсами.

5. Установление соответствия финансового механизма условиям функционирования. На данном этапе проводится полный анализ финансового механизма организации медиаиндустрии и устанавливается его соответствие существующим условиям функционирования. Результатом выполнения данного этапа является выявление наиболее уязвимых элементов финансового механизма (любые виды рисков).

6. Разработка и внедрение системы управления рисками. На основе результатов проведенного пятого этапа формируется полный перечень рисков, которые могут возникать в процессе управления финансами, проводится их классификация и систематизация. Затем проводится изучение всех возможных источников риска и разрабатываются мероприятия по снижению и/или устранению последствий их возникновения.

Законы рыночной экономики показывают, что высокая устойчивость финансового механизма организаций медиаиндустрии обеспечивается только при условии прогнозирования любого изменения в управлении финансами. Высокие риски, усиление конкуренции, ограни-

ченность ресурсов способствуют развитию такого направления финансового менеджмента, как повышение устойчивости финансового механизма за счет использования инструментов риск-менеджмента.

В организациях медиаиндустрии финансовый механизм можно назвать основой управления как отдельным коммерческим проектом, так и, собственно, всеми финансовыми ресурсами. Благодаря указанному механизму появляется возможность получить детальный анализ экономических и финансовых проблем, заставляет мобилизовать финансовый потенциал организации.

Вопросы формирования устойчивого финансового механизма любой организации медиаиндустрии связаны с определением наиболее перспективных и потенциально успешных направлений использования ограниченных финансовых ресурсов, при этом в периоды возникновения кризисных ситуаций наиболее востребованной бывает ориентация на выявление рисков и неопределенностей, заключающаяся в том, чтобы согласованно использовать внешние возможности организации и ее внутренний динамический потенциал для обеспечения экономического роста организации.

В процессе осуществления процесса формирования финансового механизма оцениваются все возможные риски: финансовые, налоговые, правовые и т. д. на основе любых сведений, независимо от источников их происхождения. Исследование полученной информации проводится отдельно по направлениям, затем формируется сводный анализ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Арутюнова Д.В. Комплексная оценка финансовой устойчивости организации // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2014. №6-1. С.210-212.
2. Ковтун С. Д. Фундаментальные и методологические основы программного финансового обеспечения // Фундаментальные исследования. 2014. №12-2. С.359-361
3. Крайнова К. А. Методика анализа финансовой устойчивости предприятия в условиях кризиса [Текст] / К. А. Крайнова, Е. А. Кулина, В. С. Сатушкина // Молодой ученый. – 2015. – №11.3. – С. 46-50.
4. Осипова С. Л. Методические аспекты оценки финансовой устойчивости предприятия // Актуальные вопросы экономических наук. 2013. №34. С.235-240.
5. Официальный сайт Министерства связи и массовых коммуникаций РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.minsvyaz.ru
6. Пихтарева А.В. Формирование стратегии финансовой устойчивости организации// Теория и практика общественного развития. 2012. №11. С.295-298.
7. Романенко О.А. Модель финансового механизма роста компаний // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2014. №5 (54). С.128-132.
8. Черемисинова Д.В. Концепции финансового обеспечения устойчивого экономического развития // Проблемы Науки. 2015. №11 (41). С.143-148.
9. Шаронин П.Н. Концептуальные подходы к оценке эффективности интеграции медиаорганизаций // Вестник МГУП. 2015. №3. С.162-176.
10. Шептиева О.Е. Совершенствование формирования корпоративной финансовой стратегии на российских предприятиях // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2015. №8-1. С.255-259.

ФИНАНСОВЫЕ И НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНЫЕ МЕХАНИЗМЫ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

FINANCIAL AND FISCAL ARRANGEMENTS IN CRISIS

*O. Sergienko
S. Metelev*

Annotation

The article presents the author's view on the current financial crisis: causes, consequences, taking into account applicable financial and fiscal instruments. The authors analyzed the current trends of economic modernization in the area of public financial management and the feasibility of anti-crisis models of sustainable development. Particular attention is paid to stimulating business activity and the maintenance of internal demand through fiscal stimulus in conditions of low economic growth.

Keywords: tax, budget, fiscal mechanisms, the anti-crisis fiscal policy, devaluation.

Сергиенко Оксана Владимировна

*К.э.н., Омский институт (филиал)
ФГБОУ ВПО "РЭУ им.Г.В. Плеханова",
доцент каф. Управления, политики и права
Омской гуманитарной академии г. Омск.*

Метелев Сергей Ефимович

*Д.э.н., профессор Омский
институт (филиал) ФГБОУ ВПО "РЭУ
им.Г.В. Плеханова", г. Омск*

Аннотация

В статье представлен авторский взгляд на текущий финансовый кризис: причины, последствия с учетом применяемых финансовых и налогово-бюджетных инструментов. Авторы проанализировали актуальные направления модернизации экономики в сфере государственного финансового регулирования и целесообразность антикризисных моделей устойчивого развития. Особое внимание уделено вопросам стимулирования деловой активности и поддержания внутреннего спроса при помощи налогово-бюджетных стимулов в условиях низких темпов экономического роста.

Ключевые слова:

Налоги, бюджет, налогово-бюджетные механизмы, антикризисная финансовая политика, девальвация.

Фундаментом благополучного долгосрочного развития национальной экономики является устойчивость и стабильность финансовой системы воздействию факторов внешней и внутренней среды. Финансовая политика государства в кризисные периоды обусловлена необходимостью изменения финансовых потоков государства, пересмотру источников формирования ресурсов и форм их использования. Актуальность выбранной тематики определяется тем, что финансовые и налогово-бюджетные механизмы выступают регулятором экономических отношений в обществе и должны быть направлены на обеспечение экономического роста, социального развития, национальной безопасности России и ее институтов, а также стать основными ориентирами в преодолении финансовых кризисов и их последствий. Налогово-бюджетные механизмы представляют собой систему экономических, финансовых и правовых мероприятий государства в целях формирования эффективной налоговой системы страны для обеспечения финансовых потребностей публичной власти, отдельных социальных групп общества, а также развития экономики страны за счет перераспределения финансовых ресурсов. Вопросы модернизации финансовой структуры, которая позволила бы в будущем избежать кризисов, се-

годня являются предметом активного обсуждения в мировом сообществе. Срез этих проблем в ракурсе российской экономики имеет особые характеристики, связанные с решением задачи внутреннего переустройства финансовой системы РФ. В условиях низких темпов экономического роста возникает проблема стимулирования развития производства, инвестиций и повышения предпринимательской активности. Одним из важнейших инструментов решения этой проблемы являются налоги. Современное состояние налоговой системы характеризуется оперативными данными о поступлении средств в доход федерального бюджета, **табл. 1**.

По данным таблицы, мы видим, что наибольший удельный вес доходов приходится на налоги и платежи, администрируемые Федеральной таможенной службой – 53,4%, процент их исполнения – 108,3, это говорит о том, что девальвация рубля не оказала существенного влияния на их поступление. 42,9% занимают налоги и платежи администрируемые Федеральной налоговой службой. Анализ структуры поступлений налогов и платежей в доход консолидированного бюджета РФ показывает, что наибольший удельный вес приходится на налоги за пользование природными ресурсами – 23,4%; налог на при-

Таблица 1.

Поступление налогов в доход федерального бюджета за 2014 год.

Наименование показателя	Прогноз поступлений доходов, млрд. руб.	Исполнение за январь-декабрь, млрд. руб.	Процент исполнения
Налоги и платежи, администрируемые Федеральной налоговой службой	6096,7	6214,7	101,9
Налоги и платежи, администрируемые Федеральной таможенной службой	7150,9	7746,2	108,3
Поступления, администрируемые Федеральным агентством по управлению имуществом	147,6	233,2	158,0
Доходы федерального бюджета, администрируемые другими федеральными органами	843,6	302,0	35,8
<i>Итого доходов</i>	14238,8	14496,1	101,8

Источник. Данные федеральной службы государственной статистики. - URL:www.gks.ru.

Таблица 2.

Поступления налогов и платежей в консолидированный бюджет РФ, 2014 год.

Вид налога и платежа	Консолидированный бюджет		Федеральный бюджет
	Сумма, млрд. руб.	Процент к итогу	
<i>Всего</i>	10538,9	100	5183
Из них: налог на прибыль организаций	2035,7	19,3	351,6
Налог на доходы физических лиц	2079,9	19,7	7,7
Налог на добавленную стоимость на товары	1912,5	18,1	1912,5
Акцизы по подакцизным товарам. Производимым на территории РФ	819,3	7,8	423,2
Налог на имущество	854,4	8,1	-
Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	2461,5	23,4	2423,3
Прочие поступления	375,6	3,6	375,6

Источник. Данные федеральной службы государственной статистики. - URL:www.gks.ru.

быль составил – 19,3%; налог на доходы физических лиц – 19,7%, что говорит о высокой налоговой нагрузке физических лиц (табл. 2.).

Налоговая система оказывает решающее влияние на экономику. Классический подход концепции определен тем фактом, что налоги, являясь важнейшим стабилизатором антициклического регулирования экономики, стимулируют спрос на инвестиции во время депрессии и ограничивают его в период максимального экономического подъема.

В 2014 – 2015 гг. в РФ усилился налоговый контроль, государство, стремясь контролировать бюджетный дефицит в условиях падения цен на нефть и газ, точно и последовательно изыскивало возможности повышения налоговых сборов. Так, за анализируемый период с 10 до 30% увеличился транспортный налог на элитные автомобили, поднялись акцизы на алкоголь, сигареты и топливо, изменена ставка налога на недвижимость для физических и юридических лиц; расчет осуществляется по кадастровой стоимости объектов, которая приравнена к рыночной. Базовая ставка для физических лиц установлена

на уровне 0,1%, при этом муниципалитеты смогут увеличивать ее в три раза, для юридических лиц – 0,5 2% кадастровой стоимости в год. С 1 января 2015г. организации на УСН платят налоги за любые офисные, торговые здания и помещения, включая те, что используются для оказания услуг общественного питания или бытового обслуживания. Существенные изменения введены в части налогообложения полезных ископаемых. Новый механизм "нефтяного налогового маневра", предусматривает снижение экспортных пошлин на нефть в течение трех лет в 1,7 раза и товары выработанные из нефти в 1,7 – 5 раз с одновременным увеличением базовой ставки НДС на нефть. В экспертном сообществе Российского союза промышленников и предпринимателей к этому отнеслись весьма настороженно, высказывая мнение о том, что в рамках этого маневра нефтяной сектор ждет серьезный рост нагрузки. Сегодня "налоговый маневр" привел к росту внутренних цен на энергоносители и выступает фактором, провоцирующим инфляцию издержек, что оказывает отрицательное влияние на конкурентоспособность отечественного производства.

Изменения Гражданского кодекса коснулись положения о юридических лицах, которые самым прямым образом влияют на деятельность бизнеса. Вместо ЗАО, появились публичные и непубличные акционерные общества, а юридическое лицо теперь невозможно ликвидировать, если в отношении него есть неисполненное решение суда, вступившее в законную силу. Изменился правовой статус руководителя организации (который теперь признается ее представителем), усилена ответственность руководителя компании, членов коллегиального исполнительного органа и иных контролирующих лиц за убытки, причиненные организации. С июля вступили в силу кардинально переработанные нормы ГК РФ о залоге, регулирование залоговых отношений предусматривается соглашением сторон.

В настоящий момент все более актуальными становятся вопросы банкротства банков и иных кредитных организаций. Это связано как с агрессивной политикой ЦБ РФ, так и с текущей ситуацией в экономике. Наиболее важным изменением в сфере банкротства является изменение порядка включения в реестр при банкротстве кредитных организаций. С ноября 2014г. предъявленное владельцем банковского вклада и (или) банковского счета требование может быть внесено временной администрацией в реестр на основании сведений, имеющихся в кредитной организации. Указанные изменения облегчают включение в реестр кредиторов банка, сокращают временные и финансовые издержки, а также снижают риски пропустить установленные законом сроки[3]. Хотя в целом, негативные экономические условия взыскания долгов усугубляются, о чем свидетельствует общая тенденция на рынке роста банкротств хозяйствующих субъектов, что подтверждает статистика несостоятельности: в

мае 2014 года в производстве находилось 44 дела, в мае 2015 года количество дел в производстве увеличилось до 81. Резко увеличилось число банкротских дел и дел о взыскании задолженности по платежам за аренду недвижимости. Количество заявлений, поданных в арбитражные суды России за четыре месяца 2015 года, выросло на 12% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

В условиях кризиса финансовая политика должна быть нацелена на формирование условий перехода от экспортно-сырьевой модели к инновационному социально ориентированному типу экономического развития и создания необходимых предпосылок для макроэкономической стабильности. Для этого необходимо формирование и реализация политики перехода от спекулятивной модели финансовой системы, зависимой от внешних инвестиций, к устойчивой модели, основанной на балансе внутреннего и внешнего денежного спроса. Отечественная практика показывает, что дисбаланс государственных финансов, неэффективные денежные реформы, неверные управленческие решения обостряют экономический кризис национальной системы. Так, основной причиной кризиса 1998 года стала созданная финансовая пирамида краткосрочных государственных казначейских обязательств для финансирования бюджетного дефицита, который стал результатом отмены экспортных пошлин в интересах экспортеров углеводородов. Кризис обострился при принятии решения об отмене валютных ограничений для спекулянтов, игравших с ГКО, которые временно ушли с рынка вместе со сверхприбылями. Кризис 2008 года был спровоцирован внешними причинами – глобальным финансовым кризисом, порожденным взрывом американских финансовых пузырей[1]. Кризис 2014 года вызван внутренними причинами – последовательным повышением процентных ставок, сокращением доступности к кредитным ресурсам, сжатием денежной массы, с одновременным отпуском курса рубля в свободное плавание, что повлекло за собой рост инфляции, падение производства, инвестиций. Данные Росстата отмечают, что в январе 2015 г. чистый операционный убыток российских организаций составил 152,5 млрд. рублей. Доля убыточных коммерческих организаций в среднем по экономике России достигла 36,1%. При этом наибольший удельный вес нерентабельных производств фиксируется в обрабатывающих производствах (39,9%).

Антикризисная программа 2008–2009 годов предусматривала кредитную эмиссию ЦБ. Современные антикризисные меры финансируются за счет средств бюджета. В проекте бюджета фигурируют планы о создании антикризисного резерва, который в 2015 году составит 150 млрд. рублей, или менее 0,18% ВВП. Снижение цены на нефтяную смесь Urals на 1 доллар приводит к чистому сокращению поступлений в федеральный бюджет в раз-

мере 80 млрд. рублей. Укрепление курса рубля по отношению к американскому доллару всего на 1 рубль транслируется в снижение доходов государственного бюджета в размере 175–180 млрд. рублей. Сформированный антикризисный резерв способен компенсировать снижение цены барреля нефти на 2 доллара или частично покрыть убытки казны в случае укрепления обменного курса рубля на 1 рубль по отношению к американскому доллару.

Итоги 2014 года показали, что самым прибыльным сектором экономики стал рынок валютных спекуляций, где свободное плавание рубля позволило получить высокие сверхприбыли, на фоне снижения рентабельности промышленности до 5–7% и существенного снижения платежеспособности реального сектора экономики. При этом повышение ставки кредита до 17% ограничило доступ к получению кредитов для многих экономических субъектов. По итогам I квартала 2015 г. сократился на 410 млрд. руб. портфель рублевых кредитов реальному сектору. Доля просроченной задолженности по состоянию на 1 мая текущего года выросла по сравнению с началом 2014 г. более чем на 60%, в т.ч., на 27% с начала 2015 г. и достигла почти 7% от данного сегмента. Основным двигателем деловой активности в российской экономике стала валютная биржа. Объем торгов на ММВБ в 2014 году составил около 4 трлн. долл., что в 2 раза превышает ВВП страны и в 10 раз ее внешнеторговый оборот. Благоприятная среда спекулятивной деятельности оттягивает финансовые ресурсы из банков и реального сектора. Экономика страны подчинена интересам валютно-финансовых спекулянтов, получающих прибыль на ее дестабилизации и разорении. Свободное плавание рубля на основе стихийного соотношения спроса и предложения на валютном рынке и отказ от контроля над трансграничным движением капитала в условиях высокой долларизации сбережений, офшоризации экономики и зависимости платёжного баланса от экспорта минерального сырья, повлечет за собой дальнейший отток капитала из реального сектора в спекулятивные сферы финансового рынка. При этом сокращение бюджетных расходов, влечет общее сокращение денежной массы. Российская экономика на фоне оживления мировой экономики закономерно проваливается все глубже в stagflationную ловушку по спирали: "падение спроса – падение производства – падение доходов – падение спроса".

Без принятия соответствующих мер со стороны ЦБ РФ денежная масса в 2015 г. будет сокращаться, что вызовет паралич всей финансовой системы, неплатежи и дефолты по примеру 1996–1998 гг., обрушение инвестиционно-банковской системы, глубочайший инвестиционный кризис, спад производства и рост безработицы. Необходима смена парадигмы финансовой политики, переориентированная на укрепление внутреннего денежного спроса, снижение зависимости от внешних источ-

ников капитала, налоговой нагрузки на экономику, противодействие системным рискам и обеспечения стабильности всей финансовой системы.

Современная модель российских государственных финансов представляет собой, с одной стороны, изъятие нефтегазовых доходов из экономики и их направление в фонды – "стабилизаторы", а покрытие возникающего дефицита бюджета осуществляется за счет роста внутренних и частично внешних заимствований, что повышает долговую нагрузку на бюджет и увеличивает расходы на обслуживание долга; с другой стороны, избыточная фискальная нагрузка (доходы бюджета составляют около 50% ВВП) приводит к формированию значительных объемов свободных денежных средств у органов государственной власти, которые не в полной мере используются на цели модернизации экономики и расширение внутреннего спроса.

Используемая модель монетарной политики повышения процентных ставок в целях снижения инфляции и повышения курса национальной валюты основана на математических принципах рыночного равновесия. Согласно данной теории, повышение процентных ставок повышает привлекательность банковских вкладов, сокращает спрос и влечет снижение цен, а также связывает свободные деньги и снижает их предложение на валютном рынке, что влечет повышение курса национальной валюты. Но концепция не учитывает реалий современной действительности и последствий повышения процентных ставок, которые влекут рост издержек у заемщиков, перекладываемый на себестоимость продукции, что отражается на повышении цен и давит на девальвацию национальной валюты. Современные экономические отношения развиваются в условиях нелинейности и неравновесности процессов экономической динамики, что также не учитывается монетаристами. Демонетизация экономики, расширение денежного предложения сопровождается снижением инфляции вследствие изъятия денег, испытывающим их дефицит реальным сектором экономики. Но при этом, если не уделяется должного внимания управлению денежными потоками, увеличение денежной массы в связи с легкодоступными кредитными ресурсами может вызвать обрушение курса национальной валюты и новый разгон инфляционной волны. Опыт Китая показывает, что ежегодный прирост денежной массы может сопровождаться дефляцией, если ведется контроль над целевым использованием кредитов и за тем, чтобы деньги не переливались на потребительский и валютный рынок. Практика России наглядно демонстрирует возможность галопирующей инфляции при снижении денежной массы. Если денежные потоки стационарны, то их расширение не будет вызывать инфляции до тех пор, пока прирост денег связан с расширением производства, инвестиций и сбережений. А если они приобретают турбулентный характер, то галопирующая инфляция может

ускоряться и при снижающейся денежной массе и повышающихся процентных ставках, если превысит уровень, доступный для коммерческих организаций реального сектора. В этом случае деньги из последнего будут перетекать на спекулятивный рынок, на котором скорость их оборота сразу резко возрастает, что влечет расстройство денежного обращения, которое концентрируется исключительно в краткосрочных спекулятивных операциях, покидая реальный сектор экономики.

Если государство не контролирует должным образом курс своей валюты, это означает манипулирование последнего валютными спекулянтами. 90% операций на российском финансовом рынке приходится на иностранцев, 2/3 из которых американские спекулятивные фонды. Ситуация усугубляется тем, что ЦБ при этом их еще кредитует раскачивая "валютные качели", валютно-финансовый рынок входит в состояние турбулентности, происходит дезорганизация всей внешнеэкономической деятельности и расстройство воспроизводства зависимых от нее коммерческих организаций. В сложившихся объективных факторах – падение цен на нефть и товары сырьевого экспорта, западные санкции и отток капитала, при девальвировании рубля необходимо было одновременно стабилизировать курс, зафиксировав его на определенный временной промежуток на новом уровне, чтобы дать торговле адаптироваться к новому курсу, не давая тем самым подняться спекулятивной волне. При этом одновременно необходимо обеспечить свободный доступ к кредитным ресурсам для наращивания импортозамещения.

Бюджет на 2015 предполагает, что темпы роста российской экономики ускорятся в 2015 году до 1,2%. Однако по факту наблюдается снижение экономической активности. При существующей тенденции – стагнации и снижении цен на нефть, частичное закрытие западных рынков капитала, роста процентных ставок, ужесточения бюджетного правила, экономика России в 2015 году по оптимистическому сценарию продемонстрирует рост на 0,5–0,7%. Но более вероятно рецессия со спадом ВВП в диапазоне 0,7–1%.

Политика Министерства финансов РФ в условиях неблагоприятной макроэкономической конъюнктуры основана на "бюджетном правиле", согласно которому, через фискальный механизм изымается из экономики "избыточная денежная масса", которая направляется во внебюджетные фонды и выводится за рубеж под крайне низкий процент в виде средств Резервного фонда и ФНБ. Согласно пункту 1 статьи 96.9 Бюджетного кодекса (в редакции Федерального закона от 25.12.2012 N 268-ФЗ), "в целях обеспечения сбалансированности (покрытия дефицита) федерального бюджета" существует Резервный фонд, который "представляет собой часть средств федерального бюджета, подлежащих обособ-

ленному учёту, управлению и использованию".

Сегодня Россия представляет собой страну с сырьевой, экспортно ориентированной экономикой, которая критически зависима от нефтегазового комплекса (треть прибылей в экономике, 52% поступлений в федеральный бюджет и 75% экспортных доходов). Её научно-технический и инновационный потенциал деградировал за два десятилетия, зависимость от иностранных кредитов и займов только усиливается (корпоративная задолженность выросла в 22 раза за 14 лет и достигла 645 млрд. долларов), инвестиционно-банковская система мало мощна. В сложившихся условиях "бюджетное правило" и курс на ещё большее ужесточение налогово-бюджетной политики, закручивание фискальных гаек представляет угрозу для нашей страны, её национальной безопасности, а также отечественного производительного капитала и трудовых ресурсов. Следование по данному сценарию фискальной и монетарной политики приведет к дальнейшему спаду экономической активности, погружению в депрессивно-кризисное состояние, усилению сырьевой зависимости от системы нефтедоллара и переход из группы стран с развивающейся экономикой в группу вечно недоразвитых стран. Точки экономического роста будут подавлены, а любая созидательная деятельность и предпринимательская активность в реальном секторе станут нерентабельными и планомерно убыточными.

Бюджет России на ближайшие три года носит секвестровый и рестрикционный характер, что демонстрирует динамика и структура расходов. Так, в номинальном выражении в 2017 году по сравнению с 2014 годом совокупные расходы федерального бюджета вырастут на 21,7% – с 14 до 17 трлн. рублей. Однако в реальном выражении (с учётом инфляции) расходы увеличатся лишь на 1,8% (табл. 3).

Из таблицы видно, что при снижении покупательной способности российского рубля, сокращаются и расходы государства приоритетных направлений социально-экономического развития. Так, расходы на национальную экономику должны снизиться на 16,3%, на образование – на 17,4%, на здравоохранение – на 33,9%, на физическую культуру и спорт – на 20,7%, на культуру – на 30,9%, на охрану окружающей среды – на 13% [7].

Рост государственных расходов запланирован по четырём основным направлениям, это – социальная политика, где реальные расходы должны увеличатся на 10,1%, в основном за счет наращивания трансферта из федерального бюджета в Пенсионный фонд. Более чем на 16,2% в рамках гособоронзаказа увеличатся затраты на национальную оборону. Существенный рост продемонстрируют расходы на обслуживание государственного долга – на 17,3% с учётом инфляции и на 37,2% в номинальном выражении.

Таблица 3.

Структура расходов Федерального бюджета в 2014 году
и на плановый период 2015 - 2016 гг., млрд. руб.

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Номинальные изменения расходов бюджета	Реальные изменения расходов бюджета с учетом инфляции
<i>Всего</i>	13960,1	15488	16203	16983	21,7%	1,8%
Социальная политика	3506,4	3931,4	4477,4	4554,7	29,9%	10,1%
Национальная экономика	2219	2721,8	2215,4	2297,2	3,5%	-16,3%
Нацбезопасность и правоохранительная деятельность	2065,7	2153,3	2134,5	1984,5	-3,9%	-23,8%
Национальная оборона	2470,6	2988,7	3233,1	3361,7	36,1%	16,2%
Общегосударственные вопросы	1013,9	1115,3	1143,1	1260,6	24,3%	4,5%
Трансферты регионам и муниципалитетам	705,4	678,5	667,8	716,2	1,5%	-18,3%
Образование	640,2	611,2	623,3	655,4	2,4%	-17,4%
Здравоохранение	480,8	421,6	423,8	413	-14,3%	-33,9%
ЖКХ	123,3	126,7	79,4	36,3	-70,6%	-90,4%
Физкультура и спорт	77,3	75,2	73	76,6	-0,9%	-20,7%
Культура	97,9	96,2	97,7	87,1	-11,0%	-30,9%
СМИ	72,7	75,2	73	76,6	5,4%	-14,5%
Охрана окружающей среды	54,5	58,7	58,8	58,2	6,8%	-13,0%
Обслуживание госдолга	432,4	456,5	536,3	593,1	37,2%	17,3%

Источник. Данные федеральной службы государственной статистики. - URL: www.gks.ru.

Анализируя структуру расходов федерального бюджета (табл. 4), мы наблюдаем тенденции роста за период 2013–2017 годов с 6,4% до 7,4% в пользу финансирования госаппарата и вооружённых сил, с 15,8% до 19,8% в пользу национальной обороны. Расходы на социальную политику и трансферты в пользу Пенсионного фонда России увеличатся с 25,1% в 2014 году до 26,8% в 2017 году. Расходы федерального бюджета на национальную безопасность имеют тенденцию снижения до 11,7% в 2017 году[6].

Также за период 2014–2017 годов намечается планомерная тенденция снижения доли затрат на национальную экономику, промышленность и сельское хозяйство с 15,9% до 13,5%, на образование с 4,6% до 3,9%, на здравоохранение с 3,4% до 2,4%, на физкультуру и спорт с 0,6% до 0,5%, на ЖКХ с 0,9% до 0,2%, на культуру с 0,7% до 0,5%.

В течение исследуемого периода удельный вес затрат федерального бюджета на финансирование развития научно-технического, инновационного и производственного потенциала сокращается с 37,2% до 33%[4].

С учетом трехуровневого устройства бюджетной системы РФ, следует учитывать размер межбюджетного трансферта на поддержку регионов, где также наблюдается сокращение расходов – с 0,96% до 0,8% ВВП за период 2014–2017 годов. Здесь следует отметить, что львиная доля социальных расходов и обязательств, взятых правительством на себя в рамках майских указов президента, перекладывается с федерального центра на бюджеты регионов и муниципалитетов. Динамика доходной базы бюджетов регионов имеет устойчивый отрицательный тренд. По итогам 2013 года размер суммарного дефицита региональных бюджетов увеличился в 2,2 раза и достиг 455 млрд. рублей. Собираемость налога на при-

Таблица 4.

Структура расходов федерального бюджета за период 2013-2014 гг.
и на плановый период 2015 -2017 гг. (в % к итогу).

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
<i>Всего</i>	100	100	100	100	100
Социальная политика	28,7	25,1	25,4	27,6	26,8
Национальная экономика	13,9	15,9	17,6	13,7	13,5
Нацбезопасность и правоохранительная деятельность	11,9	14,8	13,9	13,2	11,7
Национальная оборона	15,8	17,7	19,4	20	19,8
Общегосударственные вопросы	6,4	7,3	7,2	7,1	7,4
Трансферты регионам и муниципалитетам	5	5,1	4,4	4,1	4,2
Образование	4,5	4,6	3,9	3,8	3,9
Здравоохранение	3,7	3,4	2,7	2,6	2,4
ЖКХ	1,3	0,9	0,8	0,5	
Физкультура и спорт	0,5	0,6	0,5	0,5	0,5
Культура	0,7	0,7	0,6	0,6	0,5
СМИ	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5
Охрана окружающей среды	0,2	0,4	0,4	0,4	0,3
Обслуживание госдолга	2,7	3,1	2,9	3,3	3,5

Источник. Данные федеральной службы государственной статистики. - URL: www.gks.ru.

быль упала на 13%, размер долга вырос на треть, а расходы на обслуживание займов выросли на 22%. По итогам 2014 года рост дефицита региональных бюджетов составил 857 млрд. рублей. По самым оптимистичным оценкам правительства, в 2015 году суммарный размер дефицита региональных бюджетов должен будет составить 631,4 млрд. рублей, в 2016 году – 578,3 млрд., а в 2017 году – порядка 455,5 млрд. рублей. То есть за три года (2015–2017 гг.) совокупный долг регионов вырастет почти в два раза и превысит 3,5 трлн. рублей[5].

Цель налогово-бюджетной политики, как инструмента регулирования макроэкономических процессов – антициклическое регулирование, сглаживание и нивелирование негативных последствий неблагоприятной экономической конъюнктуры. Современная налогово-бюджетная политика РФ направлена исключительно на необходимость пополнения бюджета, увеличения доходов и недопущения возникновения дефицитов, то есть выполнения фискальной функции. Но не стоит забывать, что кроме

пополнение доходной базы бюджета любой ценой, у государства есть и другие инструменты, воплощаемые через регулируемую, стимулирующую, распределительную функции налогово-бюджетной политики. Монетарные "санкции" Центрального банка РФ и фискальные "санкции" Минфина РФ наносят ежегодный урон России в размере 150–200 млрд. долларов, что эквивалентно примерно 7,5–10% ВВП (в пересчете по курсу)[2].

Таким образом, основным приоритетом государства в реалиях российской экономики должно стать формирование институциональной среды, благоприятной для модернизационного прорыва в сфере государственного финансового регулирования. Федеральный бюджет призван решать целый ряд разнородных и в определенной мере противоречивых задач. С одной стороны, это необходимость обеспечить растущие социальные обязательства государства. С другой – это задачи создания конкурентоспособной экономики. Несбалансированность бюджетной политики с задачами макроэкономического

развития четко проявляется в практически полной оторванности механизмов налогового льготирования от стимулирования развития экономики.

Основной задачей бюджетной политики на современном этапе является правильное определение и реализация приоритетов развития и модернизации экономики.

К таким приоритетам относятся:

- ◆ ускорение процесса диверсификации производства и выстраивание гармоничной структуры тех сфер экономики, которые могут обеспечить большую устойчивость и дополнительный доход в бюджет;
- ◆ усиление инвестиционной активности (в том числе и за счет бюджетных средств) и на этой основе повышение конкурентоспособности отечественного производства;
- ◆ преодоление дефицитности бюджета и накопление в разумных пределах резервов при достаточном финансировании развития;
- ◆ модернизация денежно-финансовой сферы, переориентация ее на приоритетное содействие экономическому развитию.

В целях нивелирования дальнейшего спада в реальном секторе экономики в силу неблагоприятных внешних условий и внутренней нестабильности необходимы стимулирующие меры со стороны государства, которые неизбежно должны стать затратными для консолидированного бюджета страны. Но одних трансфертов недостаточно, необходим выбор политики, нацеленной на под-

держание экономического роста за счет текущего потребления, или политики устойчивого роста, предполагающей пропорциональное распределение расходов между текущим потреблением и инвестициями в инфраструктуру. Фискальное стимулирование имеет свои границы. Стимулируя спрос, мы не должны стимулировать пузыри активов, не должны стимулировать инфляцию. Важно использовать текущую ситуацию для оперативного наращивания отечественных производств. Импортозамещение стимулирует производство отечественных товаров, но в дальнейшем необходимо взять курс на конкурентоспособность национального производства.

Модель экономического роста, которая была характерна для России в начале 2000-х годов, исчерпала себя, и переход на новые рельсы экономического развития в условиях санкций может быть серьезно ускорен. В рамках бюджетного процесса можно стимулировать деловую активность, но проблемы, которые стоят в рамках модернизации экономики более широкие, они затрагивают все государственное управление и взаимоотношения государственных и рыночных институтов. Бюджетная политика – это искусство баланса, равновесия всех систем, она способна воздействовать на создание системы управления макроэкономическими, финансовыми и отраслевыми рисками на основе формирования комплекса опережающих индикаторов в целях заблаговременного предотвращения или нивелирования воздействия негативных изменений мировой финансово-экономической системы на социально-экономическое развитие Российской Федерации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Глазьев С. Жить своим умом / Опубликовано в издании "Трибуна", 2015 http://www.glazev.ru/econom_polit/437/
2. Горегляд В., Искусство баланса / Редакция РМ дата публикации 13.03.2015 Экономика. <http://russianmind.org/iskusstvo-balansa>
3. Как повлиял кризис на рынок юридических услуг // Российская газета – Спецвыпуск "Юридический бизнес" №6683 (112). 2015.
4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ores.ru/> Экспертный портал высшей школы экономики
5. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sppmo.ru/> Официальный сайт промышленников и предпринимателей.
6. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iер.ru/> Официальный сайт Института экономической политики им. Е.Т. Гайдара
7. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.m-ecopomy.ru/> Журнал проблемы современной экономики

© О.В. Сергиенко, С.Е. Метелев, (sergienkooks@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



ФОРМИРОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

FORMING OF TAX POLITICS : PROBLEMS AND PROSPECTS

*T. Tarasova
L. Goncharenko*

Annotation

This paper examines the main directions of tax policy for 2016 and the planning period of 2017 and 2018, an analysis of the level and dynamics of tax revenues of the budget system of the Russian Federation. The proposals of the Chamber of Commerce of the Russian Federation for the formation of the main directions of tax policy.

Keywords: tax, tax policy, individual, personal income tax declaration, budget, budget revenues.

Тарасова Татьяна Михайловна

К.э.н., доцент каф. бухгалтерского учета, анализа и аудита Самарского института (филиала) РЭУ им.Г.В.Плеханова, Самара

Гончаренко Лариса Николаевна

К.э.н., доцент каф. финансов и экономики Омского института (филиала) РЭУ им. Г.В. Плеханова, Омск

Аннотация

В статье рассматриваются основные направления налоговой политики на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 годов, проведен анализ уровня и динамики налоговых доходов бюджетной системы Российской Федерации. Рассмотрены предложения Торгово-промышленной Палаты Российской Федерации для формирования основных направлений налоговой политики.

Ключевые слова:

Налог, налоговая политика, физическое лицо, НДФЛ, декларация, бюджет, доходы бюджета.

Впервые текст проекта Основных направлений налоговой политики на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 годов был представлен в июне 2015 года главой Минфина России в ходе парламентских слушаний в Госдуме. Данный документ подготовлен с целью составления проекта федерального бюджета на 2016 финансовый год и двухлетний плановый период. Материалы Основных направлений налоговой политики необходимо учитывать как при планировании федерального бюджета, так и при подготовке проектов бюджетов субъектов Российской Федерации и бюджетов муниципальных образований. Данный документ не является нормативным правовым актом, однако он представляет собой основание для подготовки федеральными органами исполнительной власти проектов изменений в законодательство Российской Федерации о налогах и сборах и внесения их в Правительство Российской Федерации.

В течение 2016–2018 годов приоритетом Правительства Российской Федерации будет являться недопущение увеличения налоговой нагрузки на бизнес. Предложения такого рода не будут вноситься Правительством Российской Федерации в Государственную Думу, а также не будут поддерживаться в тех случаях, когда они будут поступать от других субъектов права законодательной инициативы. Фактический мораторий на увеличение на-

логовой нагрузки в текущем 2015 году, а также в ближайшие три года должен обеспечить стабильность налоговой системы и повысить ее привлекательность для инвесторов. Одновременно Правительство Российской Федерации планирует дальнейшее применение мер налогового стимулирования инвестиций, проведения антикризисных налоговых мер, а также дальнейшее повышение эффективности системы налогового администрирования.

Анализ уровня и динамики налоговых доходов бюджетной системы Российской Федерации является важным с точки зрения общей конструкции налоговой системы, поскольку позволяет показать, что с ее помощью следует сглаживать колебания доходов, обусловленные волатильностью внешнеторговой конъюнктуры, что, в свою очередь, требует настройки налоговой системы и различных подходов к налогообложению в различных секторах экономики.

В таблице 1 приведено соотношение величины доходов бюджета расширенного правительства Российской Федерации (включая консолидированный бюджет Российской Федерации и внебюджетных фондов бюджетной системы Российской Федерации) в 2008 – 2014 годах и валового внутреннего продукта.

Таблица 1.

 Доходы бюджета расширенного правительства Российской Федерации
 в 2008 - 2014 гг. (% к ВВП) [1]

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<i>Доходы всего</i>	39,17	35,04	34,62	37,26	37,69	36,93	36,93
<i>Налоговые доходы и платежи</i>	36,04	30,88	31,12	34,50	34,97	34,11	34,42
в том числе							
Налог на прибыль организаций	6,09	3,26	3,83	4,06	3,79	3,13	3,33
Налог на доходы физических лиц	4,04	4,29	3,87	3,57	3,64	3,78	3,78
Налог на добавленную стоимость	5,17	5,28	5,40	5,81	5,70	5,35	5,52
Акцизы	0,85	0,89	1,02	1,16	1,35	1,53	1,50
Таможенные пошлины	8,51	6,52	6,74	8,25	8,20	7,51	7,74
Налог на добычу полезных ископаемых	4,14	2,72	3,04	3,65	3,96	3,89	4,07
Единый социальный налог и страховые взносы	5,52	5,93	5,35	6,30	6,60	7,09	6,66
Прочие налоги и сборы*	1,73	1,99	1,88	1,71	1,74	1,84	1,82

Представленные в таблице 1 данные демонстрируют, что налоговые доходы бюджетной системы (рассчитываемые как сумма поступлений всех налогов и сборов, таможенных пошлин, страховых взносов на обязательное государственное социальное страхование и прочих налоговых платежей) в долях ВВП снизились по сравнению с 2008 годом, однако на протяжении последних 4 лет оставались примерно на одном уровне (изменяясь в диапазоне 34,4% – 35% ВВП).

Что касается уровня налоговой нагрузки по другим видам налогов, определяемый как доля соответствующих налоговых доходов в ВВП, то стабильный уровень налоговой нагрузки наблюдался применительно к налогу на доходы физических лиц: за последние 7 лет средний уровень доходов составил 3,85% ВВП, при этом по итогам 2014 года несколько снизился до 3,78% ВВП.

Также относительно стабильный уровень налоговой нагрузки наблюдался в отношении налога на добавленную стоимость: в 2008 году – 5,17% ВВП и в 2014 году – 5,52% ВВП.

Наиболее существенное снижение налоговой нагрузки (на 2,76 процентных пункта ВВП) за анализируемый

период произошло по налогу на прибыль организаций с 6,09% ВВП до 3,33% ВВП. При этом снижение почти в два раза произошло на рубеже 2008 и 2009 годов, что обусловлено мировым финансовым кризисом 2008 года, а также принятыми в 2008 – 2009 годах антикризисными мерами налоговой политики.

Более чем в 1,8 раза увеличился размер доходов бюджетной системы от акцизного налогообложения (с 0,85% ВВП в 2008 году до 1,50% ВВП в 2014 году). Это связано, в первую очередь, с индексацией ставок акцизов темпами, опережающими темп роста инфляции.

Таким образом, проведенный анализ показывает, что уровень налоговой нагрузки в экономике России очень высокий. Сам по себе этот факт может свидетельствовать о том, что российская налоговая система менее конкурентоспособна, чем в других странах, даже с учетом того, что существенная часть налоговой нагрузки в России приходится на нефтегазовый сектор (в Казахстане и многих других странах доходы от добывающего сектора также в значительной степени формируют налоговые доходы бюджетов).

Однако, во-первых, инвестиционная привлекатель-

ность Российской Федерации для ведения предпринимательской деятельности формируется не только за счет абсолютного уровня налоговых изъятий и, как показано, в следующем разделе, в целом налоговые условия ведения предпринимательской деятельности в России улучшаются. Во-вторых, в рассматриваемых странах сильно различаются условия, определяющие уровень расходных обязательств бюджетов – охват граждан системой пенсионного, социального и медицинского страхования и уровень социальных расходов, масштаб необходимых затрат на обеспечение обороноспособности и безопасности страны, расходы на создание и поддержание необходимой инфраструктуры и т.д.

Несмотря на эти обстоятельства, именно исходя из необходимости улучшения инвестиционного климата и создания условий для экономического роста, было принято решение не допускать увеличения налоговой нагрузки в стране в ближайшие годы, а по возможности – использовать все имеющиеся возможности для ее снижения (в первую очередь, для малого бизнеса и новых инвестиционных проектов).

Помимо решения задач в области бюджетного планирования, Основные направления налоговой политики позволяют экономическим агентам определить свои бизнес-ориентиры с учетом предполагаемых изменений в налоговой сфере на трехлетний период. Это повышает определенность условий ведения экономической деятельности на территории Российской Федерации.

Так, в 2013 году Торгово-промышленной Палатой Российской Федерации и бизнесом были даны предложения в Основные положения налоговой политики. Рассмотрим основные из них.

Одним из ключевых предложений явилось распространение положений подп. 10 п. 1 ст. 164 НК РФ, не только на реализацию судов, подлежащих регистрации в Российском международном реестре судов, построенных российскими судостроительными, но и на передачу во владение и пользование таких судов по договорам финансовой аренды (лизинга) в соответствии с Указами Президента РФ от 07.05.2012 № 596 "О долгосрочной государственной экономической политике" и от 07.05.2012 № 597 "О мероприятиях по реализации государственной социальной политики". Реализация данного предложения приведен к выравниванию условий форм финансирования судостроительных проектов. В настоящий момент редакция части второй Налогового кодекса РФ (подп. 10 п. 1 ст. 164 НК РФ) применение ставки 0 процентов ограничено строительством судов, подлежащих регистрации в Российском международном реестре судов (далее – РМРС), исключительно за счет привлечения кредитного финансирования в банках. При этом строительство судов с использованием финанси-

рования привлекаемого у лизинговых компаний, у судовладельца возникает обязанность по уплате НДС в составе лизинговых платежей, что ставит данную схему финансирования в неравное положение с привлечением кредитного финансирования. Снятие данных ограничений приведет к увеличению заказов на строительство новых гражданских судов на российских судостроительных предприятиях, тем самым увеличив налоговые поступления в бюджеты всех уровней, как от судостроительных предприятий, так и от судовладельцев.

Другим важным, на наш взгляд, предложением является отмена транспортного налога в РФ в отношении транспортных средств массой свыше 12 тонн. Данная мера позволит избежать перевозчикам избыточной финансовой нагрузки, а также даст возможность оставить тарифы на грузоперевозки на прежнем уровне. В соответствии с поручением Правительства РФ от 08.06.2011 г. № ВП-П9-32-пр (п. 19) заинтересованным министерствам предлагалось подготовить предложения относительно полной отмены транспортного налога). Минэкономразвития России было дано заключение о целесообразности рассмотрения вопроса отмены либо снижения транспортного налога в отношении указанных транспортных средств после определения параметров платы за проезд по автомобильным дорогам федерального значения. В соответствии с Федеральным законом от 06.04.2011 г. № 68-ФЗ введение такой платы в отношении транспортных средств с разрешенной максимальной массой свыше 12 тонн предусматривается с 1 ноября 2014 года.

Большой интерес вызывает предложение о введении нового инструмента налогового контроля – "электронная (дистанционная) проверка", который будет функционировать на основе утвержденных форм отчетности и закрытого перечня документов, предоставляемых налогоплательщиком в электронной форме через специализированных операторов связи, производится экономический и математический анализ данных по централизованно настраиваемым алгоритмам. При добровольном согласии налогоплательщика на регулярную "электронную проверку" законодательно предусмотреть, что в случае выявления в ходе таких проверок нарушений штрафные санкции применяются в уменьшенном размере.

Электронная проверка налоговой отчетности, в т.ч. по итогам каждого отчетного (налогового) периода позволит:

1. Организовать регулярный, оперативный, эффективный и стандартизированный контроль за всей налоговой отчетностью в России.
2. Снизить зависимость от человеческого фактора по влиянию на итоги камеральных проверок (коррупционная составляющая), а также расходы по организации таких проверок специалистами службы.

3. Организовать регулярный анализ налоговой отчетности всех налогоплательщиков, в т.ч. добровольно не участвующих в "электронной проверке", что позволит эффективно определять необходимость организации и предмет камеральной и документальных проверок налогоплательщиков.

4. Рационально направлять и распределять ресурсы при организации документальных проверок.

5. Качественно улучшить контрольные функции налоговой службы без увеличения трудозатрат, путём значительного и качественного увеличения объёма обрабатываемой и анализируемой информации ("охват" 100% налоговой отчетности).

6. Повысить эффективность работы налоговой службы России по контролю за полнотой налоговых поступлений в бюджет, в т.ч. получить возможность эффективно планировать доходную часть бюджета и более точно рассчитывать макроэкономические показатели.

Другим ключевым предложением является поэтапный переход на налогообложение финансового результата (прибыли), что приведет к установлению справедливого уровня налоговой нагрузки в зависимости от эффективности деятельности предприятий ТЭК.

Торгово-промышленной Палатой Российской Федерации предлагалось внести изменения в раздел V.1 НК РФ, позволяющие всем сторонам по сделке между взаимозависимыми лицами, в которой применялись цены, не соответствующие рыночным ценам, осуществлять симметричные корректировки налогооблагаемой базы в добровольном порядке. Для симметричных корректировок сторона, у которой возникает завышение налоговой базы по налогу на прибыль, предлагается применять требования, аналогичные требованиям для такой корректировки по решению налогового органа в части подтверждения отражения обязательств и уплаты добровольно доначисленного налога контрагентом. Создание стимула для налогоплательщиков к самостоятельной корректировке налогооблагаемой базы по сделкам, в которых применялись цены, не соответствующие рыночным ценам. Стимулирование осуществления налогоплательщиками самостоятельных симметричных корректировок приведет к более справедливому распределению налоговых поступлений между бюджетами субъектов РФ, и требование фактической уплаты до корректировки к уменьшению исключит возможность несения потерь бюджетом.

Если будет принято решение о введении прогрессивной ставки НДФЛ, то Торгово-промышленной Палатой Российской Федерации предлагается с 2017 года:

а) оставить текущую ставку тринадцать процентов в качестве базовой;

б) установить верхний предел применения базовой ставки (тринадцать процентов) на уровне 8 млн. рублей, что обеспечит текущее налоговое бремя на средний

класс. С учетом даже официального (оптимистичного) прогнозного уровня инфляции в 5% предлагаемый порог в 5 млн. руб. к моменту планируемого введения прогрессивной шкалы НДФЛ (к 2017 году) уже будет эквивалентен 4,2 млн. руб. в сегодняшних ценах.

Данное предложение позволит обеспечить стабильность текущего налогового бремени по НДФЛ для населения с уровнем доходов вплоть до среднего класса включительно и окажет положительное влияние на местные бюджеты; никакого влияния на субъекты предпринимательской деятельности – налог платится за счет налогоплательщика, но не налогового агента.

Другим ключевым предложением в части изменения НДФЛ является изменение подхода к нормированию рекламных расходов:

а) применение нормы (абз.5 п.4 статьи 264 НК РФ) только к определенному ограниченному перечню расходов рекламного характера (призы, развлекательные мероприятия рекламного характера и прочие аналогичные расходы, являющиеся потенциально рисковыми с точки зрения получения необоснованных налоговых выгод);

б) освобождение от нормирования современных и эффективных способов распространения рекламы (реклама на транспорте, в том числе в метрополитене, на вокзалах, аэропортах, спонсорство спортивных мероприятий, проводимых общероссийскими спортивными федерациями и международными спортивными организациями, спортивных сборных команд Российской Федерации на официальных турнирах и соревнованиях и прочие, не несущие существенных рисков злоупотреблений со стороны налогоплательщиков).

Необходимо предоставление на законодательном уровне налогоплательщикам возможности применения ретроспективного подхода и уточнения налоговых обязательств по земельному налогу за все прошлые периоды, в отношении которых произведен пересмотр кадастровой стоимости и установление рыночной стоимости.

На сегодняшний день сложилась негативная ситуация с определением величины налоговой базы по земельному налогу.

Определение кадастровой стоимости земельных участков имеет субъективный (оценочный) характер и, кроме того, кадастровая оценка проводится по инициативе органов исполнительной власти, в чьих интересах увеличение поступлений в бюджет. Возникает очевидный риск завышения кадастровой стоимости участков по сравнению с их действительной рыночной ценой.

Это подтверждается значительной судебной практикой по земельному налогу. Имели место случаи превы-

шения размера кадастровой стоимости над рыночной в 5 раз.

Законодательно установлено право налогоплательщика на установление рыночной стоимости объектов на основании отчета оценщиков, если кадастровая стоимость оценивается им как несправедливая. В случае утверждения данной стоимости специализированной комиссией или в судебном порядке, этот показатель заменяет собой результат кадастровой оценки конкретного объекта.

Однако рыночная стоимость, установленная на основании отчета об оценке, отражается в гос. кадастре только после вступления в законную силу решения суда или на дату решения комиссии. Поскольку налог за налоговый период исчисляется по данным кадастровой стоимости, установленной на 1 января этого периода, по мнению налоговых органов, применять "новую" стоимость можно только начиная со следующего после утверждения рыночной стоимости года. Судебная практика, складывающаяся в последнее время, преследуя интересы бюджета, это подтверждает.

Таким образом, несмотря на то, что установлено (в т.ч. признано судом) очевидное завышение налоговой базы, налогоплательщик переплачивает налог без возможности корректировки прошлых либо текущих периодов. А причиной переплаты налога является исключительно некорректная первоначальная кадастровая оценка и последующая поддержка судами бюджетных интересов местных органов власти, выступающих за перенос применения новой кадастровой стоимости на 1 января следующего года.

В условиях, сложившихся на сегодняшний день, т.е. при отсутствии у налогоплательщиков возможности в применении ретроспективного подхода и уточнения налоговых обязательств за прошлые периоды на основании отчета оценщика, на организации возложено существенное налоговое бремя в необоснованно завышенном размере. В этой ситуации грубо нарушаются основы законодательства о налогах и сборах, продекларированные в ст. 3 НК РФ, в частности, принцип установления экономически обоснованных налогов и запрет на их произвольный характер.

Налогоплательщики несут необоснованно высокие расходы на банковские гарантии, необходим пересмотр критериев для применения заявительного порядка возмещения НДС – введение иных критериев без использования банковской гарантии. В настоящее время пп. 1 п. 2 ст. 176.1 НК РФ предоставлена возможность применения заявительного порядка возмещения НДС без представления действующей банковской гарантии налогоплательщикам, у которых совокупная сумма налога на

добавленную стоимость, акцизов, налога на прибыль организаций и налога на добычу полезных ископаемых, уплаченная за три календарных года, предшествующих году, в котором подается заявление о применении заявительного порядка возмещения налога, без учета сумм налогов, уплаченных в связи с перемещением товаров через границу Российской Федерации и в качестве налогового агента, составляет не менее 10 миллиардов рублей.

При недостижении данного порога применение заявительного порядка возможно только при условии предоставления банковской гарантии.

Указанный порог совокупной суммы уплаченных налогов де-факто дискриминирует производственные экспортно-ориентированные отрасли, которые собственно в первую очередь и заинтересованы в применении заявительного порядка возмещения НДС, по сравнению с добывающими, реализующими продукцию на внутреннем рынке.

Это происходит, во-первых, из-за того, что в расчет выключены платежи по НДС и акцизам, которые большинство производственных и обрабатывающих предприятий не платят; во-вторых, потому что предприятия-экспортеры применяют 0% ставку НДС, в связи с чем собственно и заинтересованы в применении заявительного порядка возмещения НДС, в то время как у предприятий, ориентированных на рынок РФ, наоборот, высокая доля НДС в структуре налоговых платежей и, соответственно, для них заявительный порядок возмещения НДС, как правило, не актуален.

То есть предприятия, объективно сопоставимые с точки зрения объемов производства и занятости, активов, инвестиций и т.п. экономических критериев, имеют разный статус с точки зрения возможности применения заявительного порядка возмещения НДС.

Кроме того, банковская гарантия, как необходимое условие применения заявительного порядка возмещения НДС, играет роль финансового обеспечения, гарантии получения бюджетом причитающихся сумм налога. Вместе с тем, такую обеспечительную функцию и подтверждение платежеспособности налогоплательщика могло бы выполнять наличие достаточных активов и выручки налогоплательщика.

При этом следует отметить, что величина налоговых платежей налогоплательщика в предшествующих периодах не является гарантией платежеспособности налогоплательщика в текущем периоде и не может играть роль финансового обеспечения.

В связи с этим Торгово-промышленной Палатой

Российской Федерации предлагается рассмотреть возможность замены критерия минимального объема уплаченных налогов на иные критерии, отражающие финансово-экономическое состояние налогоплательщика и подтверждающие его платежеспособность, например, объем выручки и стоимость чистых активов в размерах, сопоставимых с объемом заявленного к возмещению налога.

Кроме того, компания ОАО "ЛУКОЙЛ" также внесла ряд предложений в основные направления налоговой политики. Среди них можно выделить:

а) учет расходов в рамках благотворительной деятельности в пределах лимитов, что направлено на стимулирование благотворительной деятельности, будет способствовать поддержанию и развитию науки, образования и т.п. и позволит привлекать частные финансовые средства на социально важные цели;

б) формирование налоговой базы по налогу на имущество без учета величины оценочных обязательств в первоначальной стоимости объекта основного средства. Данная мера направлена на исключение существенного увеличения налоговых обязательств организаций. Для крупных организаций оценочные обязательства составляют существенные суммы и дополнительное налоговое бремя повлияет на финансово-хозяйственную деятельность компаний.

Среди прочих важных изменений в области налогового администрирования необходимо выделить следующие:

1. урегулирован внесудебный порядок взыскания налогов с лицевых счетов организаций, если взыскиваемая сумма не превышает пяти миллионов рублей;

2. расширены возможности использования банковских гарантий;

3. предусмотрена обязанность налогоплательщиков – физических лиц по налогам, уплачиваемым на основании налоговых уведомлений, однократно сообщать о наличии у них объектов недвижимого имущества и (или) транспортных средств, признаваемых объектами налогообложения по соответствующим налогам, в налоговый орган по месту жительства либо по месту нахождения объектов недвижимого имущества и (или) транспортных средств в случае неполучения налоговых уведомлений и неуплаты

налогов в отношении указанных объектов налогообложения за период владения ими.

Ответственность за неправомерное непредставление (несвоевременное представление) налогоплательщиком – физическим лицом налоговому органу указанного сообщения предусмотрена с 1 января 2017 г.;

4. предусмотрено право налогоплательщиков заявить налоговые вычеты по налогу на добавленную стоимость в налоговых периодах в пределах трех лет после принятия на учет приобретенных налогоплательщиком на территории Российской Федерации товаров (работ, услуг), имущественных прав или товаров, ввезенных им на территорию Российской Федерации.

5. введена обязательность досудебного порядка обжалования любых ненормативных актов налоговых органов, действий или бездействия их должностных лиц;

6. предусмотрено право налогового органа при проведении камеральной налоговой проверки уточненной декларации (расчета), в которой уменьшена сумма налога к уплате, заявлена сумма убытка, потребовать, чтобы налогоплательщик представил соответствующие пояснения;

7. введен запрет на открытие налогоплательщиком нового счета в другом банке, если по существующим счетам приостановлены операции.

Таким образом, поскольку Правительство Российской Федерации не планирует выходить с предложениями о повышении налоговой нагрузки и осуществлении каких-либо масштабных изменений в налоговой системе в текущем 2015 году, а также в ближайшие три года, а также не будет поддерживать такие инициативы других субъектов права законодательной инициативы, при проведении налоговой политики основное внимание будет уделяться проведению антикризисных мер, а также реализации тех основных изменений, планы по проведению которых уже определены в нескольких стратегических документах. Это – Основные направления налоговой политики на очередной год и плановый период, утвержденные в предыдущие годы, послания и поручения Президента Российской Федерации и Председателя Правительства Российской Федерации, а также утвержденные к настоящему времени "дорожные карты" в различных отраслях.

ЛИТЕРАТУРА

1. Проект документа "Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов", в редакции 03.06.2015 г.
2. Проект документа "Предложения в проект Основных направлений налоговой политики до 2017 года", представленный Торгово-промышленной Палатой Российской Федерации.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К РАСЧЕТУ ЧИСТЫХ АКТИВОВ НЕКОММЕРЧЕСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ В СИСТЕМЕ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА

CONCEPTUAL APPROACHES TO THE CALCULATION OF NET ASSETS NON-PROFIT INSTITUTIONS IN THE SYSTEM OF EVALUATING THE PERFORMANCE OF PUBLIC SECTOR

M. Legenkova

Annotation

The aim of the study is the substantiation rules for the valuation of net assets of public autonomous institutions. The article deals with the legal aspects and the specific recognition property of public autonomous institutions in accordance with applicable accounting rules, projects with Federal accounting standards in the public administration sector and with International financial reporting standards for public sector (IPSAS). It is proposed to consider the sources of property as a complex category in a certain proportion, as appropriate grounds gross revenue economic benefits (percentage of net assets) and liability.

Keywords: public institutions, net assets, liability, extra blue-chip property, International Public Sector Accounting Standards.

Легенькова Маргарита Камильевна
Аспирант, каф. бухгалтерский учет
и аудит ФГАОУ НИЯУ МИФИ г. Москва

Аннотация

Предметом исследования являются особенности отражения в учете чистых активов некоммерческих автономных учреждений с позиции оценки эффективности некоммерческих учреждений в системе анализа общественного сектора. Особое внимание в статье уделяется разработке методического обеспечения оценки и управления эффективностью сектора государственного управления в рамках реализации программы административной и бюджетной реформ, заложенной в нормативных документах. Автор подробно рассматривает такие аспекты темы как формирование показателей эффективности сектора, что является важным этапом в достижении поставленных целей реформы. Научно-практическая новизна и результаты статьи заключаются в предложенном подходе к оценке чистых активов на базе справедливой стоимости (затратный подход) и первоначальной стоимости (в сумме инвестиционных поступлений). Это позволит сочетать разнообразные методы при оценке активов некоммерческого предприятия в отчете о чистых активах, что обеспечит пользователей информацией как в части результатов эффективности инвестиционного процесса и вложений государственных ресурсов, так и в отношении динамики стоимости предприятия в целом.

Ключевые слова:

Некоммерческие учреждения, чистые активы, обязательства, особо ценное имущество, Международные стандарты для общественного сектора.

В условиях риска и неопределенности существует необходимость непрерывного управления экономическими процессами в общественном секторе. Изменения последних десятилетий привели к смещению в финансовом и управленческом учете акцентов с управления расходами и финансовые потоки на управление экономическими процессами (финансовое положение, риски, резервная система предприятия, реорганизационные процессы, контроль добавленной стоимости) на базе использования инструментов бухгалтерского инжиниринга (мониторинговые, финансовые, хеджированные или иные производные отчеты). Показатель чистых активов во взаимосвязи с чистыми пассивами представляет собой один из важнейших показателей для оценки экономических процессов, эффективности и устойчивого развития некоммерческого предприятия.

Программа реализации административной и бюджетной реформ, заложенная в нормативных документах, в частности в Указе Президента РФ от 28.06.2007 N 825 "Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации" предопределяет необходимость разработки методического обеспечения оценки и управления эффективностью сектора государственного управления. Макроэкономические изменения, оказавшие существенное влияние на бюджетный процесс, сокращение бюджетных ресурсов предъявляют новые требования к качеству и парадигме управления в государственном секторе на основе экономии экономических ресурсов, поиска и привлечения альтернативных источников финансирования, достижения максимального социально-экономического эффекта от вложенных средств. Как отмечает министр экономичес-

кого развития Российской Федерации Улюкаев А.В.: "Цены на нефть структурно снизились в два раза. Падение ВВП почти на 4% в этом году также носит в основном структурный характер. В результате доходы в процентном отношении к ВВП резко снижаются: нефтегазовые – с 10,4% в 2014 году до 7,1% в 2016 году, ненефтегазовые – с 9,9 до 9,4%. Более того, эта тенденция сохранится и в ближайшие годы". В связи с этим, возникает необходимость повышения эффективности работы всех структур государственного сектора.

Концепция эффективности функционирования общественного сектора, положенная в основу реформирования государственного управления в данной сфере сталкивается с рядом нерешенных проблем методологического и организационного характера. В частности к таким проблемам следует отнести отсутствие в научной литературе и практике общепринятого понятия экономической эффективности в общественном секторе экономики, не определены критерии определения экономической эффективности, система ее показателей. Как отмечает ряд исследователей, экономическая эффективность методологические подходы и принципы определения экономической эффективности в общественном и коммерческом сегменте должны быть едины. Полагаем, что такой подход является несостоятельным ввиду фундаментальных различий принципов и целей функционирования некоммерческого сектора, его глубокой экономической и социальной специфики.

Существующие актуальные подходы в научной литературе к определению эффективности управления в государственном секторе предлагается обобщить в следующем определении: уровень качества взаимодействия институциональных организационно-экономических единиц общественного сектора в форме соотношения социально-экономических результатов и вложенных экономических ресурсов.

Эффективность государственного управления некоммерческими учреждениями во многом зависит от качества информационного обеспечения, которое формируется в системе бухгалтерского учета. Проблемы применения и интерпретация подходов к организации бухгалтерского учета и подготовке бухгалтерской отчетности некоммерческого учреждения представляет одно из актуальных направлений научного исследования с позиции оценки эффективности работы государственного сектора.

Бухгалтерский учет, как основной источник информации, необходимый для оценки эффективности государственного (общественного) сектора в настоящее время претерпевает ряд концептуальных преобразований, прежде всего связанных с переходом на Международные стандарты финансовой отчетности. На сегодняшний день разработка национальных стандартов учета и отчетности основывается именно на этой группе международных стандартов, которые активно развиваются и находят применение во всем мире.

Международные стандарты финансовой отчетности общественного сектора (International Public Sector Accounting Standards) – совокупность стандартов, предназначенных для подготовки бухгалтерской отчетности организациями общественного сектора. Использование этих стандартов направлено на повышение качества, согласованности и прозрачности финансовой отчетности государственного сектора во всем мире

Данная схема показывает, что в качестве ключевых целей оценки некоммерческой организации следует рассматривать не только достижение максимального социального эффекта, но и оптимизацию бюджетных ресурсов и экономическую результативность. В этом отношении особую значимость приобретает категория "чистые активы", которая позволяет с одной стороны рассматривать инвестиционный процесс с общественный сектор, а с другой стороны обеспечивать оценку прироста общей стоимости некоммерческого предприятия. Удобство показателя также и в том, что в традиционном отношении возможно использование показателя, для прироста нераспределенной прибыли по платной деятельности некоммерческой организации.

Актуальность формирования информации об устойчивом развитии предприятия обусловлена потребностью современных социально-значимых, публичных, системообразующих компаний создать устойчивую организационную деятельность, наладить процесс ведения отчета, поставить цели в области устойчивого развития, и позитивно влиять на изменения в производстве. Отчет по устойчивому развитию является основной платформой для отражения положительных и отрицательных сторон организационной деятельности, а также для сбора информации, которая может влиять на политику компании, стратегию и операции на постоянной основе

В управлении институциональными субъектами общественного сектора актуальны такие проблемы как отсутствие стратегических ориентиров, стремления ведомств достичь плановых показателей, несовершенство существующих инструментов планирования, неэффективность механизмов финансово-бюджетного контроля. Решение этих проблем последовательно осуществляется посредством системы "Электронный бюджет". Создание российского единого портала "Электронный бюджет", призванного поднять на новый уровень интеграцию и централизацию всех информационных потоков для формирования полного цикла финансового менеджмента в сфере общественных финансов. Основное новшество, предусматриваемое электронным бюджетом, заключается в формировании единого электронного цикла бюджетного процесса, который обязательно должен обеспечивать взаимосвязь стратегического планирования с бюджетным, единый процесс исполнения бюджета, а также встроенные средства мониторинга достигнутых результатов по объему и качеству оказанных государственных и муниципальных услуг.

Процесс создания единой информационной базы в

области устойчивого развития по нашему мнению невозможен без параллельного развития методологии и организации формирования учетно-аналитической информации в рамках учета, анализа и контроля о стоимости некоммерческой организации, в том числе стоимости чистых активов, как ее ключевого показателя.

Порядок учета и формирования отчетности некоммерческих учреждений, создаваемых государством для достижения социально-экономических целей регулируется комплексом нормативно-правовых актов, таких как Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) "О бухгалтерском учете", Приказ Минфина России от 25.03.2011 N 33н "Об утверждении Инструкции о порядке составления, представления годовой, квартальной бухгалтерской отчетности государственных (муниципальных) бюджетных и автономных учреждений".

Реформирование бухгалтерского учета в некоммерческих учреждениях проводится в соответствии с Приказом Минфина России от 10.04.2015 № 64н "Об утверждении программы разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета для организаций государственного сектора".

Процесс создания международных стандартов был инициирован в результате интеграционных процессов, протекающих в мировой экономике с середины XX века, а также усложнение механизмов взаимодействия с инвесторами.

Развитие бухгалтерского учета в современном мире неразрывно связано с мировыми экономическими процессами интеграции и глобализации, формированием и активным ростом международных рынков капитала и инвестиций. Появление новых экономико-финансовых условий функционирования компании привело к смене приоритетных целевых установок при создании бухгалтерской отчетности компании, выступающей как особый вид рыночного продукта, продвигаемый на международном и национальном уровне с целью привлечения капитала, поиска контрагентов, поддержания и развития имиджа, бренда компании.

Особую важность в этих условиях имеет внешний пользователь бухгалтерской отчетности и принимаемые им управленческие решения на базе получаемой информации. Изначально присущая бухгалтерскому учету, как "языку бизнеса", коммуникативная функция передачи и интерпретации информации о финансово-хозяйственной деятельности значительно возрастает на данном этапе развития экономических отношений. В этой связи особую актуальность приобретают проблемы понимания и интерпретации учетно-аналитической информации бухгалтерской финансовой отчетности. Развитие МСФО общественного сектора нацелено прежде всего на развитие информационного обеспечения контроля и оценки эффективности деятельности правительств и государственных организаций, что в качестве приоритетных пользователей выдвигает государство, общественность и социально-ориентированных инвесторов.

Некоммерческое учреждение обладает отличительными чертами, которые определяют особенности состава и раскрытия информации об объектах учета. Одной из важнейших институциональных характеристик общественного сектора такие авторы как Г.А. Ахинов и Е.Н. Жильцов считают то, что в нем не распределены права собственности на ресурсы [8, с. 20]. Таким образом, в качестве отличительной особенности можно также признать полное отсутствие, либо ограничения права собственности на имущество и другие ресурсы, находящиеся в распоряжении некоммерческого учреждения, являющиеся общественной собственностью и контролируемые субъектами государственной власти.

Отличительными чертами субъектов – некоммерческих учреждений следует считать:

- ◆ отсутствие генерации экономических выгод как основной цели деятельности;
- ◆ преобладание нерыночного способа организации деятельности;
- ◆ производство, распределение и потребление общественных благ;
- ◆ отсутствие/ограничение права собственности на имущество и иные ресурсы, находящиеся в распоряжении некоммерческого учреждения, являющиеся общественной собственностью и контролируемые субъектами государственной власти;
- ◆ обеспечение экономического равновесия между спросом и предложением общественных благ посредством государственных механизмов (социальных институтов, инфраструктуры и ресурсов);
- ◆ возможность в допустимых пределах осуществлять деятельность, направленную на извлечение дополнительной экономической выгоды при сохранении целевых функций распределения общественных благ и достижения целей государства по удовлетворению общественных потребностей.

В табл. 1 обобщены основные отличительные характеристики некоммерческих учреждений и определено влияние на признание, учет чистых активов/капитала таких учреждений.

Рассмотренный в табл. 2. комплекс особенностей трактовки чистых активов некоммерческого учреждения неоднозначно реализуется в методологии национальных и международных стандартов финансовой отчетности.

Основу для применения принципов международных стандартов и ведение учета составляют следующие группы документов:

- ◆ для коммерческих организаций – International Accounting Standards (IAS) и International Financial Reporting Standards (IFRS), разрабатываемые Советом по МСФО (IASB);

Таблица 1.

Влияние специфики некоммерческих учреждений на признание и учет чистых активов.

Особенности	Специфика признания и учета категорий Капитал/Чистые активы
- отсутствие генерации экономических выгод как основной цели деятельности;	Исключает возможность использования термина "Капитал" как финансовой оценки вложений ресурсов в операционно-финансовый цикл с целью извлечения экономических выгод.
- преобладание нерыночного способа организации деятельности; - обеспечение экономического равновесия между спросом и предложением общественных благ посредством государственных механизмов (социальных институтов, инфраструктуры и ресурсов);	Отсутствует традиционный для коммерческой организации механизм создания и накопления прибыли, то есть не происходит "накопление" чистых активов во времени.
- отсутствие/ограничение права собственности на имущество и иные ресурсы, находящиеся в распоряжении некоммерческого учреждения, являющиеся общественной собственностью и контролируемые субъектами государственной власти;	Исключает признание активов и капитала на условиях контроля над экономическими выгодами/возможностями полезного использования.
- возможность в допустимых пределах осуществлять деятельность, направленную на извлечение дополнительной экономической выгоды при сохранении целевых функций распределения общественных благ и достижения целей государства по удовлетворению общественных потребностей.	Порождает традиционную коммерческую модель движения ресурсов, вводит понятие "капитал", "доход", "прибыль", тем самым предопределяется смешанный характер категории чистых активов (содержат как компоненту некоммерческого характера, как финансовую оценку ресурса, переданного со стороны субъекта контроля (государства), так и собственные активы, признанные на условиях контроля будущих экономических выгод и извлечения прибыли)

Таблица 2.

Подходы к формированию концепции чистых активов некоммерческого учреждения.

Чистое имущество	Балансовая модель	Принципы учета	Оценочные подходы
1. Чистые активы	Положительная/отрицательная величина имущества	Положительный/отрицательный результат сопоставления источников финансирования и активов	Справедливая оценка
2. Чистые пассивы	Свободные денежные ресурсы	Деагрегированный показатель чистых активов: Финансовый результат Экономические выгоды	Справедливая оценка

◆ для общественного сектора International Public Sector Accounting Standard (IPSAS), разрабатываемые Советом по МСФО ОС ((IPSASB) при Международной Федерации бухгалтеров (IFAC).

Обе группы стандартов при определении субъектов и сфер применения исходят из принципа преобладания экономического содержания перед юридической формой. Это позволяет квалифицировать хозяйствующий субъект для возможности применения МСФО ОС исключительно на основе цели деятельности предприятия, функций, реализуемых в экономико-социальной среде, в независимости от юридической формы собственности и структуры вложений со стороны государства. Следовательно, признание активов и источников финансирования в парадигме МСФО основывается исключительно на критериях их использования для достижения основных целей предприятия.

Согласно определению МСФО ОС 22 "Раскрытие информации в финансовой отчетности о секторе государственного управления" некоммерческие организации – это юридические лица или организации иной формы, которые созданы с целью производства или распределения товаров и услуг, но которые не генерируют финансовую выгоду для контролирующих организаций [2].

Полагаем, что для оценки эффективности некоммерческого предприятия из вышеперечисленных основным является показатель изменения чистых активов, поскольку данный финансовый показатель позволяет учесть изменения в накопленном и сохраненном имущественном комплексе некоммерческой организации.

Однако концепция чистых активов в общественном секторе требует специфического подхода и разработки основных положений с учетом особенностей общественного сектора (сектора государственного управления).

Автором статьи предлагается рассматривать концеп-

цию чистых активов на основе агрегатных показателей оценки на основе справедливой стоимости.

Приоритетным направлением развития оценки активов и обязательств некоммерческой организации является концепция справедливой стоимости, пришедшая на смену учету по исторической стоимости. Повсеместное использование оценок по справедливой стоимости в международных стандартах финансовой отчетности долгое время не было подкреплено конкретными рекомендациями по ее определению. Важным этапом в решении этой проблемы стал выпуск в 2011 году руководства по определению справедливой стоимости МСФО 13 "Оценка по справедливой стоимости", закрепившего единое определение этого понятия и раскрывшего основные принципы и методы измерения справедливой стоимости. Несмотря на подробное описание концепции справедливой стоимости, в условиях современной российской системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности, унаследовавшей от плановой экономики ориентацию на государственные интересы и жесткую регламентацию оценки активов и обязательств, новый стандарт пока не находит широкого применения. Основными причинами такой ситуации является отсутствие понимания концепции справедливой стоимости и заложенных в нее принципов; низкий уровень взаимодействия бухгалтеров, финансовых аналитиков и оценщиков; отказ от использования профессиональных суждений в повседневной практике бухгалтера. Тем не менее, ценный опыт международного бухгалтерского сообщества в области бухгалтерских измерений может быть полезен для становления системы управленческого учета в России.

Стандарт МСФО 13 "Оценка справедливой стоимости" рассматривает процесс ее измерения в широком смысле, концентрируясь на единой трактовке понятия справедливой стоимости и основных принципах ее определения.

При определении справедливой стоимости отдельных активов и обязательств подразумевается применение статической концепции учета. Принцип непрерывности деятельности как основное допущение бухгалтерского учета в таком случае заменяется принципом гипотетической реализации. Пользователь информации будет осведомлен относительно стоимости имущества в случае ликвидации, а также об общем уровне кредитоспособности и платежеспособности компании. Поэлементная оценка активов и обязательств по справедливой стоимости составляет основу методологии затратного подхода.

В то же время, затратный подход, оценивающий справедливую стоимость компании с позиции активов, менее трудоемок и позволяет получить информацию о величине полезной ценности некоммерческого предприятия. На следующем уровне стоимостных показателей необходимо рассмотреть справедливую стоимость с позиции процесса создания ценности. Существует два способа проанализировать этот процесс: на основе денежных потоков и на основе бухгалтерских показателей прибыли. В

зависимости от выбранной модели оценки справедливой стоимости, следует определиться с выбором соответствующего ей периодического итогового показателя, призванного сигнализировать об изменении ценности для поставщиков капитала.

В таблице 1 приведены основные подходы к формированию концепции чистых активов некоммерческого учреждения на основе справедливой стоимости.

На основании результатов проведенного стратегического анализа положения компании можно оценить уровень ее зрелости в контексте устойчивого развития, сравнить с текущей стратегией, и при выявлении расхождений, внести соответствующие изменения. Следует отметить, что особенности некоммерческого предприятия, которые предполагают выполнение государственного (муниципального) задания), решения социальных функций и достижение общей полезности, трудно измеряемой в финансовых показателях, а, следовательно, тяжело сопоставимой в отчетных периодах требует альтернативного подхода к оценке элементов чистых активов.

Так, основываясь на постулате, что справедливая стоимость является приоритетной по отношению к остальным видам оценки, в статье предлагается использовать затратный подход для оценки нефинансовых активов некоммерческого предприятия.

Анализ природы функционирования предприятий общественного сектора позволил выявить наличие двух взаимоисключающих целей, стоящих перед системой бухгалтерского учета некоммерческого предприятия:

- ◆ прежде всего, это достижение максимально объективной оценки активов некоммерческого предприятия на текущую дату для точного и своевременного определения стоимости предприятия как имущественного комплекса, как институциональной единицы социальной сферы, результатом деятельности которой является общая полезность;

- ◆ эффективность, контроль и изменение во времени прироста чистых активов по отношению к вложенных в предприятие ресурсам некоммерческого предприятия, которые являются результатом смешанного типа деятельности (частная платная деятельность и государственная).

Таким образом, прибыль или иной финансовый результат, не представляет собой самостоятельной ценности в общей структуре оценки элементов чистых активов.

По нашему мнению, целесообразно использование двойственного подхода для решения проблем оценки устойчивого развития на базе чистых активов. А именно, рекомендуется использовать подход оценки элементов чистых активов на базе справедливой стоимости (затратный подход) и первоначальной стоимости (в сумме инвестиционных поступлений, направляемых в некоммерческое учреждение в форме государственных ис-

точников финансирования).

Это позволит провести оценку в двух направлениях:

- ◆ накопленная стоимость учреждения как имущественного комплекса (как разница между инвестициями со стороны государства и иных собственников и признанными на текущую дату обязательствами);
- ◆ справедливая стоимость вновь созданной полезности или экономических выгод, генерируемых некоммерческой организацией в ходе реализации своих социально-экономических функций.

Для реализации предложенного автором диссертационной работы подхода предлагается использовать специальную форму отчет о чистых активах некоммерческого предприятия, в которой "чистые активы" будут рассматриваться как мультиатрибутивная модель, формируемая на нескольких концепциях стоимости.

Бухгалтерская финансовая отчетность государственного некоммерческого учреждения представляется в определенной совокупности взаимосвязанных отчетов, состав и содержание которых определяется национальными и международными стандартами финансовой отчетности.

Состав финансовой отчетности государственных некоммерческих учреждений определяется в соответствии с требованиями нормативного документа Приказ Минфина России от 25.03.2011 N 33н "Об утверждении Инструкции о порядке составления, представления годовой, квартальной бухгалтерской отчетности государственных (муниципальных) бюджетных и автономных учреждений".

Согласно данному документу бухгалтерская отчетность государственных (муниципальных) бюджетных и автономных учреждений включает в себя следующие отчеты:

- ◆ Баланс государственного (муниципального) учреждения (ф. 0503730);
- ◆ Справка по консолидируемым расчетам учреждения (ф. 0503725);
- ◆ Справка по заключению учреждением счетов бухгалтерского учета отчетного финансового года (ф.

0503710);

- ◆ Отчет об исполнении учреждением плана его финансово-хозяйственной деятельности (ф. 0503737);
- ◆ Отчет об обязательствах учреждения (ф. 0503738);
- ◆ Отчет о финансовых результатах деятельности учреждения (ф. 0503721);
- ◆ Пояснительная записка к Балансу учреждения (ф. 0503760);
- ◆ Разделительный (ликвидационный) баланс государственного (муниципального) учреждения (ф. 0503830).

Согласно МСФО ОС 1 "Представление финансовой отчетности" состав финансовой отчетности организаций общественного сектора включает в себя следующие отчеты:

- (a) Отчет о финансовом положении;
- (b) Отчет о финансовых результатах деятельности;
- (c) Отчет об изменении чистых активов/ капитала;
- (d) Отчет о движении денежных средств;
- (e) когда организация публикует свой утвержденный бюджет, сопоставление бюджета и фактических сумм об-разует либо отдельный финансовый отчет, либо колонку с бюджетными данными в финансовых отчетах; и
- (f) Примечания, состоящие из краткого обзора основных принципов учетной политики и прочей пояснительной информации.

Таким образом, следует отметить, что в российских национальных стандартах данный отчет отсутствует. Однако требование МСФО ОС не подразумевает выбора видом отчетов к составлению. Отсутствие какого-либо отчета приводит к несоответствию представляемой публичной отчетности требованиям МСФО ОС.

Полагаем, что для раскрытия информации о чистых активах некоммерческого предприятия и оценки его эффективности целесообразно внедрить в практику представления финансовой отчетности отчет о чистых активах.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дуболазов В.А., Неелова Н.В. Учет имущества федеральных государственных автономных образовательных учреждений в соответствии с российскими и Международными стандартами финансовой отчетности//Международный бухгалтерский учет.2014. №12(306). С.2-15
2. Домбровская Е.Н. О применении международных стандартов финансовой отчетности в общественном секторе экономики России//Бухгалтерский учёт в бюджетных и некоммерческих организациях. 2012. № 19(307). С.13-21

МОДЕЛЬ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОЕКТА ПО ВЫПУСКУ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ С УЧЕТОМ ИЗНОСА ОБОРУДОВАНИЯ

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 16-06-00143 а.

MODEL OF OPTIMIZATION OF THE PROJECT ON RELEASE OF INNOVATIVE PRODUCTION TAKING INTO ACCOUNT DEPRECIATION OF THE EQUIPMENT

P. Koshelev

Annotation

In work the economic–mathematical model of optimization of the investment project on release of innovative production is considered. In model the forecasted demand, the existing order for production, wear of the equipment are considered. A practical example of use of the described model is also reviewed. This work can be useful to the researchers working in spheres of economic–mathematical modeling of productions, investment management and management of projects.

Keywords: optimization, innovation, investments, depreciation of equipment, projected demand, discounting.

Кошелев Павел Сергеевич
Аспирант,
Российский новый
университет, г. Москва

Аннотация

В работе рассмотрена экономико–математическая модель оптимизации инвестиционного проекта по выпуску инновационной продукции. В модели учитываются прогнозируемый спрос, существующий заказ на продукцию, износ оборудования. Также рассмотрен практический пример использования описанной модели. Данная работа может быть полезна для исследователей, работающих в сферах экономико–математического моделирования производственных процессов, инвестиционного менеджмента и управления проектами.

Ключевые слова:

Оптимизация, инновации, инвестиции, износ оборудования, прогнозируемый спрос, дисконтирование.

Введение

Реализация проекта по запуску производства инновационной продукции обычно связана для промышленного предприятия как со значительными финансовыми затратами, так и с существенным уровнем риска. Крупные проекты по внедрению радикальных инноваций становятся все более дорогостоящими для отечественных предприятий [4]. Тем не менее, именно инновационно ориентированные предпринимательские организации, являющиеся, по сути, лидерами технико–технологического развития, вынуждают в соответствии с условиями конкуренции остальных хозяйствующих субъектов двигаться за собой [6]. Внедрение инноваций в современных условиях является важнейшей составляющей экономического роста и устойчивого развития всех секторов экономики [3].

От того, насколько полно руководство фирмы сумеет учесть значимые факторы при анализе различных вариантов реализации проекта, в итоге зависят его конечные финансовые результаты.

В подобных условиях практическая значимость мето–

дов, позволяющих реализовать управление инновационным проектом и учесть при этом основные факторы, оказывающие влияние на его итоговый финансовый результат, представляется весьма высокой.

Несмотря на то, что на данный момент времени разработано множество разнообразных подходов к управлению инновационными проектами (например, [2], [7], [1]), тем не менее, существует некоторый дефицит методов количественного анализа, учитывающих износ оборудования.

В настоящей работе представлена модель оптимизации инвестиционного проекта по выпуску инновационной продукции, являющаяся развитием модели, описанной автором в работе [5].

Рассматриваемая модель позволяет учесть, в том числе, и такие факторы, как время, вероятный спрос, существующий заказ на продукцию и износ оборудования.

1. Оптимизация проекта по выпуску инновационной продукции с учетом износа оборудования

Пусть фирма реализует инвестиционный проект по выпуску n видов инновационной продукции, задающийся производственной программой $x=(x_1, \dots, x_n)$, где x_i – объем выпуска продукции вида i ($i=1, 2, \dots, n$). Пусть также для выпуска всех видов инновационной продукции фирма использует k видов оборудования.

Обозначим время, в течение которого для выпуска одной единицы продукции вида i используется оборудование вида p через t_{ip} ($i=1, 2, \dots, n; p=1, 2, \dots, k$).

Будем считать, что жизненный цикл инвестиционного проекта состоит из нескольких периодов времени t . Также будем считать, что на данных временных периодах существует определенный спрос на каждый из видов инновационной продукции, производимой предприятием. Обозначим число таких периодов времени через T .

Тогда время эксплуатации оборудования вида p за период времени t может быть вычислено по формуле:

$$v_p^t = \sum_{i=1}^n t_{ip} x_i^t; i = 1, 2, \dots, n; p = 1, 2, \dots, k; t = 1, 2, \dots, T \quad (1)$$

Здесь x_i^t – объем выпуска продукции вида i в период времени t .

Предположим, что величина T_p задаёт максимально возможное время использования оборудования вида p ($p=1, 2, \dots, k$) в производственном процессе.

Тогда, используя формулу (1), долю износа оборудования вида p за период времени t мы можем вычислить по следующей формуле:

$$d_p^t = \frac{v_p^t}{T_p y_p}, p = 1, 2, \dots, k \quad (2)$$

Здесь y_p – количество единиц оборудования вида p .

Воспользовавшись формулой (2), найдем общую стоимость износа оборудования, используемого в ходе производственного процесса, за все периоды времени:

$$S = \sum_{t=1}^T \sum_{p=1}^k i_p y_p d_p^t \quad (3)$$

Принимая во внимание фактор времени, приведем значение показателя S к моменту времени, соответствующему началу инвестиционного проекта с помощью операции дисконтирования:

$$S = \sum_{t=1}^T \sum_{p=1}^k \frac{i_p y_p}{(1+D)^t} \left(\frac{\sum_{i=1}^n t_{ip} x_i^t}{T_p y_p} \right) = \sum_{t=1}^T \sum_{p=1}^k \frac{i_p y_p}{(1+D)^t} d_p^t.$$

Здесь D – ставка дисконтирования.

Пусть S_p – площадь, которую занимает одна единица оборудования вида p , а d – цена покупки одного квадратного метра производственного помещения фирмы. Тогда расходы на покупку производственной площади можно вычислить с помощью формулы:

$$Pl = d \sum_{p=1}^k y_p S_p. \quad (4)$$

Отметим, что в данном случае нет необходимости в применении операции дисконтирования, поскольку производственная площадь покупается в самом начале инвестиционного проекта. Однако в том случае, когда речь идет об аренде производственного помещения, необходимо осуществить операцию дисконтирования.

Обозначим прогнозируемый объем спроса на продукцию вида i в течение периода t через P_i^t ($i=1, 2, \dots, n, t=1, 2, \dots, T$), а объем имеющегося заказа на товары вида i в течение периода t через Zak_i^t ($i=1, 2, \dots, n, t=1, 2, \dots, T$).

Через b_i^t обозначим переменные затраты на единицу товара вида i в период времени t .

Постоянные затраты на период времени t обозначим как $Z_{ном}$.

К факторам, вызывающим изменение величины переменных затрат на единицу продукции с течением времени, можно отнести изменение цен на сырье, материалы, топливо, электроэнергию, некоторые услуги сторонних компаний и т.д.

К факторам, вызывающим изменение величины постоянных затрат с течением времени, можно отнести изменение арендной платы, изменение цен на электроэнергию для поддержания необходимой температуры в производственном помещении, изменение стоимости необходимого технического обслуживания производственного оборудования, стоимости проведения консультаций экспертов, стоимости услуг по охране и т.д.

Через a_i^t обозначим цену продажи единицы товара вида i в период времени t .

Эффективное время использования оборудования вида p в период времени t , т.е. режимное время эксплуатации оборудования за вычетом плановых простоев в ремонте, а также затрат времени на наладку и переналадку оборудования обозначим как τ_p^t .

Общие расходы на запуск производства, включающие затраты на покупку производственной площади и необходимого оборудования не должны превышать величины F .

Задачу наиболее эффективного использования фирмой имеющихся ресурсов по критерию максимизации

прибыли мы можем сформулировать следующим образом:

$$\sum_{t=1}^T \sum_{i=1}^n \left[\frac{a_i^t x_i^t}{(1+D)^t} \right] - \sum_{t=1}^T \sum_{i=1}^n \left[\frac{b_i^t x_i^t}{(1+D)^t} \right] -$$

$$- \sum_{t=1}^T \sum_{i=1}^n \frac{Z_{i>AB}^t}{(1+D)^t} - Pl - S - \sum_{p=1}^k y_p \gamma_p \rightarrow \max,$$

$$v_p^t \leq y_p \tau_p^t, \quad p = 1, 2, \dots, k, t = 1, 2, \dots, T; \tag{6}$$

$$Pl + \sum_{p=1}^k y_p \gamma_p \leq F; \tag{7}$$

$$x_i^t \leq Pt_i^t, x_i^t \geq Zak_i^t, i = 1, 2, \dots, n, t = 1, 2, \dots, T; \tag{8}$$

$$x_i^t \geq 0, y_p \geq 0, y_p \in I, x_i^t \in I.$$

Здесь I – множество целых чисел.

Решением данной задачи будут являться компоненты векторов

$$x_i^t = (x_1^t, \dots, x_n^t), t = 1, 2, \dots, T \text{ и } y_p = (y_1, \dots, y_k),$$

которые определяют, сколько единиц продукции каждого вида необходимо произвести и какое количество оборудования каждого вида необходимо закупить, чтобы максимизировать прибыль фирмы с учетом имеющихся ограничений.

2. Практический пример использования модели

С целью иллюстрации практического применения описанной выше модели рассмотрим следующий пример.

Пусть фирма, занятая производством медицинского оборудования, основываясь на серии прикладных науч-

ных исследований, намерена реализовать инвестиционный проект по выпуску 4 видов инновационного медицинского оборудования: тонометров, миоэлектростимуляторов, компьютерных электростимуляторов и пульсометров.

Общие возможные расходы на запуск производства ограничены величиной 5 млн. руб.

Для производства указанной выше продукции фирме понадобится приобрести 4 вида оборудования: термопластавтоматы, трафаретные принтеры, сверлильные установки, паяльные станции.

Цена одной единицы оборудования каждого вида составит, соответственно, 400000 руб., 300000 руб., 50000 руб. и 70000 руб.

Время (в часах), в течение которого для выпуска одной единицы продукции каждого вида используется соответствующее оборудование приведено в **Табл. 1**.

Аналитики фирмы, проведя ряд исследований рынка, сумели определить предполагаемый объем спроса (в единицах продукции) для каждого годового квартала (**Табл. 2**).

Также фирма получила заказ на поставку определенного количества единиц продукции нескольких видов (**Табл. 3**).

Ожидаемые рыночные цена выпускаемой продукции (в рублях) для каждого годового квартала приведены в **Табл. 4**.

Максимально возможное время использования оборудования составит 11250; 12375; 13500 и 15750 часов для термопластавтомата, трафаретного принтера, сверлильной установки и паяльной станции соответственно.

Таблица 1.

Время использования оборудования для выпуска единицы продукции.

Вид оборудования	Вид продукции			
	Тонометр	Миостимулятор	Компьютерный электростимулятор	Пульсометр
Термопласт-автомат	0,20	0,30	1,10	0,30
Трафаретный принтер	0,30	0,40	1,20	0,35
Сверлильная установка	1,20	2,10	6,20	1,40
Паяльная станция	2,30	4,20	7,10	3,05

Таблица 2.

Прогнозируемый спрос.

Вид продукции	Номер квартала			
	1	2	3	4
Тонометр	5000	6000	10000	4000
Миостимулятор	3000	3500	5000	2100
Компьютерный электростимулятор	200	350	500	120
Пульсометр	6000	7000	12000	5000

Таблица 3.

Полученный заказ.

Вид продукции	Номер квартала			
	1	2	3	4
Тонометр	1000	3000	2000	0
Миостимулятор	0	0	0	0
Компьютерный электростимулятор	0	300	100	0
Пульсометр	0	0	0	0

Таблица 4.

Ожидаемые рыночные цены.

Вид продукции	Номер квартала			
	1	2	3	4
Тонометр	10000	10500	11000	9900
Миостимулятор	2500	2550	2600	2440
Компьютерный электростимулятор	200000	205000	210000	195000
Пульсометр	3000	3100	3200	2950

Площадь, которую занимает одна единица оборудования для термопластавтомата, трафаретного принтера, сверлильной установки и паяльной станции равна соответственно 4,5 м²; 2,4 м²; 1 м² и 0,7 м², а цена покупки одного квадратного метра производственной площади составляет 15 000 руб.

Переменные затраты на единицу продукции каждого вида (в рублях) для каждого годового квартала приведены в Табл. 5.

Постоянные затраты для 1, 2, 3 и 4 кварталов соста-

вят, соответственно, 500000 руб., 440000 руб., 420000 руб., 510000 руб.

Эффективное время использования каждого вида оборудования (в часах) для каждого годового квартала приведено в Табл. 6.

Принимая во внимание ряд факторов, таких, как стоимость альтернативного вложения средств за период реализации проекта и предполагаемый уровень инфляции, менеджеры проекта приняли решение установить ставку дисконтирования, равную 11,5%.

Таблица 5.

Переменные затраты.

Вид продукции	Номер квартала			
	1	2	3	4
Тонометр	6000	5000	4500	6900
Миостимулятор	2100	2000	1900	2300
Компьютерный электростимулятор	180000	170000	165000	190000
Пульсомер	2100	2000	1900	2500

Таблица 6.

Эффективное время использования оборудования.

Вид оборудования	Номер квартала			
	1	2	3	4
Термопластавтомат	450	420	430	410
Трафаретный принтер	610	615	620	590
Сверлильная установка	720	710	715	690
Паяльная станция	715	700	720	695

Таким образом, оптимизационная задача может быть сформулирована следующим образом:

$$\begin{aligned}
 & \left(\frac{10000 * x_1^1}{(1+0,115)^1} + \frac{2500 * x_2^1}{(1+0,115)^1} + \frac{200000 * x_3^1}{(1+0,115)^1} + \frac{3000 * x_4^1}{(1+0,115)^1} + \frac{10500 * x_1^2}{(1+0,115)^2} + \frac{2550 * x_2^2}{(1+0,115)^2} + \right. \\
 & \frac{205000 * x_3^2}{(1+0,115)^2} + \frac{3100 * x_4^2}{(1+0,115)^2} + \frac{11000 * x_3^3}{(1+0,115)^3} + \frac{2600 * x_2^3}{(1+0,115)^3} + \frac{210000 * x_3^3}{(1+0,115)^3} + \\
 & \left. \frac{3200 * x_3^4}{(1+0,115)^4} + \frac{9900 * x_4^4}{(1+0,115)^4} + \frac{3440 * x_2^4}{(1+0,115)^4} + \frac{195000 * x_3^4}{(1+0,115)^4} + \frac{2950 * x_4^4}{(1+0,115)^4} \right) - \\
 & \left(\frac{6000 * x_1^1}{(1+0,115)^1} + \frac{2100 * x_2^1}{(1+0,115)^1} + \frac{180000 * x_3^1}{(1+0,115)^1} + \frac{2100 * x_4^1}{(1+0,115)^1} + \frac{5000 * x_2^2}{(1+0,115)^2} + \right. \\
 & \frac{2000 * x_2^2}{(1+0,115)^2} + \frac{170000 * x_3^2}{(1+0,115)^2} + \frac{2000 * x_4^2}{(1+0,115)^2} + \frac{4500 * x_3^3}{(1+0,115)^3} + \frac{1900 * x_2^3}{(1+0,115)^3} + \\
 & \frac{165000 * x_3^3}{(1+0,115)^3} + \frac{1900 * x_4^3}{(1+0,115)^3} + \frac{6900 * x_4^4}{(1+0,115)^4} + \frac{2300 * x_2^4}{(1+0,115)^4} + \frac{190000 * x_3^4}{(1+0,115)^4} + \\
 & \left. \frac{2500 * x_4^4}{(1+0,115)^4} \right) - \left(\frac{500000}{(1+0,115)^1} + \frac{440000}{(1+0,115)^2} + \frac{420000}{(1+0,115)^3} + \frac{510000}{(1+0,115)^4} \right) - \\
 & 15000 * (y_p * 4,5 + y_p * 2,4 + y_p * 1 + y_p * 0,7) -
 \end{aligned}$$

$$\frac{400000 * y_1}{(1+0,115)^1} * \frac{0,20 * x_1^1 + 0,30 * x_2^1 + 1,10 * x_3^1 + 0,30 * x_4^1}{43800 * y_1} +$$

$$\frac{300000 * y_2}{(1+0,115)^1} * \frac{0,30 * x_1^1 + 0,40 * x_2^1 + 1,20 * x_3^1 + 0,35 * x_4^1}{48180 * y_2} +$$

$$\frac{50000 * y_3}{(1+0,115)^1} * \frac{1,20 * x_1^1 + 2,10 * x_2^1 + 6,20 * x_3^1 + 1,40 * x_4^1}{52560 * y_3} +$$

$$\frac{70000 * y_4}{(1+0,115)^1} * \frac{2,30 * x_1^1 + 4,20 * x_2^1 + 7,10 * x_3^1 + 3,05 * x_4^1}{61320 * y_4} +$$

$$\frac{400000 * y_1}{(1+0,115)^2} * \frac{0,20 * x_1^2 + 0,30 * x_2^2 + 1,10 * x_3^2 + 0,30 * x_4^2}{43800 * y_1} +$$

$$\frac{300000 * y_2}{(1+0,115)^2} * \frac{0,30 * x_1^2 + 0,40 * x_2^2 + 1,20 * x_3^2 + 0,35 * x_4^2}{48180 * y_2} +$$

$$\frac{50000 * y_3}{(1+0,115)^2} * \frac{1,20 * x_1^2 + 2,10 * x_2^2 + 6,20 * x_3^2 + 1,40 * x_4^2}{52560 * y_3} +$$

$$\frac{70000 * y_4}{(1+0,115)^2} * \frac{2,30 * x_1^2 + 4,20 * x_2^2 + 7,10 * x_3^2 + 3,05 * x_4^2}{61320 * y_4} +$$

$$\frac{400000 * y_1}{(1+0,115)^3} * \frac{0,20 * x_1^3 + 0,30 * x_2^3 + 1,10 * x_3^3 + 0,30 * x_4^3}{43800 * y_1} +$$

$$\frac{300000 * y_2}{(1+0,115)^3} * \frac{0,30 * x_1^3 + 0,40 * x_2^3 + 1,20 * x_3^3 + 0,35 * x_4^3}{48180 * y_2} +$$

$$\frac{50000 * y_3}{(1+0,115)^3} * \frac{1,20 * x_1^3 + 2,10 * x_2^3 + 6,20 * x_3^3 + 1,40 * x_4^3}{52560 * y_3} +$$

$$\frac{70000 * y_4}{(1+0,115)^3} * \frac{2,30 * x_1^3 + 4,20 * x_2^3 + 7,10 * x_3^3 + 3,05 * x_4^3}{61320 * y_4} +$$

$$\frac{400000 * y_1}{(1+0,115)^4} * \frac{0,20 * x_1^4 + 0,30 * x_2^4 + 1,10 * x_3^4 + 0,30 * x_4^4}{43800 * y_1} +$$

$$\frac{300000 * y_2}{(1+0,115)^4} * \frac{0,30 * x_1^4 + 0,40 * x_2^4 + 1,20 * x_3^4 + 0,35 * x_4^4}{48180 * y_2} +$$

$$\frac{50000 * y_3}{(1+0,115)^4} * \frac{1,20 * x_1^4 + 2,10 * x_2^4 + 6,20 * x_3^4 + 1,40 * x_4^4}{52560 * y_3} +$$

$$\frac{70000 * y_4}{(1+0,115)^4} * \frac{2,30 * x_1^4 + 4,20 * x_2^4 + 7,10 * x_3^4 + 3,05 * x_4^4}{61320 * y_4} -$$

$$-(400000 * y_1 + 300000 * y_2 + 50000 * y_3 + 70000 * y_4) \rightarrow max,$$

Ограничения на время эксплуатации для термоплас-
тавтоматов:

$$0,20x_1^1 + 0,30x_2^1 + 1,10x_3^1 + 0,30x_4^1 \leq y_1 * 450,$$

$$0,20x_1^2 + 0,30x_2^2 + 1,10x_3^2 + 0,30x_4^2 \leq y_1 * 420,$$

$$0,20x_1^3 + 0,30x_2^3 + 1,10x_3^3 + 0,30x_4^3 \leq y_1 * 430,$$

$$0,20x_1^4 + 0,30x_2^4 + 1,10x_3^4 + 0,30x_4^4 \leq y_1 * 410,$$

Ограничения на время эксплуатации для трафаретных
принтеров:

$$0,30x_1^1 + 0,40x_2^1 + 1,20x_3^1 + 0,35x_4^1 \leq y_2 * 610,$$

$$0,30x_1^2 + 0,40x_2^2 + 1,20x_3^2 + 0,35x_4^2 \leq y_2 * 615,$$

$$0,30x_1^3 + 0,40x_2^3 + 1,20x_3^3 + 0,35x_4^3 \leq y_2 * 620,$$

$$0,30x_1^4 + 0,40x_2^4 + 1,20x_3^4 + 0,35x_4^4 \leq y_2 * 590,$$

Ограничения на время эксплуатации для сверлильных
установок:

$$1,20x_1^1 + 2,10x_2^1 + 6,20x_3^1 + 1,40x_4^1 \leq y_3 * 720,$$

$$1,20x_1^2 + 2,10x_2^2 + 6,20x_3^2 + 1,40x_4^2 \leq y_3 * 710,$$

$$1,20x_1^3 + 2,10x_2^3 + 6,20x_3^3 + 1,40x_4^3 \leq y_3 * 715,$$

$$1,20x_1^4 + 2,10x_2^4 + 6,20x_3^4 + 1,40x_4^4 \leq y_3 * 690,$$

Ограничения на время эксплуатации для паяльных
станций:

$$2,30x_1^1 + 4,20x_2^1 + 7,10x_3^1 + 3,05x_4^1 \leq y_3 * 715,$$

$$2,30x_1^2 + 4,20x_2^2 + 7,10x_3^2 + 3,05x_4^2 \leq y_3 * 700,$$

$$2,30x_1^3 + 4,20x_2^3 + 7,10x_3^3 + 3,05x_4^3 \leq y_3 * 720,$$

$$2,30x_1^4 + 4,20x_2^4 + 7,10x_3^4 + 3,05x_4^4 \leq y_3 * 695,$$

Ограничение, связанное с расходами на запуск про-
изводства:

$$15000 (4,5 y_1 + 2,4 y_2 + 1 y_3 + 0,7 y_4) +$$

$$+ 400000 y_1 + 300000 y_2 + 50000 y_3 +$$

$$+ 70000 y_4 \leq 5000000,$$

Ограничения, связанные с прогнозируемым объемом
спроса на продукцию:

$$x_1^1 \leq 5000, x_1^2 \leq 6000, x_1^3 \leq 10000, x_1^4 \leq 4000,$$

$$x_2^1 \leq 3000, x_2^2 \leq 3500, x_2^3 \leq 5000, x_2^4 \leq 2100,$$

$$x_3^1 \leq 200, x_3^2 \leq 350, x_3^3 \leq 500, x_3^4 \leq 120,$$

$$x_4^1 \leq 6000, x_4^2 \leq 7000, x_4^3 \leq 12000, x_4^4 \leq 5000,$$

Ограничения, связанные со сделанными заказами на
поставку продукции:

$$x_1^1 \geq 1000, x_1^2 \geq 3000, x_1^3 \geq 2000, x_2^2 \geq 300, x_3^3 \geq 100,$$

Прочие ограничения:

$$x_i^t \geq 0; y_p \geq 0; y_p \in I; x_i^t \in I; i = 1, 2, \dots, n; t = 1, 2, \dots, T, p = 1, 2, \dots, k.$$

Решением данной задачи, полученным с помощью программы Microsoft Excel, являются компоненты следующих векторов:

$$x_1^t = (x_1^1 = 5000; x_1^2 = 5012; x_1^3 = 4464; x_1^4 = 4000),$$

$$x_2^t = (x_2^1 = 0; x_2^2 = 0; x_2^3 = 0; x_2^4 = 0),$$

$$x_3^t = (x_3^1 = 200; x_3^2 = 350; x_3^3 = 500; x_3^4 = 120),$$

$$x_4^t = (x_4^1 = 457; x_4^2 = 0; x_4^3 = 0; x_4^4 = 1266),$$

$$y_p = (y_1 = 3; y_2 = 3; y_3 = 12; y_4 = 20).$$

Заключение

Анализ перспективности выпуска инновационной продукции часто оказывается достаточно затруднительным для руководства предприятия, поскольку даже привлечение квалифицированных экспертов и принятие во внимание проектов-аналогов не всегда позволяют обеспечить достаточную степень надежности и свести риски до приемлемого уровня.

Помимо факторов, учитываемых в рассмотренной выше модели, в определенных обстоятельствах существенное влияние могут также оказывать факторы, характерные только для конкретных отраслей производства. В этом случае рассмотренная модель может быть модифицирована с учетом отраслевой специфики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Балдин К.В., Макриденко Е., Лезина О.А. Функциональный подход к управлению затратами инновационной деятельности промышленных предприятий // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2015. – №11 [Электронный ресурс]. URL: <http://uecs.ru/uecs-83-832015/item/3817-2015-11-23-06-35-09?pop=1&tmpl=component&print=1> (дата обращения: 19.01.2016)
2. Дмитриева О.М. Оптимизация инновационных проектов нефтяных предприятий // Актуальные вопросы экономических наук. – 2009. – №7. – С. 53–59.
3. Кораблева О.Н. Роль инноваций в развитии финансовых рынков // Российское предпринимательство. – 2012. – №24. – С. 170–174.
4. Кузнецова И.А., Гостева С.Ю., Грачева Г.А. Методология и практика статистического измерения инновационной деятельности в экономике России: современные тенденции // Вопросы статистики. – 2008. – №5. – С. 30–46.
5. Мищенко А.В., Кошелев П.С. Модели управления инвестиционными ресурсами при создании нового промышленного предприятия // Аудит и финансовый анализ. – 2015. – №3. – С. 94–108.
6. Поляков В.Л. Инновации – стратегический ресурс развития предпринимательских организаций // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2012. – №12. – С. 61–65.
7. Семенова А.А., Пилипенко М.В. Моделирование процесса оптимизации инновационной деятельности предприятия // Интернет-журнал "Науковедение". – 2015. – №2 [Электронный ресурс]. URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/01EVN215.pdf> (дата обращения: 19.01.2016)

© П.С. Кошелев, (kosh-mail@yandex.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



Российский Новый Университет, г. Москва

ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ ПРАВО: ПОНЯТИЕ, ПРЕДМЕТ И МЕТОД

Агафонов Александр Владимирович
К.юр.н., Сибирский
государственный технологический
университет, г. Красноярск

ENVIRONMENTAL LAW: CONCEPT, SUBJECT AND METHOD

A. Agafonov

Annotation

В настоящей статье нами осуществляется попытка провести относительно содержательный доктринально правовой анализ таких категориальных понятий современного экологического права России, как: понятие, предмет и метод последнего. Анализируются некоторые проблемные вопросы последних.

Keywords: Правовые нормы, отрасль права, консолидация, метод права, экологическое право, природная среда, природные объекты.

Аннотация

В настоящей статье нами осуществляется попытка провести относительно содержательный доктринально правовой анализ таких категориальных понятий современного экологического права России, как: понятие, предмет и метод последнего. Анализируются некоторые проблемные вопросы последних.

Ключевые слова:

Правовые нормы, отрасль права, консолидация, метод права, экологическое право, природная среда, природные объекты.

За период всего своего исторического развития человечество постоянно и, впрочем, довольно при этом неизбежно было вынуждено взаимодействовать с окружающей его природной средой. Причем следует и это признать, не всегда подобные контакты были бесконфликтными. Человек уже с момента своего возникновения как некое биологического вида не только изменял, т.е. каким либо образом приспособливал под себя природу, но и потреблял, а тем самым и фактически уничтожал ее, в результате последнего нередко страдал и он сам, причем как вполне конкретная при этом биологическая субстанция.

Поэтому подобные, порой и крайне негативные биосоциальные последствия, как для природы, так и для самого человека, возникающие в ходе их как прямого, так и косвенного взаимодействия неизбежно требовали создания и развития определенного комплекса человеческих знаний, направленных, в свою очередь, не только на изучение вопросов рационального использования, сохранения, восстановления и охраны окружающей человека природной среды, но и закономерностей обеспечения природных условий жизни самого человека и др.

В настоящий момент международным сообществом, в том числе и научным, довольно четко и довольно однозначно обозначены такие глобальные проблемы современности, как: экологический кризис и как следствие последнего – неизбежность охраны, в том числе и правовы-

ми мерами, всей окружающей человечества природной среды.

При этом следует отметить, что сам научный термин "экология" впервые возник только в конце XIX в.

Само слово "экология" в буквальном переводе с греческого может означать какие либо "теоретические знания о месте нахождения человека" (где oikos – дом, жилище, место, а logos – учение, слово). Довольно объемное и нечеткое категориальное понятие, получается, следует и это признать.

Первоначально экология, как доктринальная концепция развивалась исключительно в рамках биологии. Видимо именно в связи с этим, в современных условиях в содержание этого доктринального термина вполне традиционно вкладывается два смысла, а именно в узком и широком смыслах.

Так, например, "...в узком смысле экология (биоэкология) – одна из биологических наук, изучающая отношения организмов (особей, популяций, сообществ) между собой и окружающей средой.

Предметом изучения биоэкологии (общей экологии) являются объекты организменного, популяционно-видового, биоценотического и биосферного уровней организации в их взаимодействии с окружающей средой...

В широком смысле экология (глобальная экология) – комплексная (междисциплинарная) наука, синтезирующая данные естественных и общественных наук о природе и взаимодействии природы и общества.

Задачи глобальной экологии – изучение законов взаимодействия природы и общества и оптимизация этого взаимодействия".

Поэтому, в современных условиях экология – это в первую очередь, именно "...раздел социологии, в котором рассматривается проблемы взаимоотношений человека и окружающей среды".

В юриспруденции экология является комплексной категорией экологического права, рассматривающего природную среду как объект правовой защиты".

Впрочем, любые общественные отношения, а следовательно, и отношения людей по использованию ими объектов природной среды своего обитания должны осуществляться, в том числе и посредством их нормативно правового регулирования.

Именно в связи с чем, в настоящий момент, по крайней мере, в Российской Федерации, экологическое право рассматривается в качестве некоей вполне самостоятельной юридической дисциплины, одной из отраслей российского права, прошедшей свой исторический этап возникновения, формирования и развития.

В то же время необходимо особо отметить, что указанный нормативно-правовой термин символизирует собой не какое-то одно отдельно взятое правовое категориальное понятие, а имеет самое непосредственное отношение к нескольким взаимосвязанным, но обладающим достаточной степенью индивидуализации явлениям и направлениям человеческой деятельности.

В результате чего, сложившееся в настоящее время в научной среде российского общества представление об экологическом праве дифференцирует его на три вполне самостоятельных понятия, а именно:

- ◆ отрасль права;
- ◆ научная (доктринальная) отрасль человеческого знания;
- ◆ учебная дисциплина.

Постараемся рассмотреть каждое из них отдельно.

Так, само экологическое право, вполне традиционно можно попытаться определить как некую совокупность правовых норм, закрепляющих и регулирующих в дальнейшем общественные (экологические) отношения, возникающие и действующие в сфере взаимодействия общества и природы в интересах сохранения и рационального использования окружающей природной среды для настоящих и будущих поколений.

Впрочем, отдельные современные российские исследователи при этом в свою очередь, настаивают на том, что экологическое право – это именно отрасль российского права.

При этом, по нашему мнению следует помнить, что под отраслью права в российской юридической доктрине по-

нимают: либо "...элемент системы права, представляющий собой совокупность норм права, регулирующих качественно однородную группу общественных отношений...", либо это: "...совокупность норм, регулирующих общественные отношения в какой либо определенной сфере, напр. государственное, административное, гражданское, трудовое, уголовное право и др. ...

В данном случае, проблема, как мы считаем, заключается в способе систематизации правовых норм, которые в свою очередь воплощаются через конкретные нормативно-правовые акты.

При этом доктринально правовому сообществу России давно известны всего лишь "...три вида систематизации нормативных правовых актов: инкорпорация, кодификация и консолидация. Это деление базируется на различиях в самом процессе упорядочения правового материала.

Кодификация охватывает как внешнюю, так и внутреннюю обработку актов. В ходе кодификационных работ осуществляется не только классификация нормативных актов, но и внесение в их содержание существенных изменений и дополнений, отменяются устаревшие принципы и нормы, создаются новые. Она может осуществляться только правотворческими органами государства и является разновидностью правотворчества.

Инкорпорация основывается только на внешней систематизации или простой классификации нормативных актов по определенным тематическим признакам: предметному и (или) хронологическому.

Консолидация представляет собой промежуточное звено, нечто среднее между кодификацией и инкорпорацией. В процессе консолидации несколько нормативных актов объединяются в один. При этом нормы права, включенные в прежние акты, излагаются в логической последовательности, устраняются повторы и противоречия".

Мы, в свою очередь, считаем, что при систематизации экологических нормативно-правовых актов в Российской Федерации, в настоящий момент используется именно консолидация. Действительно, экологического кодекса в России нет, а действуют именно Водный, Воздушный, Земельный и т.д.

Следовательно, мы, считаем вправе поддержать тех современных российских авторов, которые утверждают, что экологическое право – это именно комплексная отрасль российского права.

Так как именно "...комплексная отрасль российского права – совокупность правовых норм, регулирующих отношения в какой-либо определенной сфере деятельности и относящихся к разным отраслям права.

Комплексные отрасли права уже достаточно давно выделены юридической теорией в национальной системе права, имеют соответствующие (весьма развитые) научные дисциплины и учебные курсы.

Комплексные отрасли права следует отличать от межотраслевых комплексов правовых норм (банковское право, медицинское право и т.п.), которые регулируют более узкую, специфическую сферу деятельности и редко выделяются в специальный учебный курс".

Причем некоторые из них в довершении всего сказанного указывают, что экологическое право – это вполне самостоятельная отрасль российского права.

Где, по их мнению "...самостоятельность отрасли права определяется наличием своего предмета правового регулирования, а именно специфическими общественными отношениями, на упорядочение которых направлены нормы права, а также метода правового регулирования", с чем в свою очередь, в принципе трудно и не согласиться.

В качестве наиболее общего объекта (предмета правовой регуляции) экологического права, по общепринятому мнению, выступает сама окружающая среда, которая, в свою очередь, состоит из совокупности следующих компонентов, а именно:

- а) природная среда;
- б) природные объекты;
- в) природно-антропогенные объекты;
- г) антропогенные объекты.

В свою очередь само понятие "природная среда" относится к основополагающим категориям, действующим исключительно в сфере экологического права.

Хотя, отрицать связь этого понятия, с таким как "природа" явно не стоит, так налицо их естественная взаимосвязь.

В естественнонаучном смысле этого слова природа – это вся Вселенная, т.е. совокупность объектов и систем материального мира в их естественном физическом состоянии, не являющихся при этом продуктом трудовой деятельности человека.

Однако как объект вполне конкретных человеческих (общественных) отношений, регулируемых нормами экологического права, понятие "природа" неизбежно ограничено именно пределами практического использования конкретным человеческим сообществом и антропогенного воздействия на нее.

Впрочем, в понятие "природа" (в юридическо доктринальном смысле этого слова) включают и некоторые объекты, созданные, в том числе и исключительно трудом человека. Таким образом, основными критериями при определении правового статуса индивидуально определенного природного объекта служат неотделимость его от естественных условий.

Окружающая среда – одна из наиболее фундаментальных категорий современной доктринальной науки, в том числе и экологического права. Именно окружающая среда, а не сама природа является интегрированным

объектом правового регулирования общественных отношений возникающих и действующих в сфере взаимодействия социума и природы.

Само понятие "окружающая среда" было введено в доктрину экологии во второй половине XIX в. немецким биологом Якобом Икскульем. Это было сделано, как он отмечал, "...для обозначения внешнего мира, окружающего живые существа в той мере, в какой он воспринимается организмами чувств и органами передвижения животных и побуждает их к определенному поведению".

Как правовой регуляции природоохранного законодательства нормативно правовое понятие "окружающая среда" в современных экономически развитых странах вошло в употребление в 60–70 гг. XX в., то есть именно в то время, когда состояние природы было признано в некоторых из них (США, Японии, Великобритании, Германии, Франции и др.) как кризисное. В Российской Федерации это понятие было введено в научный оборот немного позже (1991г.).

Впрочем, сама "природная среда" отнюдь не является единым объектом и состоит, в свою очередь из неких "природных объектов".

Под которыми, следует понимать естественную экологическую систему, природный ландшафт и составляющие их элементы, сохранившие при этом свои природные свойства.

В качестве природного антропогенного объекта понимается, в свою очередь "...природный объект, измененный в результате хозяйственной и иной деятельности, и (или) объект, созданный человеком, обладающий свойствами природного объекта и имеющий рекреационное и защитное значение".

А "...антропогенные объекты (от греч. anthropos – человек и genes – рождающий, рожденный) – это объекты, созданные в результате трудовой деятельности человека, с целью обеспечения его социальных потребностей и при этом не обладающий свойствами природных объектов.

Антропогенные объекты не обладают свойствами, наиболее типичными и устойчивыми для природных объектов, а именно:

а) естественный, эволюционный (т.е. возникший не в результате человеческой деятельности) характер происхождения,

б) нахождение в системе естественных связей с иными природными объектами.

В качестве предмета экологического права будут выступать общественные отношения, возникающие и функционирующие в области взаимодействия любого социума и окружающей его природной среды.

Данные общественные отношения, таким образом, а, следовательно, и сам предмет экологического права

России неизбежно делятся на три основные составные части, а именно:

1. природоохранное право (или природоохранительное право), которое, в свою очередь, регулирует действующие общественные отношения по поводу охраны экологических систем и комплексов, общих природоохранных правовых институтов, решения концептуальных вопросов всей окружающей среды.

Социальным предназначением этой части экологического права выступает необходимость обеспечения нормативно правового регулирования всего природного места обитания человечества в его едином комплексе;

2. природоресурсное право, которое регламентирует только те общественные отношения, возникающие с целью предоставления отдельных природных ресурсов в пользование конкретным субъектам гражданско-правовых отношений, а также и вопросы их правовой охраны и рационального использования – земли, ее недр, вод, лесов, животного мира и атмосферного воздуха;

3. нормы других вполне самостоятельных отраслей российского права, также регулирующих общественные отношения, связанные напрямую с охраной окружающей среды, объединяемые единой задачей защиты последней (нормы административного, уголовного и международного права).

Впрочем, отдельные российские исследователи, несколько, как мы считаем, сужают содержание предмета экологического права.

Так, например, по мнению авторов Большого юридического словаря: "Предмет экологического права – экологические (природоохранительные) общественные отношения. Эти отношения могут складываться (возникать) в сфере сохранения, улучшения, воспроизводства либо использования ресурсов либо в сфере управления окружающей природной средой...".

Следовательно, экологические отношения регулируемые нормами иных самостоятельных отраслей российского и международного права они к предмету экологического права не относят. Сложно их в этом поддержать.

В качестве метода экологического права выступает способ воздействия на регулируемые им общественные (экологические) отношения.

Некоторые российские исследователи выделяют следующие методы экологического права:

◆ экологизации (проявление общеэкологического подхода ко всем без исключения явлениям общественного бытия, проникновение глобальной задачи охраны окружающей среды во все сферы общественных отношений, регулируемые правом);

◆ административно-правовой и гражданско-правовой (первый исходит из неравного положения субъектов права – из отношений власти и подчинения, второй основан на формальном юридическом равенстве сторон, на экономических инструментах регулирования возникающих в этом случае общественных отношений);

◆ историко-правовой и прогностический (обоснование надежности принимаемых правовых и экономических мер, возможно, с учетом последующих социальных и иных изменений, недопущение повторения ошибок, знание будущих состояний, процессов и явлений).

Впрочем, отдельные исследователи, к числу которых относит себя и автор настоящей статьи, считают, что в экологическом праве, как, впрочем, и в иных отраслях российского права, вполне традиционно используется всего лишь два вида метода правовой регуляции.

К ним относятся:

а) императивный или административно-правовой и

б) диспозитивный или гражданско-правовой.

Проблема их применения при разрешении конкретных экологических правонарушений напрямую зависит от того конкретного нормативно-правового акта, который используется при этом.

Так, если используется действующее административное законодательство, то налицо – использование именно императивного метода, а если гражданского – то прерогатива отдается диспозитивному.

Поднимая вопрос об экологическом праве как о научной отрасли, следует вначале отметить, что она возникла как некая комплексная научная отрасль в начале 90-х годов прошлого века, на базе ранее существовавших отраслей советского права, а именно право окружающей среды и природоресурсное право.

"Становление науки экологического права началось в 70-х годах, хотя и до этого публиковались отдельные работы Г.А. Аксененка, Н.Д. Казанцева, Г.Н. Полянской, И.В. Павлова и других ученых. Знаковой была знаменитая работа О.С. Колбасова "Экология: политика – право", вышедшая в издательстве "Наука" в 1975 г.

Конечно, благодаря работам Г.Н. Полянской, Н.Д. Казанцева и других специалистов, некая база была создана, но эколого-правовую парадигму, основу современного экологического права (и именно его) представил и сформулировал О.С. Колбасов. Не менее значительна была и роль В.В. Петрова, представителя университетской науки, написавшего первые учебники экологического права в нашей стране, не только сформировавшего основы преподавания экологического права, но и сыгравшего самую важную роль в создании Закона "Об охране окружающей природной среды", принятого 19 декабря 1991 г."

Отрасль науки – это понятие более емкое, нежели от-

расль права, хотя взаимосвязь между вполне ними очевидна.

Отрасль права представляет собой нормативный базис научной отрасли, в нашем случае науки экологическое право.

И если задачей отрасли экологического права является нормативно правовое регулирование общественных отношений, возникающих, изменяющихся и прекращающихся в сфере природопользования, охраны окружающей среды и обеспечения экологической безопасности, иначе говоря, придание общественным отношениям разумной упорядоченности, соответствующей уровню развития этих отношений на конкретном эволюционном этапе нашего общества, то в задачу практически любой отраслевой правовой науки, в том числе и науки экологического права, входит:

- ◆ изучение истории возникновения и развития соответствующих правоотношений,
- ◆ исследование их применительно к конкретным историческим периодам нашей страны,
- ◆ анализ действующего российского законодательства, в том числе и
- ◆ зарубежного опыта правового регулирования экологических правоотношений,
- ◆ дача соответствующих рекомендаций, доктринального плана, по совершенствованию действующего экологического законодательства.

В этом смысле, характеризуя науку экологического права России можно попытаться утверждать, что она, опираясь на исторический опыт нормативно правового регулирования возникающих общественных экологических отношений и современное состояние экологического законодательства как Российской Федерации, так и международного, в том числе и отдельных стран, призван

на разрабатывать такие рекомендации для дальнейшего правового регулирования общественных отношений в сфере природопользования, охраны окружающей среды и обеспечения экологической безопасности, которые бы вполне соответствовали уровню развития нашего общества и выработанной экологической доктрине современного российского государства.

При этом в силу ряда объективных и субъективных причин не все научные разработки находят свою последующую реализацию в российском экологическом законодательстве, поскольку на определенном этапе развития нашего государства научная мысль может значительно опережать общественную потребность в практической реализации тех или иных идей. Вместе с тем достаточно важно, чтобы непосредственные потребности правоприменительной практики удовлетворялись доктринальной наукой в кратчайшие сроки.

Наконец, формирование экологического права как учебной дисциплины также следует относить к началу 1990-х годов, что явилось прямым следствием закрепленной в п. 2 ст. 74 утраченного к настоящему времени силу Закона РСФСР от 19.12.1991 № 2060-1 "Об охране окружающей природной среды" обязательности в соответствии с профилем высшего учебного заведения преподавания специальных курсов по охране окружающей природной среды и рациональному природопользованию.

С учетом этого основной задачей учебной дисциплины "Экологическое право" являлось и является необходимость доведения до студентов различных вузов и факультетов того минимума знаний научного характера и практического назначения, который может и должен оказаться весьма полезными и необходимым в процессе осуществления ими своей дальнейшей трудовой деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ахатов А.Г. Экология и международное право / Ecology & International Law. М.: АСТ-ПРЕСС, 1996. 512 с.
2. Боголюбов С.А. Экологическое право: Учебник для вузов / С.А. Боголюбов, А.Л. Бажайкин, Л.Е. Бандорин. М.: Проспект Велби, 2010. 400 с.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 28.11.2001 г (с изм. и доп. на 31 декабря 2014 г.) N 147. [Электронный ресурс]: Доступ из справ.-правовой системы "КонсультантПлюс".
4. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г.). М.: Приор, 2014. – 32 с.
5. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях: Федеральный закон от 30.12.2001 г. (с изм. и доп. на 03 февраля 2015 г.) N 195-ФЗ [Электронный ресурс]: Доступ из справ.-правовой системы "КонсультантПлюс".
6. Уголовный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 13.06.1996 г. (с изм. и доп. на 03 февраля 2015 г.) [Электронный ресурс]: Доступ из справ.-правовой системы "КонсультантПлюс".
7. Begon M., Townsend C.R., Harper J.L. (2006). Ecology: From individuals to ecosystems. (4th ed.). Blackwell. ISBN 1-4051-1117-8.

ОЛИГОПСОНИЯ В АНТИМОНОПОЛЬНОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ РОССИИ

OLIGOPSONY IN RUSSIAN ANTITRUST LEGISLATION

S. Alekseev

Annotation

The article presents the analysis of the methods of oligopsonized markets regulation in Russian antitrust legislation. Oligopsonized markets can't be effectively regulated because the definition of a buyer's market share is absent; there are no instructions how to recognize the critical level of a buyer's market power. Moreover, according to Russian antitrust, establishing a monopsonistically low price is not a violation of the law. The author offers the ways of elimination these imperfections.

Keywords: competition, antitrust legislation, monopsony, oligopsony, monopsonistically low price.

Алексеев Сергей Владимирович
Аспирант, Московский
государственный университет
им. М.В. Ломоносова

Аннотация

В статье представлен анализ норм российского антимонопольного законодательства, регламентирующих деятельность фирм на олигопсонизированных рынках. Отсутствие понятий "рыночная доля в качестве покупателя", "доминирующее положение на рынке в качестве покупателя" не позволяет осуществлять эффективное антимонопольное регулирование олигопсонизированных рынков. Установление монополистически низкой цены не считается нарушением в отечественном антимонопольном законодательстве. В статье предложены рекомендации по устранению выявленных недостатков.

Ключевые слова:

Конкуренция, антимонопольное законодательство, монополия, олигопсония, монополистически низкая цена.

Олигопсония – это структура рынка, при которой спрос на товар предъявляют несколько покупателей, а предложение формируется множеством продавцов, ни один из которых самостоятельно не может оказать влияние на формирование рыночной цены. Таким образом определяют олигопсонию Гальперин, Игнатьев, Моргунов (Гальперин В.М., Игнатьев С.М., Моргунов В.И. Микроэкономика. Том 2. Санкт-Петербург, Институт "Экономическая школа", 1999), Bhaskar, Manning, To (V. Bhaskar, Alan Manning, Ted To Oligopsony and Monopsonistic Competition in Labor Markets // The Journal of Economic Perspectives. 2002, Vol. 16, No. 2), Devadoss, Song (Devadoss S., Song W. Oligopsony Distortions and Welfare Implications of Trade // Review of International Economics. 2006, Vol. 14, №3), Lavoie (Lavoie N. Price Behavior in a Dynamic Oligopsony: Washington Processing Potatoes: A Comment // American Journal of Agricultural Economics. 2005, Vol. 87, №3), а также другие отечественные и зарубежные исследователи, в том числе автор настоящей статьи в своих прошлых публикациях (Алексеев С.В. Модели олигопсонии: рекомендации для информационного бизнеса // Экономика и предпринимательство. 2014, №5 ч.2). Как правило, несколько покупателей приобретают продукцию у множества продавцов не для собственного потребления, а с целью дальнейшей переработки или перепродажи. Иными словами, олигопсонизированные рынки – это рынки факторов

производства.

В качестве примера олигопсонизированных рынков обычно называют рынки сельскохозяйственных продуктов, которые используются в качестве сырья несколькими перерабатывающими заводами (Richard T. Rogers and Richard J. Sexton Assessing the Importance of Oligopsony Power in Agricultural Markets // American Journal of Agricultural Economics. 1994, Vol. 76, No. 5; Richards T., Patterson P., Acharya R. Price Behavior in a Dynamic Oligopsony: Washington Processing Potatoes // American Journal of Agricultural Economics. 2001, Vol. 83, №2). Другим примером олигопсонизированного рынка могут являться отношения сетей розничной торговли и их поставщиков: не все производители могут продавать свою продукцию напрямую конечным покупателям и потому вынуждены реализовывать ее через торговые сети.

Поведение фирм на рынках несовершенной конкуренции регулируется антимонопольным законодательством. Российское антимонопольное законодательство состоит из многих разделов: регламентирующих деятельность естественных монополистов, регулирующих закупки товаров и услуг для государственных нужд, рекламную деятельность и т.д. В статье будут рассмотрены только те разделы отечественного антимонопольного законодательства, которые регламентируют деятельность фирм на олигопсонизированных рынках.

Антимонопольное расследование начинается с определения границ товарного рынка, географических и продуктовых. Не вдаваясь в подробности, отметим, что определению продуктовых и географических границ рынка, правилам расчета рыночных долей и измерению барьеров входа на рынок / выхода с него посвящен Порядок проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке (Приказ "Об утверждении порядка проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке", 28 апреля 2010, № 220, Федеральная Антимонопольная служба). Упоминание про монополию содержится в нем в пункте 3. "Определение продуктовых границ товарного рынка основывается на мнении покупателей о взаимозаменяемости товаров... В случае, когда предполагаемое нарушение антимонопольного законодательства рассматривается применительно к покупателю продукции (монополия), определяющим в вопросе взаимозаменяемости продукции выступает мнение ее продавца". В целом, рекомендации, приведенные в Порядке проведения анализа, могут быть применены как к олигополизованным рынкам, так и к рынкам олигополизованным. Единственным предложением по совершенствованию данной части российского антимонопольного законодательства является разграничение понятий "рыночная доля в качестве продавца" (о которой фактически идет речь в рассматриваемом Порядке) и "рыночная доля в качестве покупателя", которая будет характеризовать рыночную долю фирм-олигополистов.

Далее, после нахождения границ рынка, необходимо определить, обладает ли фирма-олигополист достаточной рыночной властью. Рассмотрим Методические рекомендации по определению доминирующего положения хозяйствующего субъекта на товарном рынке (Приказ "Методические рекомендации по определению доминирующего положения хозяйствующего субъекта на товарном рынке", 3 июня 1994, № 67, Государственный комитет Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке новых экономических структур). По сути, для доказательства доминирующего положения фирмы (то есть для доказательства наличия у фирмы рыночной власти) необходимо провести полномасштабный анализ рынка, чему и посвящены настоящие Методические рекомендации. Они очень подробно описывают процедуру определения доминирующего положения, но у них есть серьезный недостаток. Рекомендации целиком посвящены доминированию в качестве продавца и никак не характеризуют доминирующее положение фирмы в качестве покупателя.

Перейдем к рассмотрению основного российского антимонопольного закона № 135-ФЗ "О защите конкуренции" (Федеральный закон "О защите конкуренции", 26 июля 2006, № 135-ФЗ, Принят Государственной Думой 8 июля 2006 года, одобрен Советом Федерации 14 июля

2006 года). Согласно статье 5 закона, доминирование на рынке – это "возможность оказывать решающее влияние на общие условия обращения товара на соответствующем товарном рынке". Основным критерием доминирования фирмы на рынке является ее рыночная доля. Если рыночная доля фирмы больше 50% – фирма по умолчанию считается доминирующей, но у нее есть шанс доказать в суде обратное. Если рыночная доля от 35% до 50% – фирма по умолчанию не является доминирующей, если антимонопольный орган не докажет обратное (возможные аргументы антимонопольного органа изложены в Методических рекомендациях по определению доминирующего положения). Если доля меньше 35%, фирма может быть признана доминирующей только при выполнении особо оговоренных в законе обстоятельств.

Можно ли с помощью статьи 5 закона "О защите конкуренции" выявить доминирующее положение фирмы в качестве покупателя? С одной стороны, статья сформулирована таким образом, что подходит и к доминирующему положению фирмы в качестве продавца, и к доминирующему положению в качестве покупателя. С другой стороны, в законе прямо не прописано, какое из этих двух положений имеется в виду. А поскольку доминирующее положение в качестве покупателя и доминирующее положение в качестве продавца требуют разных рыночных долей для своей идентификации (соответственно, рыночная доля в качестве покупателя и рыночная доля в качестве продавца), сделаем вывод, что понятие "доминирующее положение в качестве покупателя" совсем не отражено в законе "О защите конкуренции".

Вместе с тем, вопрос здесь не только в наличии или в отсутствии формального определения. Согласно зарубежному опыту антимонопольного регулирования, критерии доминирующего положения в качестве продавца и в качестве покупателя должны различаться. Например, в антимонопольном праве Европейского союза и США нет единых критериев доминирования на рынке и единых критериев рыночной власти; они определяются в каждом конкретном случае с применением правила "взвешенного подхода". Тем не менее, на основе Методических рекомендаций ЕС (Communication from the commission "Guidelines on the applicability of Article 101 of the Treaty on the Functioning of the European Union to horizontal cooperation agreements", 14 January 2011, № 2011/C 11/01, The European Commission; Commission regulation (EU) "On the application of Article 101(3) of the Treaty on the Functioning of the European Union to certain categories of specialisation agreements", 14 December 2010, № 1218/2010, The European Commission) и США (Antitrust Guidelines for Collaborations Among Competitors, April 2000, The Federal Trade Commission and the US Department of Justice) можно сделать вывод, что если рыночная доля в качестве покупателя не превы-

шает 15–20%, действия фирмы не вызывают подозрений антимонопольных органов. В то же время аналогичная рыночная доля в качестве продавца составляет 25–30%. Следовательно, для получения рыночной власти в качестве покупателя фирме достаточно обладать меньшей долей рынка, чем для получения рыночной власти в качестве продавца.

Таким образом, уровень в 35%, установленный российским антимонопольным законодательством для фирм–продавцов, является слишком мягким критерием для доказательства рыночной власти в качестве покупателя. Кроме того, как показывают экономисты–исследователи (Батаева Н.С., Гречишкина И.В., Никифоров А.А., Чеканский А.Н., Шаститко А.Е. Методы определения монополюно высокой (низкой) цены и монополюно прибыли. Москва, ТЕИС, 2001), экономика России характеризуется более высокими барьерами входа на рынок и менее развитыми рыночными институтами, чем экономики США и стран ЕС. То есть в России, теоретически, рыночная доля в качестве покупателя должна быть ниже 15%, чтобы не вызывать подозрений Федеральной антимонопольной службы.

Доминирующее положение на рынке – это возможность фирмы ограничить конкуренцию и незаконно повысить свою прибыль, что само по себе не является преступлением. Фирма нарушает закон, когда она злоупотребляет своим доминирующим положением. Поэтому после того, как доказано доминирующее положение предприятия на рынке определенного товара, проводится проверка на предмет злоупотребления им доминирующим положением.

Согласно закону "О защите конкуренции", обладающая рыночной властью фирма может устанавливать монополюно высокую цену или монополюно низкую цену. Монополюно высокая цена устанавливается с целью завышения цены на товар и получения таким образом необоснованно высокой прибыли. Цель установления монополюно низкой цены – разорить конкурентов, заставить их уйти с рынка и получать затем монополюную ренту (более подробно см. Алексеев С.В. Монополюно низкая цена в антимонопольном законодательстве России // Научное обозрение. Серия 1. Экономика и право. 2014, №1). Как видно, установление монополюно низкой цены, а также злоупотребление доминирующим положением в качестве покупателя не упоминается в законе как возможное нарушение.

Однако, как ни странно, упоминание о ситуациях монополюнии и олигополюнии можно найти во Временных методических рекомендациях по выявлению монополюно цен (Временные методические рекомендации "По выявлению монополюно цен", 21 апреля 1994, № ВБ/2053,

Государственный комитет Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке новых экономических структур), которые являются действующими на момент написания статьи. В этом документе, принятом 21 апреля 1994 года, содержится определение монополюноски низкой цены. Согласно статье 2.6 Временных методических рекомендаций, "монополюноски низкой... является цена, устанавливаемая хозяйствующим субъектом, занимающим в качестве потребителя (покупателя) доминирующее положение на рынке данного товара, в целях получения сверхприбыли или/и компенсации необоснованных затрат путем снижения собственных издержек производства (реализации) за счет поставщика".

В статье 3.4 Временных методических рекомендаций упоминаются признаки монополюноски низкой цены:

- ◆ не обусловленное уровнем потребностей сокращение объемов производства и недоиспользование мощностей предприятий–поставщиков
- ◆ покупка продукции по ценам ниже уровня, который сложился бы на конкурентных рынках
- ◆ уровень прибыли владельцев фактора производства ниже среднеотраслевого (среднерегионального)
- ◆ поставщики вынуждены продавать продукцию олигополюнистам по цене ниже себестоимости производства
- ◆ издержки фирмы–олигополюниста (или монополюниста) снизились, что привело к росту ее прибыли
- ◆ следует убедиться, что вышеперечисленные обстоятельства не вызваны конъюнктурой рынка

На основе вышеизложенных критериев монополюноски низкой цены, а также на основе критериев монополюно высокой цены, представленных в законе "О защите конкуренции", сформулируем итоговые рекомендации по обнаружению монополюноски низкой цены.

Прежде всего, формулировка "не обусловленное уровнем потребностей сокращение объемов производства" представляется расплывчатой и неоднозначной. Пытаясь определить "уровень потребностей" в том или ином товаре, антимонопольный орган рискует заменить конкурентную политику на политику государственного регулирования предприятий. Недоиспользование производственных мощностей предприятий–поставщиков может свидетельствовать, например, о том, что они ошиблись в своих прогнозах относительно будущего спроса на свою продукцию, переоценили его и переинвестировали в производственные мощности. В целом же, критерий недоиспользования производственных мощностей и критерий убыточности фирм–продавцов ("вынуждены продавать продукцию по цене ниже себестоимости производства") представляются опасными: с их помощью государство рискует защищать экономически неэффективные

фирмы, обладающие более высоким уровнем издержек, от конкуренции со стороны более эффективных компаний; снизить у фирм-продавцов стимулы к сокращению издержек.

Отдельного анализа заслуживает критерий, сравнивающий цену на рынке с ценой на другом, конкурентном рынке. Аналогичный критерий присутствует в статье 6 ФЗ "О защите конкуренции", "Монопольно высокая цена товара". Поскольку сопоставимый товарный рынок найти крайне сложно (он должен быть сопоставим по составу покупателей и продавцов, по условиям обращения товара, по условиям доступа на товарный рынок, по условиям государственного регулирования и т.д.; кроме всего перечисленного, он должен быть конкурентным), зачастую считают, что сопоставимым рынком является сам исследуемый рынок в предыдущий период времени, когда участники рынка еще не жаловались в антимонопольный орган на злоупотребления доминирующей фирмой. Так что часто в отечественной антимонопольной практике для доказательства искажения цены достаточно сравнить динамику основных показателей фирмы и рынка.

Так, в статье 6 закона "О защите конкуренции" уточняются признаки монопольно высокой цены:

- ◆ Цена товара повысилась, а расходы остались неизменными, или их изменение не соответствует изменению цены. При этом состав продавцов и покупателей, условия обращения товара на рынке остались неизменными или изменились незначительно.

- ◆ Цена не снижается, а расходы существенно снизились; состав продавцов и покупателей, а также условия обращения товара на рынке делают снижение цены возможным.

В случае олигопсонизированных рынков доказательство ценовых искажений усложняется. Причина в том, что олигопсонизированные рынки представляют собой рынки B2B, рынки промежуточной продукции, которая применяется в дальнейшем для производства конечной продукции. Олигопсонисты закупают фактор производства на олигопсонизированном рынке (на котором несколько фирм-олигопсонистов являются единственными покупателями), перерабатывают его и продают на рынке готовой продукции. В случае монопольно высокой цены расходы фирмы выступают в качестве базы сравнения, с которой сравнивается цена готовой продукции. А в случае олигопсонизированного рынка фактора производства фирмы-олигопсонисты получают возможность влиять на цену фактора и, соответственно, на свои расходы, и расходы больше не могут выступать базой сравнения. Поэтому сопоставление цены готовой продукции и расходов с целью выявить факт установления чрезмерно низкой закупочной цены фактора производства (монопсонически низкой цены) некорректно.

Следовательно, применительно к олигопсонизированным рынкам, критерий сравнения рынка с другим, конкурентным, представляется оправданным заменить на другие критерии:

- ◆ Прибыль фирмы, занимающей на рынке фактора производства доминирующее положение в качестве покупателя, и прибыль владельцев (производителей) фактора производства (на рынке, на котором фирма-покупатель занимает доминирующее положение в качестве покупателя) меняются разнонаправленно.

- ◆ Прибыль фирмы, занимающей доминирующее положение в качестве покупателя, растет непропорционально росту прибыли ее поставщиков фактора производства.

Заметим, что предложенные критерии монопсонически низкой цены включают в себя еще один критерий, упомянутый во Временных методических рекомендациях 1994 года: "Издержки фирмы-олигопсониста (или монопсониста) снизились, что привело к росту ее прибыли". Наказывать предприятие за то, что оно добилось снижения издержек и роста прибыли, представляется неразумным. Тем более что прибыль могла остаться неизменной, а снижение издержек, достигнутое олигопсонистом за счет установления монопсонически низкой цены, могло быть компенсировано повышением другого вида издержек, например, ростом зарплаты работников фирм-олигопсонистов. Если рост прибыли олигопсониста сопровождается соответствующим ростом прибыли владельцев фактора производства, приобретаемого олигопсонистом на олигопсонизированном рынке, ситуация не будет требовать вмешательства антимонопольного органа. И напротив, падение прибыли владельцев фактора производства при неизменной прибыли олигопсониста должно стать поводом для антимонопольного расследования.

Как справедливо отмечено во Временных методических рекомендациях 1994 года, сигналом монопсонического занижения цены может также стать сравнительно низкая прибыльность фирм-производителей фактора производства, а также снижение их прибыльности после определенных действий, предпринятых олигопсонистом. Важно отметить, что вышеупомянутые критерии монопсонически низкой цены могут свидетельствовать о ее наличии только в совокупности; применение каждого из критериев по отдельности может привести сотрудников антимонопольного ведомства к неправильным выводам.

В соответствии с "Докладом о состоянии конкуренции в Российской Федерации" (Официальный сайт Федеральной антимонопольной службы: – fas.gov.ru/about/list-of-reports/report.html?id=318, Доклад о состоянии конкуренции в Российской Федерации за 2014 год; дата обращения: 16.01.2016), который ежегодно публикуется Федеральной антимонопольной службой, наиболее час-

тым нарушением антимонопольного законодательства являются антиконкурентные действия органов власти. Судя по количеству выявленных нарушений, они уступают только злоупотреблению доминирующим положением. Но если начиная с 2010 года количество выявленных нарушений органов власти монотонно снижается, то количество нарушений, связанных со злоупотреблением доминирующим положением, с 2010 года монотонно растет.

В чем же причина столь высоких показателей злоупотребления доминирующим положением? По словам руководителя Федеральной антимонопольной службы Игоря Юрьевича Артемьева (Официальный сайт Федеральной антимонопольной службы: – fas.gov.ru/fas-inpress/fas-inpress_38464.html, интервью с И.Ю. Артемьевым 5 марта 2014 года; дата обращения: 16.01.2016), в России "огромное количество локальных рынков и, соответственно, локальных монополий". Поэто-

му в отечественном антимонопольном законодательстве установление монополично высокой цены считается нарушением и преследуется законом. В то же время в США и в странах Европейского союза антимонопольные органы не наказывают фирмы за монопольное завышение цены.

Так как в данных странах барьеры входа на рынок ниже, считается, что за установление монополично высокой цены предприятие будет наказано не государством, а рынком в форме прихода новых конкурентов, привлеченных наличием монопольной ренты в отрасли. Вот почему наказание компаний-покупателей за установление монополично низкой цены представляется весьма перспективным и нужным инструментом конкурентной политики в российской экономике, но только до тех пор, пока издержки открытия новых предприятий и уровень развития рыночных институтов не достигнут уровня, присущего развитой рыночной экономике.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алексеев С.В. Модели олигопсонии: рекомендации для информационного бизнеса // Экономика и предпринимательство. 2014, №5 ч.2
2. Алексеев С.В. Монополично низкая цена в антимонопольном законодательстве России // Научное обозрение. Серия 1. Экономика и право. 2014, №1
3. Батаева Н.С., Гречишкина И.В., Никифоров А.А., Чеканский А.Н., Шаститко А.Е. Методы определения монополично высокой (низкой) цены и монопольной прибыли. – Москва, ТЕИС, 2001
4. Временные методические рекомендации "По выявлению монопольных цен", 21 апреля 1994, № ВБ/2053, Государственный комитет Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке новых экономических структур
5. Гальперин В.М., Игнатьев С.М., Моргунов В.И. Микроэкономика. Том 2. – Санкт-Петербург, Институт "Экономическая школа", 1999
6. Официальный сайт Федеральной антимонопольной службы: <http://fas.gov.ru/about/list-of-reports/report.html?id=318>, Доклад о состоянии конкуренции в Российской Федерации за 2014 год; дата обращения: 16.02.2016
7. Официальный сайт Федеральной антимонопольной службы: http://fas.gov.ru/fas-inpress/fas-inpress_38464.html, интервью с И.Ю. Артемьевым 5 марта 2014 года; дата обращения: 16.02.2016
8. Приказ "Методические рекомендации по определению доминирующего положения хозяйствующего субъекта на товарном рынке", 3 июня 1994, № 67, Государственный комитет Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке новых экономических структур
9. Приказ "Об утверждении порядка проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке", 28 апреля 2010, № 220, Федеральная Антимонопольная служба
10. Федеральный закон "О защите конкуренции", 26 июля 2006, № 135-ФЗ, Принят Государственной Думой 8 июля 2006 года, одобрен Советом Федерации 14 июля 2006 года
11. Antitrust Guidelines for Collaborations Among Competitors, April 2000, The Federal Trade Commission and the US Department of Justice
12. Commission regulation (EU) "On the application of Article 101(3) of the Treaty on the Functioning of the European Union to certain categories of specialisation agreements", 14 December 2010, № 1218/2010, The European Commission
13. Communication from the commission "Guidelines on the applicability of Article 101 of the Treaty on the Functioning of the European Union to horizontal co-operation agreements", 14 January 2011, № 2011/C 11/01, The European Commission
14. Devadoss S., Song W. Oligopsony Distortions and Welfare Implications of Trade // Review of International Economics. 2006, Vol. 14, №3
15. Lavoie N. Price Behavior in a Dynamic Oligopsony: Washington Processing Potatoes: A Comment // American Journal of Agricultural Economics. 2005, Vol. 87, №3
16. Richard T. Rogers and Richard J. Sexton Assessing the Importance of Oligopsony Power in Agricultural Markets // American Journal of Agricultural Economics. 1994, Vol. 76, No. 5
17. Richards T., Patterson P., Acharya R. Price Behavior in a Dynamic Oligopsony: Washington Processing Potatoes // American Journal of Agricultural Economics. 2001, Vol. 83, №2
18. V. Bhaskar, Alan Manning, Ted To Oligopsony and Monopsonistic Competition in Labor Markets // The Journal of Economic Perspectives. 2002, Vol. 16, No. 2.

ОТЧУЖДЕНИЕ ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА В СВЯЗИ С ЕГО ИЗЪЯТИЕМ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ИЛИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД

ALIENATION OF A LAND PLOT IN CONNECTION WITH ITS WITHDRAWAL FOR STATE OR MUNICIPAL NEEDS

O. Anilina

Annotation

The author of the article presents a study of the basic provisions of the Federal law from 31.12.2014 N 499-FZ "On amendments to the Land code of the Russian Federation and certain legislative acts of the Russian Federation" in the part regarding the methods and procedures for the termination of the property rights in case of expropriation of land in connection with its withdrawal for state or municipal needs.

Keywords: property, land, laws, alienation, state or municipal needs, procedure.

Анилина Оксана Анатольевна

Аспирант, АНО ВПО "Московский гуманитарно-экономический Институт", г. Москва, зам. нач. Отдела Министерства Внутренних дел России по городскому округу Дубна

Аннотация

Автором статьи представлено исследование основных положений Федерального закона от 31.12.2014 N 499-ФЗ "О внесении изменений в Земельный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации" в части, касающейся порядка и процедуры прекращения прав собственности при отчуждении земельного участка в связи с его изъятием для государственных или муниципальных нужд.

Ключевые слова:

Собственность, земельный участок, законодательство, отчуждение, государственные или муниципальные нужды, процедура.

Федеральным законом от 31 декабря 2014 г. № 499-ФЗ "О внесении изменений в Земельный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации" [10] внесены поправки в Земельный кодекс РФ [3], Гражданский кодекс РФ [2], Федеральный закон от 21.07.1997 № 122-ФЗ "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним" [9] и ряд иных федеральных законов. Поправками подробно урегулированы основания и процедура изъятия земельных участков для государственных и муниципальных нужд (далее – "публичные нужды") у собственников и иных правообладателей. Изменения вступили в силу 1 апреля 2015 года.

Ранее действующая редакция ст. 44 Земельного кодекса РФ (ЗК РФ) устанавливала закрытый перечень оснований прекращения права собственности на земельный участок. Перечень этот дублировал, по сути, основания для прекращения права собственности, предусмотренные в ст. 235 Гражданского кодекса РФ (ГК РФ), в части, относящейся к земле. При этом в полном соответствии с п. 1 ст. 2 ГК РФ статья 235 ГК РФ устанавливала, что основания для прекращения права собственности определялись именно гражданским законодательством. Согласно п. 3 ст. 3 ЗК РФ имущественные отношения по

владению, пользованию и распоряжению земельными участками, а также по совершению сделок с ними регулируются гражданским законодательством, если иное не предусмотрено, в частности, законодательством земельным. Однако при буквальном толковании данной нормы речь в ней идет лишь об осуществлении уже возникших прав и об отношениях при совершении сделок, а не об основаниях их возникновения и прекращения как таковых. Тем не менее, "вмешательство" земельного законодательства в сферу регулирования гражданского права в части оснований возникновения и прекращения вещных и иных прав на землю имело место и ранее. Теперь же, новая редакция ст. 44 ЗК РФ, вступившая в силу с 01.04.2015, прямо указывает на то, что иные основания для прекращения права собственности, помимо отчуждения участка и отказа от права на него, могут быть установлены гражданским и земельным законодательством.

Далее, с 01.04.2015 утратила силу ст. 55 ЗК РФ, которая предусматривала лишь самые общие правила относительно изъятия земельных участков для государственных и муниципальных нужд, отсылая к нормам гражданского законодательства в части подробной регламентации этих вопросов. Взамен 499-ФЗ вводит в ЗК РФ новую главу VII.1, детально описывающую основания

и процедуру изъятия земельных участков, и таким образом нормы о порядке изъятия земли для публичных нужд становятся предметом регулирования уже не гражданского, а именно земельного законодательства.

Заметим здесь, что, в отличие от гражданского, земельное законодательство относится уже не к исключительно федеральному, а к совместному ведению РФ и ее субъектов. Таким образом, даже учитывая детально регламентированную 499-ФЗ процедуру изъятия земельных участков и иной недвижимости для публичных нужд, нельзя не отметить, что этот закон предоставляет регионам возможность самостоятельного законодательного регулирования данных вопросов. А указание на возможность установления оснований прекращения права собственности на землю земельным законодательством способно породить очередной виток регионального протворчества и в этой сфере – с дальнейшим нарушением единообразия правового регулирования. В связи с этим и принимая во внимание весьма "творческое" отношение московского, например, законодателя к федеральным законам [4; 11], нельзя исключить появления на региональном уровне самых экзотических "конкретизаций" новых норм ЗК РФ как в части изъятия имущества для публичных нужд, так и в части прекращения права собственности на землю.

Новая статья 56.8 ЗК РФ ставит точку в "споре" позиций ВАС РФ (п. 28 Постановления Пленума ВАС РФ от 24.03.2005 № 11 [6]) и ВС РФ (Апелляционное определение Ростовского областного суда от 21.08.2014 по делу № 33-11351/2014 [1]) относительно того, на какой момент должен определяться размер возмещения за участок, и, соответственно, какой вид разрешенного использования должен приниматься во внимание при определении размера возмещения: "В целях определения размера возмещения рыночная стоимость земельного участка, право частной собственности на который подлежит прекращению, или рыночная стоимость подлежащих прекращению иных прав на земельный участок определяется исходя из разрешенного использования земельного участка на день, предшествующий дню принятия решения об изъятии земельного участка. В случае если до указанного дня разрешенное использование земельного участка изменено для строительства, реконструкции объектов федерального значения, объектов регионального значения или объектов местного значения, для строительства, реконструкции которых осуществляется изъятие, рыночная стоимость земельного участка или рыночная стоимость прекращаемых прав на земельный участок определяется исходя из разрешенного использования, установленного до указанного изменения. Планируемое изъятие земельного участка и (или) расположенных на нем объектов недвижимого имущества не учитывается при определении размера возмещения" [3].

При этом согласно п. 10 ст. 26 закона 499-ФЗ для целей изъятия земельного участка для публичных нужд, в том числе для проведения оценки рыночной стоимости участка, в случае отсутствия в кадастре недвижимости сведений об изымаемом земельном участке видом его разрешенного использования признается "вид разрешенного использования, соответствующий цели предоставления такого земельного участка, указанной в документе, подтверждающем право на такой земельный участок, либо в случае отсутствия данного документа вид разрешенного использования, соответствующий назначению расположенных на таком земельном участке объектов недвижимого имущества".

Согласно новой редакции ст. 279 ГК РФ и ст. 56.11 ЗК РФ, если изъятие земельного участка для государственных или муниципальных нужд делает невозможным исполнение правообладателем земельного участка иных обязательств перед третьими лицами, в том числе обязательств, основанных на заключенных правообладателем земельного участка с такими лицами договорах, решение об изъятии земельного участка для государственных или муниципальных нужд является основанием для прекращения этих обязательств. Такие договоры могут быть расторгнуты бывшим правообладателем изымаемой недвижимости в одностороннем порядке.

В связи с этим для правообладателей и их кредиторов актуальным становится еще одно положение ст. 56.8 ЗК РФ: "В случае, если в результате изъятия земельных участков и (или) расположенных на них объектов недвижимого имущества у правообладателей изымаемой недвижимости возникают убытки в связи с невозможностью исполнения ими обязательств перед третьими лицами, в том числе основанных на заключенных с такими лицами договорах, правообладатели изымаемой недвижимости обязаны представить лицу, выполняющему работы по оценке изымаемых земельных участков и (или) расположенных на них объектов недвижимого имущества или оценке прекращаемых прав и размера убытков, причиняемых таким изъятием, документы, подтверждающие возникновение у правообладателей изымаемой недвижимости убытков в связи с невозможностью исполнения указанных обязательств" [3].

Важно принимать во внимание и тот факт, что согласно ст. 56.8 в стоимости возмещения не учитываются:

- ◆ убытки по обязательствам, возникшим после уведомления об изъятии участка;
- ◆ стоимость недвижимости, возведенной на участке не в соответствии с разрешенным использованием, а равно вопреки условиям договора аренды участка, находящегося в государственной (муниципальной) собственности.

Попутно отметим, что, учитывая склонность московской, например, исполнительной власти произвольно пересматривать разрешенное использование участков, новая норма создает не только для арендаторов, но и для собственников земельных участков повышенные финансовые риски.

Согласно п. 9 ст. 56.10 ЗК РФ правообладатель изъямаемой недвижимости вправе подписать соглашение об изъятии недвижимости и направить его уполномоченному органу либо организации, подавшей ходатайство об изъятии, либо направить указанным лицам уведомление об отказе в подписании соглашения об изъятии недвижимости или предложения об изменении условий данного соглашения, в том числе предложения об изменении размера возмещения. К предложениям об изменении размера возмещения должны быть приложены обосновывающие это изменение документы.

Учитывая, что правообладатель может представлять предложения, в том числе, по размеру возмещения, отчет об оценке рыночной стоимости изъямаемой недвижимости, прав на недвижимость является рекомендательным и не подлежит оспариванию путем предъявления самостоятельного иска [5]. В связи с этим оспаривание величины оценки возможно лишь в рамках дела по иску уполномоченного органа либо организации об изъятии земельного участка.

Такой иск, как было указано выше, может быть предъявлен в случае, если соглашение не будет подписано правообладателем изъямаемой недвижимости в течение 90 дней с момента получения им проекта соглашения. В этом случае сроки изъятия, размер возмещения и другие условия определяются судом (ст. 279 ГК РФ в редакции закона 499-ФЗ).

При этом, как и ранее, у правообладателя нет права самостоятельно предъявлять иск в суд с требованием о понуждении уполномоченного органа либо организации, заявившей ходатайство об изъятии, к заключению соглашения об изъятии – как неоднократно отмечали арбитражные суды (и эта позиция находила подтверждение в отказных Определениях Конституционного Суда РФ), у правообладателя изъямаемого земельного участка отсутствует такой способ защиты права, и нормы ст.ст. 445 и 446 ГК РФ в этом случае неприменимы. Оснований для изменения правоприменительной практики в этой части из положений закона 499-ФЗ не усматривается.

В контексте цели изъятия – а именно особого публичного интереса, который и обосновывает правомерность изъятия недвижимости, вызывает большие вопросы подп. 4 п. 4 ст. 56.11 ЗК РФ. Согласно этой норме, если с ходатайством об изъятии участка выступил субъект есте-

ственной монополии, недропользователь или организация, уполномоченная законом или соглашением с органом государственной власти, либо имеющая разрешение на осуществление того вида деятельности из указанных в ст. 49 ЗК РФ, для которого осуществляется изъятие, и эта организация в полном объеме оплатила правообладателю недвижимости возмещение либо предоставила другое недвижимое имущество взамен изъямаемого, право собственности на изъятую недвижимость возникает непосредственно у этой организации (кроме случаев, когда участок изъят из оборота или ограничен в обороте).

Не зарегистрированные в ЕГРП права аренды (а также безвозмездного пользования, бессрочного пользования, пожизненного наследуемого владения) на участок прекращаются путем направления соответствующего уведомления уполномоченным органом или организацией, обратившейся с ходатайством, в орган, осуществляющий права собственника – публично-правового образования (принятия отдельного решения о прекращении соответствующих прав не требуется).

Помимо этого, новая редакция ст. 279 ГК РФ предусматривает, что со дня прекращения прав на изъятый земельный участок прежнего правообладателя прекращаются сервитут (если только он не противоречит целям, для которых производится изъятие), залог, установленные в отношении такого земельного участка, а также договоры, заключенные данным правообладателем в отношении такого земельного участка.

Введенная 499-ФЗ новая редакция ст. 25.7 ФЗ "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним" устанавливает, что государственная регистрация прекращения залога, иных обременений и сервитутов в отношении изъямаемого участка происходит автоматически без отдельного заявления одновременно с регистрацией прекращения прав прежнего правообладателя и возникновения прав нового правообладателя – по заявлению уполномоченного органа либо организации, обратившейся с ходатайством об изъятии участка.

Между тем, статья 25 Федерального закона от 16.07.1998 № 102-ФЗ "Об ипотеке (залоге недвижимости)" [8] для случая изъятия предмета залога для государственных, муниципальных нужд предусматривает распространение ипотеки на имущество, предоставленное взамен изъятого, либо право преимущественного удовлетворения требований залогодержателя из суммы возмещения. А статья 41 указанного закона и п. 4 ст. 29 Федерального закона от 21.07.1997 № 122-ФЗ "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним" говорят не о регистрации прекращения залога, а о погашении регистрационной записи, что

согласно прямому указанию закона не является действием по государственной регистрации прав. Причем, погашение такой записи на основании заявления одного залогодателя возможно лишь с одновременным представлением закладной, содержащей отметку владельца закладной об исполнении обеспеченного ипотекой обязательства в полном объеме, а погашение регистрационной записи без заявления возможно лишь на основании поступившего в орган, осуществляющий регистрацию, решения суда, арбитражного суда о прекращении ипотеки.

Иное, согласно указанию ст. 25 Закона об ипотеке, может быть предусмотрено федеральным законом. При этом, та же ст. 25 указывает, что "регистрационная за-

пись об ипотеке имущества, изъятого для государственных или муниципальных нужд, погашается в порядке, установленном настоящим Федеральным законом, если иное не определено Федеральным законом от 1 декабря 2007 года N 310-ФЗ "Об организации и о проведении XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр 2014 года в городе Сочи, развитии города Сочи как горноклиматического курорта и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" [7]. Каким образом указанные нормы должны соотноситься с новыми положениями о залоге, содержащимися в законе 499-ФЗ, станет понятно лишь тогда, когда сложится соответствующая правоприменительная практика.

ЛИТЕРАТУРА

1. Апелляционное определение Ростовского областного суда от 21.08.2014 по делу N 33-11202/2014 // Документ опубликован не был.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 30.12.2015) // Российская газета, N 238-239, 08.12.1994.
3. Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 N 136-ФЗ (ред. от 30.12.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016) // Российская газета, N 211-212, 30.10.2001.
4. Инвестиционный переворот в Москве, часть вторая. Поправки в Градостроительный кодекс Москвы. // Группа ПИРКС. Электронный ресурс. Режим доступа: [<http://pirks.ru/772>].
5. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 30.05.2005 N 92 "О рассмотрении арбитражными судами дел об оспаривании оценки имущества, произведенной независимым оценщиком" // Экономика и жизнь, N 24, 2005.
6. Постановление Пленума ВАС РФ от 24.03.2005 N 11 "О некоторых вопросах, связанных с применением земельного законодательства" // Вестник ВАС РФ, N 5, 2005.
7. Федеральный закон от 01.12.2007 N 310-ФЗ (ред. от 28.06.2014) "Об организации и о проведении XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр 2014 года в городе Сочи, развитии города Сочи как горноклиматического курорта и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" // Парламентская газета, N 174-176, 11.12.2007.
8. Федеральный закон от 16.07.1998 N 102-ФЗ (ред. от 05.10.2015) "Об ипотеке (залоге недвижимости)" // Собрание законодательства РФ, 20.07.1998, N 29, ст. 3400.
9. Федеральный закон от 21.07.1997 N 122-ФЗ (ред. от 29.12.2015) "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016) // Российская газета, N 145, 30.07.1997.
10. Федеральный закон от 31.12.2014 N 499-ФЗ "О внесении изменений в Земельный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации" // Российская газета, N 1, 12.01.2015.
11. Черняк С. ГПЗУ в Москве: ответы на вопросы. // Право.ру. Электронный ресурс. Режим доступа: [<http://blog.pravo.ru/blog/gradstroj/30139.html>].

© О.А. Анилина, (miss.anilina@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ПРОБЛЕМАТИКИ БЕДНОСТИ: ЗАРУБЕЖНЫЙ (ЕВРОПЕЙСКИЙ) ОПЫТ ПРЕОДОЛЕНИЯ

THE LEGALS ASPECTS IS PROBLEMS POVERTY: FOREIGN (EUROPEAN) EXPERIENCE OVERCOMING

E. Aristov

Annotation

The article investigates the features of the prevention poverty and fight with poverty. To reveal the shortcomings of existing developments and to present these issues to discuss his original their development. The methodological basis of this study is a set of methods of scientific knowledge, of which occupies a leading place dialekticheky method. Used and scientific methods – analysis and synthesis, system – and public-scientific methods – formal-legal, comparative legal. In the course of scientific research emphasizes methods for system analysis. The Author to draw a conclusion as possibility descision problem poverty with help rightful approach.

Keywords: social state, poverty, Welfare State, extreme poverty, rightful approach.

Аристов Евгений Вячеславович

К.юр.н., Западно-Уральский институт
экономики и права г.Пермь,
Юр. фак., зав. каф. государственно-
правовых дисциплин

Аннотация

Статья посвящена исследованию особенностей предотвращения бедности и борьбы с ней. Раскрываются недостатки существующих разработок указанных вопросов, и излагается для обсуждения своя оригинальная их разработка. Методологическую основу данного исследования составляет совокупность методов научного познания, среди которых ведущее место занимает диалектический метод. Используются и общенаучные методы – анализ и синтез, системный – и частнонаучные методы – формально-юридический и сравнительно-правовой. В ходе научного поиска особое внимание уделялось методу системного анализа. Автором делается вывод о возможности решения проблемы бедности с помощью правозащитного подхода

Ключевые слова:

Социальное государство, бедность, государство благосостояния, крайняя бедность, правозащитный подход.

Историю принятия европейскими государствами мер, направленных непосредственно и специально на предотвращение бедности, можно разделить на три основных периода:

- ◆ период с начала XIX века до конца Второй мировой войны;
- ◆ период после окончания Второй мировой войны и до 1970-х годов;
- ◆ период после 1970-х годов.

С начала XIX века европейские государства, в особенности, государства Западной Европы, в течение двух столетий характеризовались устойчивой политической и социальной вовлеченностью наиболее бедных классов населения [4, Р. 31].

На политическом уровне те классы населения, которые в XIII веке считались наиболее маргинальными, мало-помалу становились частью народа, являющегося носителем политического суверенитета государства. На социальном же уровне обеспечение благосостояния представителей таких классов общества стало проблемой, подлежащей решению государством, а для тех госу-

дарств, в которых благосостояние и здоровье населения рассматривалось в качестве основного источника экономической и военной мощи – наиболее важной проблемой.

Несмотря на то, что государственные служащие и медицинские работники знали, что естественного состояния здоровья и фертильности населения недостаточно для процветания государства, им пришлось взять на себя ответственность за устранение препятствий к полному развитию "ресурса населения". В частности, такая забота государства о здоровье населения была обусловлена нахождением связи между бедностью и состоянием здоровья населения, и эти меры были, в том числе, направлены на обеспечение преодоления бедности [4, Р. 32].

В конце XIX века стало очевидным, что способность рынка труда поддерживать рост экономического благосостояния является сомнительным, и государствам пришлось осуществлять более непосредственное вмешательство, направленное на улучшение условий жизни их граждан. Эмилио Санторо отмечает, что именно в этом контексте возникло государство благосостояния [4].

Таким образом, под государством благосостояния понимается не только социальное государство, принимающее и реализующее социальную политику, но и государство, имеющее большее количество инструментов, чем просто социальная политика.

После Второй мировой войны европейские государства достигли значительного уровня социальной защиты и обеспечения социальной сплоченности. В европейском государстве благосостояния основными рисками достижения бедности и социальных лишений являются болезни, безработица, нетрудоспособность и достижение пожилого возраста. Национальные системы обеспечения благосостояния, являющиеся неотъемлемой частью послевоенного периода индустриального развития, были основаны на обеспечении стабильной и полной занятости населения, щедрые социальные программы финансировались, главным образом, за счет систем прогрессивного налогообложения. В эту эпоху капитализма деятельность социального государства, однако, не ограничивалась предоставлением денежных пособий населению, но и была направлена на обеспечение государством множества социальных услуг, таких как обеспечение жильем, образование и здравоохранение [3, Р. 4].

В этот уникальный, по мнению исследователей, послевоенный период развития государств благосостояния бедность населения отражала, в основном, циклические спады экономики и недостаточность финансовых ресурсов у отдельных групп населения [3, Р. 4].

Безработица рассматривалась как следствие несовершенства рынка труда, а не как отдельная проблема, связанная с трудоустройством. Такие явления, как болезни и безработица имели негативное влияние на все общество в целом и зависели от факторов, находящихся вне контроля каждого отдельного гражданина. Уровень жизни уязвимого рабочего класса населения являлся вопросом не только экономической интеграции, но и социальной и политической. В таких описанных условиях бедность рассматривалась, в основном, как обусловленная нехваткой доходов населения [3, Р. 4].

Подходы к сокращению масштабов нищеты претерпели существенные изменения в течение всей второй половины XX века, причем зачастую такие изменения зависели от экономической обстановки в мире. Так, в 1950-х и 1960-х годах многие теоретики рассматривали крупные инвестиции в физический капитал и инфраструктуру в качестве единственного способа обеспечения развития и профилактики бедности [8, Р. 6].

В 1970-е годы возросло понимание того, что физического вложения финансовых средств недостаточно для решения данной проблемы, и мировое сообщество при-

шло к выводу о необходимости обеспечения также надлежащего здравоохранения и развития сферы образования [8, Р. 6]. В этот период европейская модель социального обеспечения столкнулась с длительным и глубоким кризисом в результате исчерпания режима интенсивного накопления, основывавшегося на росте промышленного производства, а также интенсификации социальных конфликтов и возникновения новых социальных рисков [3, Р. 4].

Одновременно с этим, в условиях глобальной конкуренции, государства начали децентрализацию своих полномочий по вмешательству в экономику и гражданское общество посредством процессов вертикальной и горизонтальной трансформации. Все эти изменения глубоко повлияли на природу и распределение социальных рисков и создали новые формы бедности. В отличие от уже существовавших форм (крайняя бедность и нищета), эти новые формы бедности не являются следствием циклических спадов экономики, они неравномерно распределены среди населения и являются кумулятивными. Кроме того, такая бедность также являлась следствием структурных изменений на рынке труда и в системе семейной и социальной защиты [3, Р. 4].

В 1980-х годах превалировала точка зрения о том, что развитие сферы образования и здравоохранения имеет существенное значение для обеспечения роста доходов бедного населения. Также имело место определенное смещение акцентов в результате долгового кризиса и глобального экономического спада в мире на совершенствование управления в сфере экономики и на повышение значимости рыночных сил. В 1990-х годах на мировом уровне была предложена реализация стратегии, состоящей из двух частей: поощрение интенсивного роста на рынке труда посредством обеспечения экономической открытости и инвестирование в инфраструктуру и предоставление основных услуг (в ограниченном объеме) бедному населению [8, Р. 6].

В настоящее время предотвращение бедности и борьба с ней должны носить более адресный характер и, как правило, предполагать принятие государством комплексных мер в различных сферах общественной жизни.

Реализуемые государством стратегии, направленные исключительно лишь на решение проблемы бедности населения, в которых не предполагается решение проблем, связанных с социальным неравенством и нарушением прав человека, могут оказаться неэффективными по той причине, что в таких стратегиях, как правило, не принимаются во внимание ключевые факторы, влияющие на состояние бедности населения [1, Р. 540].

По мнению некоторых исследователей, сама по себе

бедность не является нарушением прав человека, тем не менее, действия государства или бездействие, приводящее к бедности, либо неспособность государства адекватно реагировать на обстоятельства, которые продуцируют, усугубляют или пролонгируют состояние бедности населения и его маргинализацию, зачастую тесно связаны или отражают существенное нарушение или отрицание прав человека. К примеру, отсутствие доступа к образованию, в особенности, к начальным ступеням образования, все чаще признается в качестве и отрицания соответствующих прав человека и как неразрывно связанное с бедностью и неудовлетворительным состоянием здоровья населения явлением [1, Р. 540].

Кроме того, вышеуказанный правозащитный подход к решению проблемы бедности позволяет европейским государствам применять для этого новые инструменты.

По мнению Арджуна Сенгупты, если рассматривать бедность как нарушение прав человека, это может мобилизовать государство и общество, а также само по себе внести существенный вклад в принятие и реализацию соответствующих стратегий. Программы по сокращению бедности с такой точки зрения должны включать в себя не положения о необходимости принятия благотворительных мер, а положения о необходимости обеспечения гарантий определенных прав человека, как в законодательстве, так и в правоприменительной деятельности судебных органов публичной власти [6, Р. 302].

Правозащитный подход к решению проблемы бедности, в принципе, смещает акцент деятельности государства и принимаемых им соответствующих мер из добровольных сфер благотворительности, солидарности и соблюдения этических принципов в правовую сферу [1, Р. 541].

Бедность является посягательством на человеческое достоинство, но она также может представлять собой нарушение прав человека, когда является прямым следствием государственной политики, либо вызвана неспособностью государства действовать в определенных ситуациях [2, Р. 1].

Реализация подхода к решению проблемы бедности, основанного на необходимости обеспечения защиты прав человека, потребовала смены парадигмы понятия бедности и того, что входит в понятие "борьбы" с бедностью. В рамках реализации такого подхода предполагается, что бедность является при определенных условиях неизбежной, а также предполагается невозможность наличия в формировании и развитии данного явления вины самого бедного населения [2, Р. 1].

Правозащитный подход к предотвращению бедности

и борьбы с ней предполагает также смещение акцента государственной политики с рассматривания населения как объектов развития на рассмотрение населения в качестве субъектов прав человека, а также от видения бедности как неизбежной трагедии, видения бедности как невыносимой несправедливости [2, Р. 2].

С другой стороны, преимущество правозащитного подхода к решению проблемы бедности заключается также в том, что, когда необходимость применения мер, направленных на сокращение бедности, оспаривается богатым населением, позиционирование бедности как отрицания прав человека способствует преодолению такого сопротивления со стороны населения посредством следующего:

- ◆ повышением стоимости такого сопротивления для более богатого населения;
- ◆ убеждения богатого населения государства в желательности сокращения масштабов бедности, посредством обеспечения изменения предпочтений и взглядов богатого населения;
- ◆ ограничение размеров жертв в виде ресурсов и привилегий со стороны богатого населения в пользу малообеспеченного [6, Р. 302].

Кроме того, точно так же как правовые инструменты в сфере обеспечения всеобщего равенства и прав человека позволяют усиливать меры по предотвращению бедности и борьбы с ней, меры, принимаемые государствами с целью сокращения масштабов бедности, имеют важное значение для выполнения их международных обязательств по обеспечению прав человека [1, Р. 541].

Как утверждает Арджун Сенгупта, эмпирически и логически может быть доказано, что отрицание некоторых основных прав человека может играть важную роль в провоцировании состояния крайней бедности. При этом всеобъемлющее обеспечение реализации всех прав человека приводит к искоренению крайней бедности [6, Р. 303].

Исследуя особенности правозащитного подхода к решению проблемы бедности, нельзя не затронуть вопрос о том, какие именно категории прав человека нарушаются, когда индивид находится в состоянии бедности.

Идея о том, что необеспечение защиты только каких-либо конкретных прав человека может приводить к бедности, вступает в резкое противоречие с принципом неделимости прав человека, согласно которому все такие права имеют одинаково важное значение. Однако, по мнению Управления Верховного комиссара ООН по правам человека, это не совсем так, поскольку принцип неделимости прав человека не означает, что все негатив-

ные социальные явления должны связываться или обуславливать нарушение абсолютно всех прав человека [2, Р. 10].

Имеют место дискуссии относительно того, является ли бедность причиной и следствием нарушения прав человека, либо она сама представляет собой такое нарушение прав человека.

Как указывает Центр по экономическим и социальным правам, такие научные подходы к исследованию данной проблемы и ее взаимодействию с правами человека не являются взаимоисключающими, поскольку на практике нарушение прав человека может выступать и как следствие, и как причина бедности, и как ее составной элемент [2, Р. 4].

Если рассматривать нарушение прав человека как составной элемент такого явления, как бедность, то с такой точки зрения бедность (в особенности – абсолютная бедность) является по сути своей отрицанием прав человека, и недопустимо, чтобы любой человек жил в условиях унижающего его достоинство лишения [2, Р. 4].

Бедность также может представлять собой нарушение человеческого достоинства по той причине, что зачастую данное явление связано с нарушением права человека на физическую неприкосновенность. Так, лица, живущие в состоянии бедности, часто становятся жертвами физического насилия, и в особенности это относится к

лицам, живущим в состоянии крайней бедности [5, Р. 155].

Вообще, как отмечает Ральф Стокер, возможно, наиболее распространенным нарушением человеческого достоинства является глобальный голод и бедность, так как практически каждый индивид зависит от достаточности удовлетворения его базовых потребностей [7, Р. 15].

Практически во всем мире бедность и связанные с ней неблагоприятные условия и обстоятельства играют центральную роль в формировании и усугублении неудовлетворительного состояния здоровья населения. И, как отмечают Пола Брэйвман и София Граскин, обязательства государств по обеспечению защиты прав человека являются существенным этическим и правовым императивом для принятия масштабных мер по сокращению бедности и улучшению состояния здоровья населения [1, Р. 541].

Анализируя имеющиеся концепции и подходы борьбы с бедностью, на мой взгляд, защита прав личности, их неделимость, предотвращение бедности и борьба с ней являются одной из основных внутренних функций государства благосостояния, осуществляемой постоянно, и его конституционной характеристикой социальности. А конституционное право на защиту от бедности выступает производным от целого ряда конституционно и международно-гарантированных фундаментальных естественных прав человека.

ЛИТЕРАТУРА

1. Braveman P., Gruskin S. Poverty, equity, human rights and health // Bulletin of the World Health Organization. – 2003. – Vol. 81. – № 7. – P. 539–545. – <<http://www.who.int/bulletin/volumes/81/7/en/Braveman0703.pdf>>.
2. Human Rights and Poverty: Is poverty a violation of human rights? / Center for Economic and Social Rights // <<http://www.cesr.org/downloads/CESR%20Briefing%20-%20Human%20Rights%20and%20Poverty%20-%20Draft%20December%202009.pdf>>. – 13 p.
3. Oosterlynck S., Kazepov Y., Novy A., Cools P., Barberis E., Wukovitsch F., Sarius T., Leubolt B. The butterfly and the elephant: local social innovation, the welfare state and new poverty dynamics // <http://www.centrumvoorsociaalbeleid.be/ImPRovE/Working%20Papers/ImPRovE%20WP%201303_2.pdf>. – 2013. – 45 p.
4. Santoro E. A historical perspective: from social inclusion to excluding democracy // Redefining and combating poverty: Human rights, democracy and common goods in today's Europe / Council of Europe. – Strasbourg: Council of Europe Publishing, 2012. – 400 p. – P. 21–57. – <http://www.coe.int/t/dg3/socialpolicies/socialcohesiondev/source/Trends/Trends-25_en.pdf>.
5. Schaber P. Absolute Poverty: Human Dignity, Self-Respect, and Dependency // Humiliation, degradation, dehumanization: Human Dignity Violated / Ed. by P. Kaufmann, H. Kuch, C. Neuhauser, E. Webster. – New York: Springer, 2011. – 265 p. – P. 151–158. – <<http://www.corteidh.or.cr/tablas/r30885.pdf>>.
6. Sengupta A. Human Rights and Extreme Poverty: An Economist's Perspective // Freedom from Poverty as a Human Right. Vol. 3 / Ed. by B.A. Andreassen, S.P. Marks, A.K. Sengupta. – Paris: UNESCO, 2010. – 358 p. – P. 293–318.
7. Stoecker R. Three Crucial Turns on the Road to an Adequate Understanding of Human Dignity // Humiliation, degradation, dehumanization: Human Dignity Violated / Ed. by P. Kaufmann, H. Kuch, C. Neuhauser, E. Webster. – New York: Springer, 2011. – 265 p. – P. 7–16. – <<http://www.corteidh.or.cr/tablas/r30885.pdf>>.
8. World Development Report 2000/2001: Attacking Poverty / The International Bank for Reconstruction and Development. – Oxford: Oxford University Press, 2001. – 335 p. – <<http://www.ssc.wisc.edu/~walker/wp/wp-content/uploads/2012/10/wdr2001.pdf>>.

ЛИЦА НЕСУЩИЕ ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВУЮ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРИ БАНКРОТСТВЕ ОРГАНИЗАЦИЙ

THE PERSON BEARING CIVIL LIABILITY IN BANKRUPTCY ORGANIZATIONS

V. Ermilov

Annotation

The article is devoted to the question of bringing to civil liability entities in bankruptcy organizations.

Keywords: insolvency, bankruptcy, creditor, debtor, the controlling person liability.

Ермилов Валерий Борисович

Аспирант, каф. гражданского права и гражданского процесса юр. института, Московский государственный университет путей сообщения, МИИТ

Аннотация

Статья посвящена вопросу привлечения к гражданско-правовой ответственности лиц при банкротстве организаций.

Ключевые слова:

Несостоятельность, банкротство, кредитор, должник, контролирующее лицо, гражданско-правовая ответственность.

В практике арбитражных судов при рассмотрении дел о несостоятельности (банкротстве) актуальным является вопрос о теоретических и практических проблемах реализации института привлечения к гражданско-правовой ответственности лиц при банкротстве организаций.

В современной России уже третий по счету закон о несостоятельности (банкротстве). В действующий Федеральный закон N 127-ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)" (далее – Закон о банкротстве) с момента его принятия в 2002 году неоднократно вносились изменения и отдельные поправки.

Закон за последнее время претерпел изменения и в вопросе введения ответственности должника и иных лиц в деле о банкротстве.

Данная ответственность в первую очередь направлена на защиту прав и интересов кредиторов, которые в случае недостаточности имущества, составляющего конкурсную массу обанкротившейся организации вправе взыскать с контролирующих должника лиц суммы, которых недостает для удовлетворения их требований.

Основания привлечения к субсидиарной ответственности содержатся в статье 10 Закона о банкротстве [5].

Ответственность, предусмотренная статьей 10 Закона о несостоятельности (банкротстве), является гражданско-правовой, поэтому при ее применении должны учитываться общие положения Гражданского кодекса Российской Федерации о привлечении к ответственности [1].

Гражданско-правовая ответственность, применяется в случае возникновения несостоятельности (банкрот-

ства) должника вследствие неправомерных действий (бездействия).

Для применения такой ответственности необходимо наличие причинно-следственной связи между неправомерным поведением и наступившими последствиями (статьи 15, 1064 Гражданского кодекса Российской Федерации), наличие такой связи доказывается заявителем.

При этом для привлечения виновного лица к гражданско-правовой ответственности необходим перечень условий, к которым относятся: противоправный характер поведения (действия или бездействие) лица, на которое предполагается возложить ответственность; причинная связь между противоправным поведением нарушителя и наступившими вредоносными последствиями; вина правонарушителя; наличие у потерпевшего лица вреда или убытков.

Если должник признан несостоятельным (банкротом) вследствие действий и (или) бездействия контролирующих должника лиц, такие лица в случае недостаточности имущества должника несут субсидиарную ответственность по его обязательствам.

Для привлечения к субсидиарной ответственности лица необходимо в совокупности ряд условий: наличие у привлекаемого лица права давать для руководимого им юридического лица указания, или иметь возможность каким либо иным образом определять действия данного юридического лица; совершение им действий, которые свидетельствуют об использовании такого права или возможности; наличие причинно-следственной связи между использованием им своих прав и (или) возможностей в отношении юридического лица и наступлением несостоя-

тельности (банкротства) последнего; в случае недостаточности имущества у должника для удовлетворения требований кредиторов.

Вместе с тем следует добавить, что к субсидиарной ответственности указанные лица могут быть привлечены в случае признания должника банкротом.

В Законе о банкротстве содержатся нормы разных отраслей права, в основном гражданского и гражданско-процессуального. Кроме того, он является структурно сложным, с точки зрения внутреннего соотношения норм: общие материально-правовые и процессуальные нормы о банкротстве и специальные материально-правовые и процессуальные нормы об особенностях банкротства отдельных категорий должников, об упрощенных процедурах банкротства и т.д.

Это также следует учитывать при применении норм об ответственности в делах о банкротстве, которая может быть гражданско-правовой, административной и уголовной. Кроме того, речь может вестись об ответственности различных лиц в деле о банкротстве: должника, кредиторов, контролирующих должника лиц, арбитражного управляющего, иных лиц, участвующих в деле о банкротстве [2].

Однако в рамках настоящей статьи предметом исследования является вопрос о гражданско-правовой ответственности лиц при банкротстве организаций.

При этом, освещая вопросы ответственности должника и иных лиц в деле о банкротстве необходимо исходить от субъектного состава указанного института.

Законодательством о несостоятельности (банкротстве) в ранней редакции (№ 296-ФЗ от 30.12.2008) субъектами субсидиарной ответственности являлись руководители должника, учредители (участники) должника, собственники имущества должника – унитарного предприятия, члены органов управления должника, члены ликвидационной комиссии (ликвидатора), гражданин – должник. В случае нарушения положений настоящего Федерального закона указанные лица обязаны возместить убытки, причиненные в результате такого нарушения.

Круг лиц, которые являются надлежащими субъектами субсидиарной ответственности в редакции действующего законодательства о несостоятельности банкротстве (№ 73-ФЗ от 28.04.2009) расширен и включает в себя понятие контролирующего должника лица.

Определение контролирующего лица дано в статье 2 Закона о банкротстве в соответствии, с которым контролирующее должника лицо – лицо, имеющее либо имевшее в течение менее чем два года до принятия арбитражным судом заявления о признании должника банкротом право давать обязательные для исполнения должником указания или возможность иным образом определять действия должника, в том числе путем принуждения руководителя или членов органов управления должника либо оказания определяющего влияния на руководителя

или членов органов управления должника иным образом (в частности, контролирующим должника лицом могут быть признаны члены ликвидационной комиссии, лицо, которое в силу полномочия, основанного на доверенности, нормативном правовом акте, специального полномочия могло совершать сделки от имени должника, лицо, которое имело право распоряжаться пятьюдесятью и более процентами голосующих акций акционерного общества или более чем половиной долей уставного капитала общества с ограниченной (дополнительной) ответственностью, руководитель должника).

Круг лиц, входящих в состав органов юридического лица которые могут быть привлечены к ответственности за убытки закреплены в ст. 53.1 ГК РФ; ст. ст. 44, Федерального закона от 08.02.1998 N 14-ФЗ (ред. от 29.06.2015) "Об обществах с ограниченной ответственностью"; ст. 71, Федерального закона от 26.12.1995 N 208-ФЗ (ред. от 29.06.2015) "Об акционерных обществах".

Согласно пункту 4 статьи 10 Закона о несостоятельности банкротстве контролирующие должника лица солидарно несут субсидиарную ответственность по денежным обязательствам должника. В частности к ним отнесены лица, которые имеют или могли в течение двух лет до принятия судом заявления о признании должника банкротом, давать должнику обязательные указания либо определять его деятельность иным образом – это руководитель организации, главный бухгалтер и лицо, которое имело право распоряжаться более половины акций или долей общества.

Арбитражные суды при разрешении споров, связанных с ответственностью контролирующих лиц должника, признанных несостоятельным (банкротом), должны учитывать, что указанные лица могут быть привлечены к субсидиарной ответственности лишь в тех случаях, когда несостоятельность банкротство юридического лица вызвана их указаниями или иными действиями.

В силу пункта 5 статьи 10 Закона о несостоятельности банкротстве, руководители должника могут быть привлечены к ответственности, если документы бухгалтерского учета или отчетности к моменту вынесения определения о введении наблюдения или принятия решения о признании должника банкротом отсутствуют либо не содержат информацию об имуществе и обязательствах должника, а также, если указанная информация искажена.

Следует сказать, что наступает ответственность руководителя должника в случае неисполнения им обязанности по организации хранения бухгалтерской документации и отражении в бухгалтерской отчетности достоверной информации, что повлекло за собой невозможность формирования конкурсным управляющим конкурсной массы или ее формирования в полном объеме и, как следствие, неудовлетворение требований кредиторов.

При этом необходимо заметить, что ответственность

возникает не только при отсутствии у руководителя должника бухгалтерской документации или не указании в ней всех необходимых сведений, но и по причине ее искажения.

В преамбуле Постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 30 июля 2013 г. N 62 "О некоторых вопросах возмещения убытков лицами, входящими в состав органов юридического лица" даны разъяснения, согласно которым судам при разрешении вопросов касающихся возмещения убытков, причиненных действиями (бездействием) лиц, к ответственности могут быть привлечены не только лица входящие, но и входившие в состав органов управления.

На основании упомянутой преамбулы Постановления Пленума N 62 можно сделать вывод о том, что бывший директор подлежит привлечению к ответственности по тем же основаниям, что и действующий [3].

В соответствии с п. 12 вышеназванного Постановления содержащиеся разъяснения подлежат применению также при рассмотрении арбитражными судами дел о взыскании убытков с ликвидатора (членов ликвидационной комиссии), внешнего или конкурсного управляющих, если иное не предусмотрено законом или не вытекает из существа отношений.

Длительное время дискуссионным являлся вопрос о привлечении к ответственности теневых директоров, которые нередко выступали мажоритарными участниками либо зависимыми от них лиц. Данная проблема решена с введением статьи 53.1 в Гражданский кодекс Российской Федерации.

В силу указанной статьи арбитражные суды при разрешении вопроса о привлечении к ответственности с теневого директора взыскивают убытки по тем же правилам, что и с официально избранного директора.

В настоящее время в арбитражной практике актуальным является и вопрос об ответственности лжедиректоров – лиц действующих без надлежащих полномочий от

имени юридического лица.

Таким образом, с лжедиректора убытки взыскиваются по тем же правилам, что и с подлинного директора [4].

Также необходимо остановиться на пункте 7 Постановления Пленума N 62, где сказано что, не является основанием для отказа в удовлетворении требования о взыскании с директора убытков сам по себе факт, что действие директора, повлекшее для юридического лица негативные последствия, в том числе совершение сделки, было одобрено решением коллегиальных органов юридического лица, равно его учредителей (участников), либо директор действовал во исполнение указаний таких лиц, поскольку директор несет самостоятельную обязанность действовать в интересах юридического лица добросовестно и разумно (пункт 3 статьи 53 ГК РФ). В то же время наряду с таким директором солидарную ответственность за причиненные этой сделкой убытки несут члены указанных коллегиальных органов.

В заключение хотелось бы отметить, институт субсидиарной ответственности является важной гарантией защиты прав кредиторов в делах о банкротстве и вопросы, о теоретических и практических проблемах реализации института привлечения к гражданско-правовой ответственности лиц при банкротстве организаций требуют совершенствования законодательства в данной области.

Предлагаю дополнить статью 2 Закона о банкротстве абзацами следующего содержания:

Теневой директор – лицо, имеющее фактическую возможность определять действия юридического лица, в том числе возможность давать указания лицам, которые в силу закона, иного правового акта или учреди-

тельного документа юридического лица уполномочено выступать от его имени.

Лжедиректор – лицо, действовавшее без надлежащих полномочий от имени юридического лица и причинившее вред имущественным правам кредиторов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Определение ВС от 12 октября 2015 г. N 306-ЭС15-12086 См.: СПС "КонсультантПлюс": [Электронный ресурс]. Документ опубликован не был.
2. Попондопуло В. Ф., Слепченко Е. В. Ответственность должника и иных лиц в деле о банкротстве: материально-правовые и процессуальные аспекты // Гражданское право. 2014. N 6.
3. Постановление арбитражного суда Северо-Западного округа от 15.10.2014 по делу N А26-10790/2010.
4. Постановление Федерального Волго-Вятского округа от 05.06.2013 по делу N А11-6369/2011.
5. Федеральный закон от 26 октября 2002 г. N 127-ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)" // СЗ РФ. 2002. N 43. С. 4190.

НЕПРОФСОЮЗНОЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В КОЛЛЕКТИВНЫХ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЯХ

TRADE UNION REPRESENTATION IN COLLECTIVE LABOR RELATIONS

L. Zaitseva

Annotation

In Russian Federation according to the tradition trade unions have a monopoly on collective bargaining at all levels of social partnership with the exception of the local level. However, the question of the opportunity for several representative bodies to represent employees of an independent organization are becoming more relevant. This article is dedicated to the issues of non-trade union representation of collective rights and interests of workers, the prospects for its development and improvement of legal regulation.

Keywords: Trade unions, employee representatives, social partnership, labor councils.

Зайцева Лариса Владимировна
К.юр.н., доцент,
Тюменский государственный
университет

Аннотация

В Российской Федерации в целом сохраняется традиционная профсоюзная монополия на проведение коллективных переговоров на всех уровнях социального партнерства кроме локального. Вместе с тем всё более актуальными становятся вопросы о возможностях выступать от имени работников отдельной организации иного представительного органа. Предлагаемая статья посвящается вопросам непрофсоюзного представительства коллективных прав и интересов работников, перспективам его развития и совершенствования правового регулирования.

Ключевые слова:

Профессиональные союзы, иные представители работников, социальное партнерство, производственные советы.

Рекомендация МОТ № 143 "О защите прав представителей трудящихся на предприятиях и предоставляемых им возможностей" (1971 г.) [1], устанавливает, что термин "представители трудящихся" означает лиц, которые признаны таковыми в соответствии с национальным законодательством или практикой, будь то: а) представители профессиональных союзов, а именно представители, назначенные или избранные профессиональными союзами или членами таких профсоюзов; или б) выборные представители, а именно представители, свободно избранные трудящимися предприятий в соответствии с положениями национального законодательства или правил, или коллективных договоров, и функции которых не включают деятельности, которая признана в качестве исключительной прерогативы профессиональных союзов в соответствующей стране. Таким образом МОТ легитимизирует возможное участие непрофсоюзных представителей в социальном партнерстве на локальном уровне.

Ст.31 Трудового кодекса РФ далее – ТК РФ) устанавливает, что в случаях, когда работники данного работодателя не объединены в какие-либо первичные профсоюзные организации или ни одна из имеющихся первичных профсоюзных организаций не объединяет более половины работников данного работодателя и не уполномочена в порядке, установленном ТК РФ, представлять интересы

всех работников в социальном партнерстве на локальном уровне, на общем собрании (конференции) работников для осуществления указанных полномочий тайным голосованием может быть избран из числа работников иной представитель (представительный орган). В такой ситуации выборы иного представителя являются важными с точки зрения практической реализации таких прав работников, как право на забастовку или ведения коллективных переговоров по заключению коллективного договора. Об этом свидетельствует судебная практика.

Так, суд признает забастовку незаконной поскольку отсутствовало решение общего собрания работников о поручении первичной профсоюзной организации, которая объединяла менее половины работников, представлять их интересы, а иной представитель работников не избирался [2]. Или суд отказывает в признании незаконным избрание иного представительного органа для коллективных переговоров по требованию малочисленного профсоюза, поскольку устанавливает законность проведенных по избранию процедур [3].

Представляется верным вывод В.А. Сафонова о том, что работники, избирая своих представителей, вправе наделять полномочиями по представительству конкретное лицо (лица), в том числе конкретного работника, или сформировать особый представительный орган [4, 187].

Часть ученых отрицательно относятся к возможностям непрофсоюзного представительства [5], вплоть до полного отказа от него. Другие признают его право на существование [6] хотя бы в связи с "недоверием значительной части общества к профсоюзам" и "слабостью профсоюзного движения" [4. 188].

"Иные" непрофсоюзные представители избираются из числа работников организации. Такое сужение круга возможных представителей выглядит не вполне обоснованным. Оно исключает возможность пригласить и избрать в качестве представителя профсоюзного работника, например, из территориальной профсоюзной организации или профсоюзного объединения, как потенциально более квалифицированного представителя. Здесь можно согласиться с предложением Т.Л. Сошниковой расширить круг возможных иных представителей работников [7, 81], допустив избрание в качестве представителей лиц, не работающих у данного работодателя. Для этого из ч.1 ст.31 ТК РФ следует исключить слова "из числа работников".

Согласно ч.3 ст.36 ТК РФ "не допускаются ведение коллективных переговоров и заключение коллективных договоров и соглашений от имени работников лицами, представляющими интересы работодателей, а также организациями или органами, созданными либо финансируемыми работодателями, органами исполнительной власти, органами местного самоуправления, политическими партиями". На практике могут возникать вопросы о том, кого считать лицом, представляющим интересы работодателя. Представляется, что это не только члены коллегиального органа управления, единоличный исполнительный орган – первый руководитель, но и его заместители. К таким лицам можно отнести всех должностных лиц работодателя, которые в силу трудовой функции обязаны исполнять организационно-управленческие полномочия. Но такой вывод не является бесспорным в силу отсутствия четкой правовой регламентации.

Исходя из свободы общественных объединений работники на общем собрании (конференции) для представительства могут избрать иной (непрофсоюзный) представительный орган. Но как называть такой орган, закон ответа не дает. Некоторые авторы считают, что оптимальным является возврат к практике создания органа общественной самостоятельности [4; 8, 9]. Но представляется, что формализация в данном вопросе может стать излишней. Чем выше степень формализации инициативы "снизу", тем меньше вероятности её возникновения вообще. Формализация создания иного представителя работников будет означать ограничения инициативы работников, а не предотвращение злоупотреблений с их стороны. Если соблюдены правила наличия кворума общим собранием или конференцией работников и пред-

ставители избраны простым большинством голосов тайным голосованием, то, во-первых, всегда можно проверить законность избрания по бюллетеням тайного голосования, а, во-вторых, перед нами – всего лишь представитель, с которым требуется сесть за стол переговоров, но в результате переговоров всегда – согласованная воля обеих сторон социального партнерства. Где же тогда "возможные злоупотребления со стороны работников" [4, 190], которые отмечает В.А. Сафонов?

Полномочия иного представительного органа работников определены ТК РФ.

Это, во-первых, предусмотренные ст.29 ТК РФ полномочия иного представителя как альтернативного носителя прав аналогичных профсоюзным. А именно, представлять интересы работников при проведении коллективных переговоров, заключении или изменении коллективного договора, осуществлении контроля за его выполнением, а также при реализации права на участие в управлении организацией, рассмотрении трудовых споров работников с работодателем.

Во-вторых, ТК РФ устанавливает и некоторые другие полномочия иного представительного органа, например: предъявлять работодателю представления о выявленных нарушениях трудового законодательства и иных актов, содержащих нормы трудового права, и получать от него сообщения о принятых мерах (ст.22 ТК РФ); участвовать в реализации основных направлений государственной политики в области охраны труда (ст.210 ТК РФ); обращаться за государственной экспертизой условий труда и получать соответствующие экспертные заключения государственной экспертизы (ст.216.1 ТК РФ); направлять в состав двухстороннего комитета (комиссии) по охране труда своих представителей (ст. 218 ТК РФ); получать от работников обращения по вопросам охраны труда (ст.219 ТК РФ); высказывать мотивированное мнение по устанавливаемым работодателем нормам бесплатной выдачи работникам специальной одежды, специальной обуви и других средств индивидуальной защиты (ст.221 ТК РФ), а также принимаемым правилам и инструкциям по охране труда (ст.212 ТК РФ); участвовать в формировании комиссии по расследованию несчастного случая на производстве (ст.229 ТК РФ).

Перечисленные права иной представитель работников осуществляет в отсутствие профкома, обладающего необходимой по закону представительностью. Из представленного перечня видно, что кроме участия в коллективных переговорах в рамках коллективно-договорного процесса, значительная часть полномочий связана с охраной труда, как института, затрагивающего наиболее значимые права работников на сохранение жизни и здоровья на производстве. Также обращает на себя внима-

ние правомочие, связанное с обязанностью работодателя учитывать мнение иного представителя при установлении нормы бесплатной выдачи работникам специальной одежды, специальной обуви и других средств индивидуальной защиты, а также при издании норм и правил по охране труда. Принятие же всех остальных локальных нормативных актов работодателя, содержащих нормы трудового права, по общему правилу ст.372 ТК РФ осуществляется с учетом выборного органа первичной профсоюзной организации, без упоминания наличия аналогичных правомочий у иных представителей работников. Правда, в литературе высказывается мнение о том, что в случае отсутствия в организации профсоюза при принятии локального нормативного акта работодатель в аналогичном порядке должен учитывать мнение иного представительного органа работников [9, 164]. Это мнение не является бесспорным. Комплексное толкование любой конкретной статьи (например, ст.190 ТК РФ) и статьи 372 ТК РФ, которая подробно описывает правила учета мнения выборного органа первичной профсоюзной организации, может привести к выводу о том, что никакой другой представительный орган работников в процедуре не участвует. Такой подход законодателя нельзя назвать оправданным или сколько-нибудь логичным. Представляется, было бы верным и справедливым и в ст.372 ТК РФ, и других статьях кодекса, где речь идет об учете мнения представительного органа работников, вместе с выборным органом первичной профсоюзной организации указывать и иной представительный орган работников.

Кроме того, о полномочиях иных представителей можно судить по содержанию ряда других статей ТК РФ, которые в качестве стороны процедурных отношений называют представительный орган работников или представителей работников без уточнения того, что это орган профсоюзный или профсоюзный и иной представитель. Речь может идти о таких полномочиях, как: право заявить работодателю о нарушении руководителем организации, руководителем структурного подразделения организации, их заместителями трудового законодательства и иных актов, содержащих нормы трудового права, условий коллективного договора, соглашения и получить ответ о результатах его рассмотрения (ст.195 ТК РФ); право представлять работников в коллективном трудовом споре, начиная от права выдвигать требования и, заканчивая полномочиями по руководству забастовкой (ст.399 – 412 ТК РФ) [10].

Как видно из перечисленных статей с обозначенными полномочиями "иных" представителей, в отсутствие на локальном уровне профсоюзной организации эти органы наделены отдельными полномочиями в сфере правозащитной деятельности и общественного контроля за соблюдением трудового законодательства. В этой связи не совсем можно согласиться с позицией А.М. Куренного об

отсутствии у непрофсоюзных представителей прав по защите индивидуальных трудовых прав [11] (см. ст.ст. 22, 195, 219, 229 ТК РФ) и тезисом, развивающую указанную позицию, С.Н. Татарниковой в части отсутствия у непрофсоюзных представителей полномочий в области правозащиты и общественного контроля за соблюдением трудового законодательства [12, 397]. Из ТК РФ вытекает, что некоторые полномочия в указанных сферах присущи и "иным" представителям. Другое дело, что они, вероятно, в меньшей степени заинтересованы в реализации таких полномочий, особенно, если созданы (избраны) на определенный период или с конкретно определенной целью (на период коллективных переговоров или для осуществления полномочий уполномоченного по охране труда).

Применение в ТК РФ различных терминов ("представительный орган работников", "выборный орган первичной профсоюзной организации" вместе или без "иного представительного органа" и т.п.) в разных статьях, устанавливающих полномочия представителей работников в коллективных трудовых отношениях, ставит под сомнение равенство прав профсоюзов и иных представителей на локальном уровне. Хотя многие авторы и пишут о наличии такого равенства [13, 64]. Т.Ю. Коршунова считает, что, исходя из содержания ст.29 ТК РФ, "нет оснований говорить о каких-то исключительных полномочиях у первичной профсоюзной организации, которые могут быть реализованы только профессиональными союзами" [13, 65]. С этим хотелось бы согласиться, что не отменяет необходимости внесения вышеобозначенных изменений в соответствующие статьи ТК РФ.

Что касается эффективности представительства работников "иными представителями", то здесь следует обратиться к мнению, высказанному В.Г.Сойфером, о том, что "иной" представитель работников, обладающий рядом с профсоюзами широкими полномочиями, будет реально функционировать при возвращении к жизни трудового коллектива предприятия (организации) как субъекта трудового права" [14, 47]. Эту позицию поддерживают и многие другие ученые [15, 335–337].

Зарубежный опыт свидетельствует о различных подходах к непрофсоюзному представительству и полномочиях соответствующих органов. Наиболее ярким примером является законодательство Германии и практика его применения. Как уже отмечалось выше, в ФРГ на локальном уровне интересы работников представляют производственные советы. Сегодня они представляют интересы около 50% работников в Германии [16, 23]. Хотя производственные советы отделены от профсоюзов по закону, они работают в тесном взаимодействии с ними [17]. Члены производственного совета могут входить в проф-

союз. Производственный совет имеет в Германии широкие полномочия, начиная от права на информацию и консультации, заканчивая правами на принятия совместных решений с работодателем*.

* Деятельность производственных советов в Германии регулируется Законом "О производственных советах" (*Betriebsverfassungsgesetz (BetrVG) v. 25.9.2001. - BGG1 I S. 2519*).

Совет участвует в решении различных социальных вопросов, не урегулированных законом или коллективным договором. Одним из инструментов совместного решения социальных вопросов производственных советов и работодателей является так называемое производственное соглашение (*Betriebsvereinbarung*). Эти соглашения имеют такую же силу как и заключаемые с профсоюзами коллективные договоры (*Betriebskollektivvertrag*)* [18, 128].

* В нашей отечественной литературе принято называть коллективными договорами производственные соглашения (*Betriebsvereinbarung*), а договоры (соглашения), заключаемые профсоюзами с объединениями работодателей (*Betriebskollektivvertrag*) - тарифными договорами.

И чтобы избежать конкуренции между ними, немецкий законодатель установил, что конкурирующие производственные соглашения (не соответствующие действующему коллективному договору) являются недействительными [16, 23–24]. Таким образом немецкий законодатель пытается установить определенный приоритет профсоюзного представительства и стабилизировать систему коллективных переговоров. Но вопросы разграничения полномочий производственных советов и профессиональных союзов остаются предметом научных дискуссий немецких ученых [19].

В большинстве стран ЕС тоже существуют производственные советы, но их полномочия чаще скромнее тех, что установлены немецким законодательством [20, 103–104].

Изучению немецкого законодательства о производственных советах и практике его применения посвящены отдельные работы российских ученых [21].

Новый всплеск интереса к вопросу был, вероятно, связан с Указом Президента РФ от 7 мая 2012 года №597 "О мероприятиях по реализации государственной социальной политики". Но воссозданные в Трудовом кодексе в ст.22 Федеральным законом от 7 мая 2013 года №95-ФЗ производственные советы нельзя отнести к представительным органам работников, поскольку их создание является правом работодателя, и к их полномочиям не могут быть отнесены вопросы представительства работников [20, 104; 4, 192].

За рубежом существуют различные формы непрофсоюзного представительства. От уже обозначенных производственных советов до консультативных и совместных комитетов, временных представительных органов для ведения коллективных переговоров и пр. Объемы их полномочий также различаются в зависимости от традиций и законодательства конкретной страны [12, 397].

В России можно говорить о существовании таких "иных" органов непрофсоюзного представительства интересов работников, как:

- ◆ советы трудового коллектива (которые в незначительном количестве сохраняются в отдельных организациях с советских времен);
- ◆ коллегиальные непрофсоюзные комитеты, избираемые для проведения переговоров по заключению или изменению коллективного договора;
- ◆ забастовочные комитеты, стачкомы, создаваемые на период возникновения и разрешения коллективного трудового спора;
- ◆ уполномоченные работников (трудового коллектива) по охране труда.

Кроме того, своих представителей работники избирают в состав, создаваемых совместно с работодателем комиссий по трудовым спорам, совместных комитетов (комиссий) по охране труда. И здесь может возникнуть вопрос о том, вправе ли работники избирать в качестве представителей лиц, не связанных с работодателем трудовыми отношениями. Если рассматривать правило, сформулированное в ст.31 ТК РФ, как общее, то представители работников могут избираться исключительно из числа самих работников. И здесь мы снова возвращаемся к идее Т.А. Сошниковой о необходимости расширить круг иных представителей работников [7, 81].

Во-первых, участие в КТС представителя территориального органа или объединения профсоюза, членами которого является часть работников, или вышедшего на пенсию ветерана предприятия, могло стать позитивным моментом для эффективного разрешения спора.

Во-вторых, специальная норма ст.384 ТК РФ не содержит препятствий для избрания в КТС представителя работников, не связанного с данным работодателем трудовыми отношениями. Конечно, такая ситуация не может стать повсеместно распространенной. В качестве контраргумента можно допустить опасения относительно возможной эскалации конфликта при участии в его рассмотрении представителя вышестоящего профсоюзного органа, и вынесение спора за рамки организации, придание гласности разногласиям в ситуации, когда стороны или сторона хотели бы избежать излишней публичности. Кроме того, участие в рассмотрении спора с участием члена КТС, находящегося "над схваткой" вряд ли согласует-

ся с идеей внутриорганизационного разрешения конфликта заинтересованными представителями спорящих сторон для достижения справедливого урегулирования. Но, с другой стороны, своеобразный общественный контроль со стороны, например, ветерана предприятия, другого лица, обладающего, по мнению работников, необходимым авторитетом, могло бы способствовать большей объективности разрешения спора в КТС.

В любом случае, ограничение возможностей при выборе представителей не является здоровой и справедливой основой для развития конструктивного диалога. А возможность работодателя назначать своего представителя из числа неограниченного круга лиц, в том числе и несвязанных с ним трудовыми отношениями, в отсутствие аналогичного права работников нарушает принцип равноправия сторон социального партнерства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Конвенции и рекомендации, принятые Международной конференцией труда. 1957 – 1990. Т. II. – Женева: Международное бюро труда, 1991. С. 1675 – 1678.
2. Определение Верховного Суда РФ от 28.03.2014 № 33–АПГ14–3 // СПС "КонсультантПлюс" (дата обращения 10.08.2015).
3. Определение судебной коллегии по гражданским делам Мурманского областного суда от 18 марта 2015 года по делу № 33–754/2015: Электр. ресурс. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/424296581>– Загл.с экрана (дата обращения 11.08.2015)
4. Сафонов В.А. Правовое положение и функции "иных представителей работников" в отношениях социального партнерства // Функции трудового права и права социального обеспечения в условиях рыночной экономики: материалы X международной научно–практической конференции / сост. М.И. Акатнова, М.Э. Дзарасов. – М.: Прспект, 2014. – С.187 – 192.
5. Сенников Н.М. Свобода объединения в профсоюзы как юридическая категория // Трудовое право в России и за рубежом. 2010. № 4. С.14–20.
6. Лютов Н.Л. Некоторые проблемы правового статуса представителей работников в социально–партнерских отношениях // Трудовое право. 2002. № 7. С. 77–85.
7. Сошникова Т.А. Проблемы совершенствования законодательства о социальном партнерстве // Трудовое право. 2008. № 12. С. 80 – 87.
8. Шестаков Г.И. Представительство работников и работодателей в системе социального партнерства Российской Федерации: Автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. – М., 2004. 26 с.
9. Солонович А. Профсоюзу – на контроль и согласование! // Кадровик. Кадровое делопроизводство. 2013. № 4. С. 161 – 168.
10. Избиеннова Т.А. Некоторые вопросы участия представителей работников в разрешении коллективных трудовых споров // Трудовое право. 2011. № 2. С. 51 – 63.
11. Куренной А.М. Взаимодействие работодателя и его социального партнера на уровне организации // СПС "КонсультантПлюс", 2010 (дата обращения 12.10.2012).
12. Татарникова С.Н. Некоторые аспекты правового обеспечения представительства интересов работников в России и за рубежом // Функции трудового права и права социального обеспечения в условиях рыночной экономики: материалы X международной научно–практической конференции / сост. М.И. Акатнова, М.Э. Дзарасов. – М.: Проспект, 2014. С. 394 – 402.
13. Коршунова Т.Ю. О представителях работников и работодателей в социальном партнерстве // Трудовое право. 2006. № 11. С.59 – 70.
14. Сойфер В.Г. К вопросу о представителях работников организации // Законодательство и экономика. 2006. № 6. С. 45 – 52.
15. Лушников А.М., Лушникова М.В. Курс трудового права: учеб. Т. 1. – М.: Проспект, 2003. – 448 с.
16. Waas B, 'Decentralizing Industrial Relations and the Role of Labor Unions and Employee Representatives in Germany' <http://www.jil.go.jp/english/events/documents/cils06_02germany.pdf>.accessed July 2014.
17. Weiss M, 'Trade unions and institutionalised workers' participation: The German experience' <<http://www.saflii.org/za/journals/LDD/2005/11.pdf>>.accessed July 2014.
18. Рожко Г. О некоторых вопросах проявления власти работодателей России и зарубежных стран в социально–трудовых отношениях // Власть. 2014. № 1. С. 125 – 128.
19. Korner M. German Labor Law in Transition // German Law Journal. Vol . 06 №. 04. (2005)
20. Лютов Н.Л. Производственные советы в России: баланс экономических и социальных прав // Журнал российского права. 2014. № 5. С. 95 – 104.
21. Пламеннова К.В. Правовые основы непрофсоюзного представительства работников в Германии // Журнал российского права. 2014. № 1. С. 124 – 131.

ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ СЛЕДОВ ПРАВОНАРУШЕНИЙ, СОВЕРШАЕМЫХ ОСУЖДЕННЫМИ ЛИЦАМИ В ИСПРАВИТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Кабанова Жанна Юрьевна

Майор внутренней службы,

к.юр.н., доцент каф. уголовного процесса

и криминалистики ФКОУ ВПО,

Кузбасский институт ФСИН России

CONCEPT AND CLASSIFICATION OF TRACES OF THE OFFENSES COMMITTED BY SENTENCED PERSONS IN CORRECTIONAL INSTITUTIONS

Zh. Kabanova

Annotation

The author works out and offers the concept "traces of the offenses committed by sentenced persons". The elements of the concept are demonstrated in the article. There is provided to identify to these elements such subjects as proper subject; some legitimate activity; fixing traces in the relevant documents. It is analyzed the concept "trace", which was offered by forensic specialists. During researching this concept it was found that a great number of forensic specialists put in this concept a criminal connotation. In this article we are agreed with such connotation and we compare the traces of crime offenses committed by convicted persons. On the base of practice of prison administration staffs it is offered to classify the traces of crime offenses in the forms of material and ideal forms.

To the material forms we could concern subject-traces (Cellular Equipment and its components, sharps handicrafts, etc.); display-traces (hands, feet), traces, substances (alcohol-or drug origin).

To the ideal forms we could concern the following traces, obtained by technical means of surveillance and control, sound tracks (antechamber communication), traces cooled in human memory in the form of mental images. As can be seen from the above the ideal and material traces are very important in the process of proving the offenses committed by convicted persons in prisons.

Keywords: trace, offense, information, traces of the offenses committed by sentenced persons in correctional institutions, material form, ideal form, sound traces, traces of prohibited items, evidentiary information, the process of proof, display-traces, characteristic of trace, disciplinable offense, correctional officer.

Аннотация

В настоящей статье автор предлагает понятие "следы правонарушений, совершаемых осужденными лицами", выделяя его признаки и показывая значение. К числу признаков предлагается отнести надлежащего субъекта; определенный законный вид деятельности; фиксация следов в соответствующих документах. Для этого было проанализировано понятие след, которое предлагали ученые-криминалисты. При его исследовании было установлено, что большинство криминалистов в его понятие вкладывают информацию, носящую преступный характер. Соглашаясь с приведенной позицией, проводится аналогия следов преступлений со следами правонарушений, совершаемых осужденными лицами. На основе анализа практической деятельности сотрудников исправительных учреждений предлагается классификация следов правонарушений, совершаемых осужденными лицами, отображающиеся в формах материальной и идеальной формах. К материальной форме следов следует отнести: следы предметы (средства сотовой связи и их компоненты, колюще-режущие предметы кустарного производства, другие); следы-отображения (рук, ног), следы-вещества (вещества спиртосодержащего или наркотического происхождения). К идеальной форме предлагается отнести следы, полученные с помощью технических средств надзора и контроля, звуковые следы (межкамерная связь), следы, остывшие в памяти человека в виде мысленных образов. Таким образом, материальные идеальные следы имеют немаловажное значение в процессе доказывания правонарушений, совершаемых осужденными лицами в исправительных учреждениях.

Ключевые слова:

След, правонарушение, информация, следы правонарушений, совершаемых осужденными лицами в исправительных учреждениях, материальная форма, идеальная форма, звуковые следы, следы в виде запрещенных предметов, доказательственная информация, процесс доказывания, "следы-жесты", признаки следов, дисциплинарные проступки, сотрудник исправительного учреждения.

Термин "след" у большинства людей ассоциируется с совершением преступлений (криминалом). Поэтому данная категория и ее содержание изучается в рамках науки "криминалистика", в качестве объекта которой до настоящего времени, является преступная и правоохранительная деятельность. Преступная деятельность, как и любой вид деятельности, отображается в определенных следах, изучение которых позволяет полу-

чить информацию, имеющую значение для деятельности правоохранительных органов. Большинство криминалистов преступную деятельность связывают с совершением преступлений. Но в тоже время "преступление привлекает криминалистов не вообще, не как сложное социальное явление, а как противоправная деятельность, как акт человеческого поведения"[1]. Одним из видов противоправной деятельности являются правонарушения, кото-

рые могут быть признаны преступлением, административным правонарушением, гражданско-правовым деликтом, дисциплинарным проступком [4]. Совершение любого рода правонарушения влечет за собой определенную ответственность: уголовную, гражданскую, дисциплинарную и иную.

В уголовно-исполнительной системе особое место занимают дисциплинарные проступки, совершаемые осужденными лицами, направленные на нарушение установленного порядка отбывания наказания осужденными лицами. К числу типичных относятся: употребление нецензурных и жаргонных слов; неповиновение законным требованиям сотрудников учреждения, их оскорбление; хранение, изготовление и использование запрещенных предметов, веществ и продуктов питания; посягательство на жизнь и здоровье сотрудников уголовно-исполнительной системы и другие. За совершения перечисленных и других правонарушений осужденными лицами в исправительных учреждениях (далее по тексту ИУ) предусмотрены меры взыскания, в основу применения которых должна быть положена достаточная, полная, объективная информация, которая отображается в следах. Именно через их изучение следует осуществлять процесс доказывания совершения осужденными лицами правонарушений и применения к ним в последующем мер дисциплинарного взыскания.

В криминалистике предложено немало понятий "след", однако, большинство ученых-криминалистов связывают его с совершением преступления. Так, под следом преступления понимается – часть информации (материальной или идеальной), объективно возникающей в результате преступления на всех стадиях его совершения (приготовления, исполнения, сокрытия), применительно к которой имеются научно обоснованные, практически проверенные и допустимые средства, приемы и методы ее обнаружения, извлечения, исследования, использования и оценки [2]. След выступает носителем информации и отражает материальную обстановку события преступления, он является сигнально-знаковым выражением несомой им уголовно-правовой информации и может выступать не только в строго освещенной форме: он может состоять из определенных предметов, групп, процессов, явлений их свойств [3]. Проанализировав криминалистический генезис категории "след" можно прийти к выводу, что все ученые закладывают в него понятие "информация". Думается, аналогию, можно провести и при исследовании понятия "следы правонарушений, совершаемые осужденными лицами в исправительных учреждениях". Любое правонарушение несет в себе информацию, которая отображается в памяти человека, в объектах материального мира и имеет определенную форму. Так, при совершении такого правонарушения, как хранение, изготовление и использование запрещенных предметов осужденными лицами, информация о нем первоначально выражена в материальной форме в виде самого запрещенного предмета, что является материальным

следом в широком его понимании. К числу таких следов можно отнести: средства сотовой связи и их компоненты: телефоны, сим-карты, зарядные устройства, лезвия для бритвы, колюще-режущие предметы кустарного производства, игральные карты, медицинские шприцы и др.

К материальным следам, помимо следов предметов с учетом механизма и характера следообразования, в настоящее время относят: следы-отображения (рук, ног, орудий взлома и инструментов) и следы-вещества. Данные следы имеют место быть и при совершении правонарушений осужденными лицами в исправительных учреждениях. Например, на запрещенных предметах, обнаруженных у осужденных лиц, могут быть обнаружены (выявлены) следы рук, которые возможно несут в себе доказательственную информацию об изготовлении предмета или его хранении конкретным осужденным лицом.

Следы-вещества имеют различную природу: жидкие, твердые, сыпучие и иные. Существенную роль они имеют в процессе доказывания правонарушений, связанных с хранением, изготовлением и использованием наркотических средств, психотропных, спиртосодержащих веществ и их аналогов, а также веществ, с помощью которых можно их изготовить. Так, 21.01.2008г. в ФГУ КП-2 ГУФСИН России по Кемеровской области в 13ч. 15 мин. при досмотре на КПП участка Раздольный у осужденного К. было обнаружено и изъято порошкообразное серо-зеленое вещество с характерным запахом дикорастущей конопли. Согласно заключению специалиста, изъятое вещество являлось гашишом, масса которого составляла 0,799грамм.

Все рассмотренные следы имеют материальную форму, поэтому их принято называть материальными следами. Помимо них, в процессе доказывания правонарушений и их предупреждении существенную роль имеют и идеальные следы, которые несут в себе информацию, воспринятую и запечатленную:

1. Человеком в виде мысленных образов, путем зрительных, вкусовых, слуховых, осязательных, обонятельных органов и чувств. Источником идеального следа в процессе доказывания правонарушения является осужденный, сотрудник исправительного учреждения, либо иное лицо. Например, 10.03.2014г. осужденный С. был водворен в штрафной изолятор, в связи с тем, что он допустил нарушение установленного порядка отбывания наказания, а именно: 09.03.2014г. в 20ч. 10 мин., находясь в коридоре отряда № 12, допустил употребление нецензурных слов в присутствии начальника отряда. В ходе процесса доказывания данного правонарушения начальник отряда явился источником идеального следа, отраженного в служебном рапорте.

2. Техническими средствами надзора и контроля: видеокамеры и системы (подсистемы охранного телевидения), используемые для надзора в жилых помещениях, на внутренней территории колоний, для охраны запретных зон и контрольно-пропускных пунктов; портативные видеорегистраторы. Информация, запечатленная с помо-

щью данных технических средств, является следом правонарушения, которая может быть изъята из систем (подсистем) охранного телевидения и с диска записи видеорегистраторов и являться доказательством применения к осужденным лицам мер дисциплинарного воздействия. Хотя следует отметить, что в настоящее время у сотрудников ИУ возникает ряд проблем об использовании данных видов следов в процессе доказывания правонарушений, совершаемых осужденными лицами.

Думается, что существенное значение в деятельности сотрудников ИУ как одним из разновидностей идеальных следов имеют звуковые следы. В настоящее время в криминалистической науке ведутся исследования о сущности и природе данных следов. Обходя этот вопрос, и проанализировав некоторые предложенные понятия звукового следа, предполагаем, что звуковой след в ИУ – это запечатленное в идеальной форме изменение звуковой среды, обусловленное противоправной и иной деятельностью осужденных лиц и содержащее информацию об обстановке внутреннего распорядка в ИУ; о подготовке, непосредственном совершении, сокрытии следов преступлений и правонарушений. В исправительных учреждениях звуковые следы являются отражением многих запрещенных действий, совершаемых осужденными лицами, предусмотренные в Правилах внутреннего распорядка. Они в основном отражаются в сознании сотрудников ИУ, осужденных и иных лиц. Одним из типичных способов отражения звукового следа является межкамерная связь (перестукивание, разговор между осужденными лицами), которая имеет место быть в тюрьмах, СИЗО, ШИЗО, ЕПКТ, ПКТ. При восприятии данной информации в виде звука сотрудники ИУ могут выдвигать версии с целью отождествления личностей осужденных лиц (по голосу), предотвращения правонарушений и преступлений (при перестукивании, в котором отражаются значение определенных слов). Через звуковые следы, на наш взгляд, могут воспроизводиться и другие немалозначимые следы для деятельности сотрудников ИУ, которые предполагаем, выделить в отдельный вид и обозначить их как "следы-жесты". Данные следы образуются осужденными лицами с помощью жестикуляции рук, голоса. Так, в некоторых исправительных учреждениях осужденные лица присваивают сотрудникам ИУ определенные обозначения, например цифры, которые употребляются осужден-

ными лицами при подготовке или совершении ими противоправных деяний.

Таким образом, материальные и идеальные следы имеют немаловажное значение в процессе доказывания правонарушений, совершаемых осужденными лицами в исправительных учреждениях.

Как было отмечено выше, следы являются основным источником доказательственной информации совершения правонарушений осужденными лицами, поэтому важно их обнаруживать, изымать и фиксировать законными средствами, приемами и методами, а именно:

- ◆ надлежащим субъектом;
- ◆ в рамках определенного законного вида деятельности;
- ◆ фиксация следов должна отображаться в соответствующих документах, как результат определенного вида деятельности.

В исправительных учреждениях следы о совершении правонарушений могут быть обнаружены, изъяты и зафиксированы в рамках осуществления режимной, надзорной, оперативно-служебной, оперативно-розыскной деятельности. Например, при проведении режимного мероприятия обыска в помещении (отряда) сотрудником отдела безопасности был обнаружен и изъят запрещенный предмет, о чем составлен акт его изъятия. Данный предмет будет являться непосредственно следом самого правонарушения, но не следом совершения его конкретным осужденным лицом. К последним целесообразно отнести следы пальцев рук, микроследы, обнаруженных на данных предметах, идеальные следы, посредством которых может происходить процесс доказывания совершения правонарушений конкретным осужденным лицом и применении к нему в дальнейшем мер дисциплинарного воздействия.

Таким образом, под следами правонарушений, совершаемых осужденными лицами в исправительных учреждениях, предлагаем понимать – информацию, сформированную в результате совершения правонарушения, отображенную в материальной, идеальной форме, обнаруженную и извлеченную надлежащим субъектом, законными средствами, приемами и методами в рамках осуществления режимной, надзорной, оперативно-служебной, оперативно-розыскной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аверьянова Т.В., Белкин Р.С., Корухов Ю.Г., Россинская Е.Р. Криминалистика: учебник для вузов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М., 2007. – 944с.
2. Суворова Л.А. Идеальные следы в криминалистике. – М.: Издательство Юрлитинформ, 2006. – 200с.
3. Турчин Д.А. Теоретические основы учения о следах в криминалистике. – Владивосток, Издательство Дальневосточного университета, 1983. – 187с.
4. Уголовное право России. Части Общая и Особенная: учеб./ под ред. А.В. Бриллиантова. – М., Издательство "Проспект". – 2010. – 1232с.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПРИМЕНЕНИЯ Ч. 1 СТ. 76.1 УГОЛОВНОГО КОДЕКСА РФ

TOPICAL ISSUES OF APPLICATION OF PART 1 OF ARTICLE 76.1 OF THE RUSSIAN CRIMINAL CODE

A. Kuznetsov

Annotation

The paper deals with the application of part 1 of article 76.1 of the Criminal Code, which provides exemption from criminal liability for tax crimes. There are analyzed regularities of the judicial practice on the question of exemption from criminal liability based on the active repentance due to the limited term of the possible application of part 1 of article 76.1 of the Criminal Code. There are argued the needs to use materials of the tax authorities as the main basis for establishing the amount of damages. There are proposals how to improve part 1 of article 76.1 of the Criminal Code.

Keywords: exemption from criminal liability, tax crimes, active repentance, common base.

Кузнецов Александр Васильевич
Аспирант, каф. уголовного права
и криминологии, Дальневосточный
федеральный университет,
г. Владивосток

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы практической реализации ч. 1 ст. 76.1 УК РФ, предусматривающей освобождение от уголовной ответственности по преступлениям в сфере налогообложения. Анализируются закономерности складывающейся судебной практики по освобождению от ответственности в связи с деятельным раскаянием ввиду ограниченного срока возможного применения ч. 1 ст. 76.1 УК РФ. Приводятся доводы о необходимости использования материалов налоговых органов как главного основания для установления суммы ущерба. Выдвигаются предложения по совершенствованию нормы ч. 1 ст. 76.1 УК РФ.

Ключевые слова:

Освобождение от уголовной ответственности, налоговые преступления, деятельное раскаяние, общее основание.

Норма об освобождении от уголовной ответственности по налоговым преступлениям впервые появилась в Уголовном кодексе РФ в 1998 г., когда ст. 198 УК РФ была дополнена примечанием, в соответствии с которым у налогоплательщика появилась возможность избежать уголовной ответственности в случае способствования раскрытию преступления и полного возмещения причиненного ущерба, то есть уплаты всей своей задолженности по налогам и сборам. Примечание распространялось непосредственно на ст. 198 "Уклонение физического лица от уплаты налога или страхового взноса в государственные внебюджетные фонды", а также на ст. 194 "Уклонение от уплаты таможенных платежей, взимаемых с организации или физического лица" и ст. 199 "Уклонение от уплаты налогов или страховых взносов в государственные внебюджетные фонды с организации".

Согласно Д.А. Черепкову, появление данной нормы было обусловлено тем, что до ее введения имела место практика освобождения от уголовной ответственности по указанным преступлениям в связи с изменением обстановки (на основании ст. 6 УПК РСФСР), так как совершившее преступление лицо переставало быть общественно опасным после полной уплаты необходимых на-

логов и сборов [1, с. 8].

Существует также предположение, что примечание к ст. 198 УК РФ было введено с одновременным ужесточением санкций ст. ст. 198, 199 с целью активного пополнения бюджета государства в условиях, когда экономика страны уже находилась в преддверии дефолта [2, с. 169].

В научной среде новелла была воспринята неоднозначно, однако ее положительный характер подтверждается тем, что после исключения данной нормы из кодекса в 2003 г., в 2009 г. налоговые статьи УК РФ (ст. 198, ст. 199, а также ст. 199.1, введенная в действие в 2003 году и касающаяся неисполнения обязанностей налогового агента) вновь обрели нормы об освобождении от уголовной ответственности за налоговые преступления. Освобождение предусматривалось в случае полной уплаты суммы недоимки и соответствующих пеней, а также суммы штрафа в размере, определяемом в соответствии с Налоговым кодексом РФ.

Позже, в 2011 г., в рамках гуманизации уголовного законодательства в Общей части Уголовного кодекса появилась общая норма, регламентирующая порядок осво-

бождения от уголовной ответственности по преступлениям в сфере экономической деятельности (ст. 76.1 УК РФ). Статья была разбита на две части, и первая часть статьи предусматривала освобождение от уголовной ответственности как раз по налоговым преступлениям (ст. ст. 198–199.1 УК РФ). Дословно ч. 1 ст. 76.1 УК РФ звучит следующим образом: "лицо, впервые совершившее преступление, предусмотренное статьями 198–199.1 настоящего Кодекса, освобождается от уголовной ответственности, если ущерб, причиненный бюджетной системе Российской Федерации в результате преступления, возмещен в полном объеме" [3].

Прежде всего, обращает на себя внимание наличие, наряду с общей нормой в ч. 1 ст. 76.1 УК РФ, специальных норм в примечаниях 2 ст. ст. 198, 199 УК РФ, которые дублируют общую норму по своему смыслу. То есть указанные специальные нормы были практически скопированы в Общую часть.

Мотивы законодателя вполне объяснимы. Примечания 2 ст. ст. 198, 199 охватывают сразу три состава преступлений, образуют основание освобождения от ответственности по особой группе преступных деяний – в сфере налогообложения, поэтому парламентарии посчитали логичным фиксирование такого вида освобождения от ответственности в единой норме Общей части кодекса.

Однако по какой причине примечания 2 ст. ст. 198, 199 УК РФ не были удалены из Особенной части кодекса, остается непонятным. Какого-либо практического значения в этом не усматривается. Как показывает практика, в постановлениях о прекращении уголовного дела суды даже не всегда упоминают примечания к ст. ст. 198–199 УК РФ. Да и в случае указания данных норм в мотивировочной части постановления, в резолютивной части суды делают отсылку лишь к ч. 1 ст. 76.1 УК РФ и ч. 1 ст. 28.1 УПК РФ.

Поэтому в науке высказываются вполне обоснованные предложения об исключении дублирующих норм из Уголовного кодекса [4, с. 20; 5, с. 17]. Мы также придерживаемся данной позиции в связи с тем, что, во-первых, законодателем была сформирована отдельная статья в Общей части кодекса, посвященная основаниям освобождения от уголовной ответственности по преступлениям в определенной сфере. Во-вторых, ч. 1 ст. 76.1 УК РФ распространяется не на один состав преступления, а на несколько, каждый из которых закреплен в отдельной статье Особенной части кодекса. Соответственно, ч. 1 ст. 76.1 УК РФ предусматривает одинаковые условия освобождения от ответственности по данным преступным деяниям. Поэтому такой новаторский подход законодателя, заключающийся в размещении общего основания освобождения от ответственности по конкретным составам

преступлений в Общей части УК РФ, считаем приемлемым. В-третьих, как нами было отмечено ранее, указывая основания освобождения от уголовной ответственности в постановлении о прекращении уголовного дела, суды отдают предпочтение общей норме ч. 1 ст. 76.1 УК РФ, то есть уже сформировалась определенная практика применения данной нормы.

Согласно данным судебной статистики Судебного департамента при Верховном Суде РФ за 2013, 2014 и первую половину 2015 г. ст. 76.1 УК РФ была применена 44 раза: 14 в 2013 г., 21 в 2014 г. и 9 в первом полугодии 2015 г. При этом 42 раза – по статьям 198–199.2 УК РФ [6].

Для понимания масштабов судопроизводства по налоговым преступлениям, необходимо упомянуть, что за указанный период за совершение данных преступлений было осуждено 1120 человек.

На основании этих данных можно сделать вывод о том, что нормы об освобождении от уголовной ответственности по преступлениям в сфере налогообложения "не пользуются популярностью" у лиц, привлекаемых к ответственности.

Более того, за указанный период зарегистрировано 26 случаев освобождения от уголовной ответственности в связи с деятельным раскаянием по составам, предусмотренным ст. 198–199.2, и даже 1 эпизод освобождения вследствие примирения с потерпевшим.

Дело в том, что в соответствии с ч. 1 ст. 28.1 УПК РФ освобождение от уголовной ответственности за преступления, предусмотренные ст. ст. 198–199.1 УК РФ, возможно только если ущерб, причиненный бюджетной системе Российской Федерации, возмещен до назначения судебного заседания. Данное положение справедливо обращает на себя внимание многих исследователей, так как применение норм об освобождении от ответственности по другим основаниям возможно на любых стадиях уголовного судопроизводства, вплоть до момента постановления обвинительного приговора [7, с. 57; 8].

Вместе с тем, данная оговорка вынуждает суды уже непосредственно в судебном заседании применять нормы о деятельном раскаянии для освобождения от ответственности обвиняемого, который уплатил недоимки, пени и штрафы уже после назначения заседания.

Так, в постановлении об освобождении от уголовной ответственности за совершение преступления, предусмотренного ч. 1 ст. 199 УК РФ, Крымским районным судом Краснодарского края было указано, что "невозможность применения примечания (к ст. 199 УК РФ) не ис-

ключает освобождение от уголовной ответственности по части 1 статьи 75 УК РФ, если лицом выполнены условия, установленные данной нормой, и вследствие этого оно перестало быть общественно опасным" [9].

Примечательно, что до введения в действие в конце 2011 года новой редакции ч. 1 ст. 28.1 УПК РФ (в связи с введением ч. 1 ст. 76.1 УК РФ), данная норма предусматривала возможность освобождения по примечаниям ст. ст. 198–199 УК РФ и вовсе лишь в случае возмещения ущерба до окончания предварительного следствия. Тем не менее в судах уже тогда была сформирована практика применения ч. 1 ст. 75 УК РФ по налоговым преступлениям. Ввиду этого ограничение времени возможного применения ч. 1 ст. 76.1 УК РФ теряет практическое значение.

Таким образом, следует устранить предусмотренное в ч. 1 ст. 28.1 УПК РФ ограничение срока уплаты недоимки, пеней и штрафа в целях освобождения от ответственности, так как подобное условие лишь приводит к сокращению случаев применения ч. 1 ст. 76.1 УК РФ, в то время как суды используют вместо данной нормы иное основание освобождения от ответственности – в связи с деятельным раскаянием.

Также немаловажное значение имеет вопрос об установлении суммы ущерба бюджетной системе РФ, которую необходимо возместить для применения ч. 1 ст. 76.1 УК РФ.

Согласно п. 3 ч. 1 ст. 73 УПК РФ, доказывание характера и размера вреда, причиненного преступлением, осуществляют органы предварительного расследования [10]. Таким образом, подозреваемый или обвиняемый, если он не согласен с размером вменяемого ущерба, может оспорить размер ущерба лишь в ходе судебного разбирательства, теряя таким образом возможность применения в отношении него ч. 1 ст. 76.1 УК РФ, ведь для применения данной нормы необходимо уплатить сумму ущерба, установленную следствием. А это влечет фактическое признание подозреваемым или обвиняемым именно этой суммы.

Это усугубляется тем, что согласно ч. 1 ст. 28.1 УПК РФ лицо может быть освобождено от уголовной ответственности за преступления в сфере налогообложения лишь в случае возмещения ущерба до назначения судебного заседания.

Такую позицию законодателя можно объяснить следующим. В соответствии с п. 3 ст. 32 Налогового кодекса РФ если в течение двух месяцев со дня истечения срока исполнения требования об уплате налога, направленного налогоплательщику на основании решения о привлече-

нии к ответственности за совершение налогового правонарушения, налогоплательщик не уплатил в полном объеме указанные в данном требовании суммы недоимки, размер которой позволяет предполагать факт совершения нарушения законодательства о налогах и сборах, содержащего признаки преступления, соответствующих пеней и штрафов, налоговые органы обязаны в течение 10 дней со дня выявления указанных обстоятельств направить материалы в следственные органы, уполномоченные производить предварительное следствие по уголовным делам о преступлениях, предусмотренных статьями 198 – 199.2 Уголовного кодекса РФ, для решения вопроса о возбуждении уголовного дела [11].

При этом, согласно п. 4 ст. 69 НК РФ, срок исполнения требования об уплате налога (которое содержит также предупреждение об уголовной ответственности в случае его неисполнения) составляет восемь дней, если иной срок не указан в самом требовании. Налогоплательщик же может обжаловать требование об уплате недоимки, пеней и штрафов в вышестоящий орган и, кроме того, ходатайствовать о приостановлении действия данного требования. В случае решения, неудовлетворяющего налогоплательщика, за ним остается право на обжалование требования налогового органа в судебном порядке.

Таким образом, представляется, что у лица, привлекаемого к ответственности по ст. ст. 198–199.1 УК РФ, имеется возможность и достаточное время для оспаривания суммы недоимки, пеней и штрафов до возбуждения уголовного дела, вследствие чего законодатель ограничил срок возможного применения норм об освобождении от ответственности по налоговым преступлениям.

Тем не менее приведенное объяснение ограничения срока применения ч. 1 ст. 76.1 УК РФ было в полной мере справедливо только когда действовала ч. 1.1 ст. 140 УПК РФ, согласно которой поводом для возбуждения уголовного дела о преступлениях, предусмотренных ст. ст. 198–199.2 УК РФ, могли служить только те материалы, которые направлялись налоговыми органами в соответствии с законодательством о налогах и сборах для решения вопроса о возбуждении уголовного дела. Данная норма была введена в 2011 году с целью оградить субъекты предпринимательства от злоупотреблений со стороны правоохранительных органов. Однако Федеральным законом от 22.10.2014 № 308-ФЗ "О внесении изменений в Уголовно-процессуальный кодекс РФ" эта норма была исключена.

Этим же законом были введены в действие ч. ч. 7–9 ст. 144 УПК РФ, которые "казалось бы, дают основания для вывода, что налоговый орган полностью не устранен из числа значимых процессуальных "игроков", так как вводятся два процессуальных режима возбуждения уго-

ловного дела о налоговых преступлениях: специальный и общий" [12, с. 17].

Так, при поступлении из органа дознания сообщения о преступлениях, предусмотренных статьями 198–199.1 УК РФ, следователь при отсутствии оснований для отказа в возбуждении уголовного дела не позднее трех суток с момента поступления сообщения направляет в налоговый орган копию такого сообщения с приложением соответствующих документов и предварительного расчета предполагаемой суммы недоимки по налогам и (или) сборам. Затем налоговый орган в течение 15 суток либо направляет следователю заключение о нарушении законодательства о налогах и сборах и о правильности предварительного расчета суммы недоимки, либо информирует об отсутствии сведений о нарушении законодательства или о том, что в отношении налогоплательщика проводится налоговая проверка, решение по которой еще не вступило в законную силу. После получения заключения, при условии его предоставления не позднее 30 суток со дня поступления сообщения о преступлении, следователь принимает решение о возбуждении или об отказе в возбуждении уголовного дела. Однако при наличии повода и достаточных данных, указывающих на признаки преступления уголовное дело может быть возбуждено следователем и до получения из налогового органа заключения или информации.

Таким образом, указанный процессуальный порядок, в котором налоговый орган не исключен из числа значимых процессуальных субъектов, "без всяких условий, а именно по усмотрению следователя, легко заменяется традиционным общим порядком" [Там же. С. 18].

Получается, что после внесения упомянутых поправок в ст. ст. 140–144 УПК РФ уголовное производство может быть начато независимо от наличия решения налогового органа о привлечении налогоплательщика к ответственности за налоговое правонарушение. При решении вопроса о возбуждении уголовного дела нельзя опираться и на ч. 3 ст. 108 НК РФ, согласно которой основанием для привлечения лица к ответственности за нарушение законодательства о налогах и сборах является установление факта совершения данного нарушения решением налогового органа, вступившим в силу. Даже ч. 2 ст. 28.1 УПК РФ лишь предусматривает, что размер недоимки, пеней и штрафов должен определяться в соответствии с законодательством Российской Федерации о налогах и сборах с учетом представленного налоговым органом расчета размера пеней и штрафов.

Все это также дает основания сделать вывод, что информация, поступающая от налоговых органов, не всегда является основополагающей при определении суммы ущерба по налоговым преступлениям.

Кроме того, как отмечает В.Н. Курченко, "в некоторых ситуациях выводы налогового органа попросту не могут быть положены в основу обвинения по уголовному делу о неуплате налогов. Более того, в ряде случаев проведение налоговой проверки вовсе невозможно. В подобных ситуациях размер недоимки, пеней и штрафа должен быть установлен иным образом – с привлечением экспертов, специалистов" [13, с. 27].

На необходимость привлечения в таких случаях эксперта указано в п. 23 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 28.12.2006 № 64, согласно которому "судам надлежит иметь в виду, что доказательствами, подтверждающими наличие или отсутствие в содеянном признаков составов преступлений, предусмотренных статьями 198, 199, 199.1 и 199.2 УК РФ, могут быть налоговые декларации, другие необходимые для исчисления и уплаты налогов и (или) сборов документы, акты проверок исполнения законодательства о налогах и сборах, иные формы проведения налогового контроля органами, уполномоченными на это законодательством, а также заключение эксперта, материалы проверок исполнения законодательства о налогах и сборах иных органов... В целях наиболее полного и всестороннего выяснения всех обстоятельств, связанных с этими преступлениями, суды могут привлекать к участию в судебном разбирательстве специалистов, а в необходимых случаях проводить соответствующие экспертизы" [14].

Однако стоит подчеркнуть, что речь здесь идет о привлечении экспертов и специалистов судами на стадии судебного производства, в связи с чем следует предусмотреть такую обязанность и для правоохранительных органов на стадии предварительного расследования.

Наряду с этим представляется возможным установление обязанности следственного органа использовать данные, предоставляемые налоговыми органами, при определении размера недоимки, пеней и штрафов, подлежащих возмещению. Подобное императивное указание в ч. 2 ст. 28.1 УПК РФ могло бы оградить лиц, привлекаемых к ответственности, от злоупотреблений со стороны правоохранительных органов.

При этом, учитывая ситуации, когда выводы налогового органа не могут быть положены в основу обвинения по уголовному делу о неуплате налогов по объективным причинам, в Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 27.06.2013 № 19 возможно внести дополнение, согласно которому в случае невозможности определения размера недоимки, пеней и штрафов налоговым органом, их размер должен быть установлен экспертом.

Альтернативным вариантом решения данной проблемы, согласно высказываемым в литературе мнениям,

могло бы стать наделение ФНС полномочиями органа дознания или даже создание отдельного ведомства – финансовой полиции, функцией которой стало бы противодействие преступлениям, посягающим на финансовую систему государства (наподобие Федеральной службы налоговой полиции, упраздненной в 2003 г.) [15, с. 194; 16, с. 55].

Таким образом, становится очевидно, что для более эффективного применения ч. 1 ст. 76.1 УК РФ необходимо внесение дополнений и изменений в уголовное и уголовно-процессуальное законодательство. Ограничение сроков применения ч. 1 ст. 76.1 УК РФ не влечет каких-

либо положительных юридических последствий и только создает почву для конкуренции ч. 1 ст. 76.1 и ч. 1 ст. 75 УК РФ. Отсутствие императивного указания на необходимость использования материалов, полученных от налоговых органов, в значительной степени ограничивает права лиц, привлекаемых к ответственности по ст. ст. 198–199.1 УК РФ. Наконец, присутствие дублирующих норм в кодексе вообще ничем не обусловлено, в то время как они образуют излишнее нагромождение правовых предписаний, не имеющих практического значения.

Остается надеяться, что законодатель в будущем примет меры по исправлению сложившейся ситуации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Черепков Д.А. Специальный случай освобождения от уголовной ответственности лиц, совершивших налоговые преступления: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2002. 28 с.
2. Власенко В.В. Освобождение от уголовной ответственности по делам о преступлениях в сфере экономической деятельности: дис. ... канд. юрид. наук. М., 2014. 238 с.
3. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1996. № 25. Ст. 2954. (с послед. изм. и доп.)
4. Антонов А.Г. Освобождение от уголовной ответственности по делам о преступлениях в сфере экономической деятельности // Российская юстиция. 2013. № 5. С. 20–21.
5. Гладких В.И. Парадоксы современного законотворчества: критические заметки на полях Уголовного кодекса // Российский следователь. 2012. № 11. С. 15–18.
6. Данные судебной статистики Судебного департамента при Верховном Суде РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cdep.ru/index.php?id=79>
7. Кострова М.Б. Языковая форма объективации взаимосвязи уголовного и уголовно-процессуального права // Журнал российского права. 2014. № 3. С. 53–62.
8. Волков К.А. Совершенствование правосудия по уголовным делам в отношении предпринимателей // Российский следователь. 2013. № 18. С. 36–39.
9. Уголовное дело № 1–16/2014. Архив Крымского районного суда Краснодарского края.
10. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18.12.2001 № 174-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2001. № 52 (ч. I). Ст. 4921. (с послед. изм. и доп.)
11. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2000. № 32. Ст. 3340. (с послед. изм. и доп.)
12. Аширбекова М.Т. Специальные порядки возбуждения уголовного дела // Уголовное судопроизводство. 2015. № 1. С. 14–18.
13. Курченко В.Н. Применение ст. 28. 1 УПК РФ: заключение эксперта как альтернатива решению налогового органа // Уголовный процесс. 2011. № 2. С. 24–27.
14. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 28.12.2006 № 64 "О практике применения судами уголовного законодательства об ответственности за налоговые преступления" // Бюллетень Верховного Суда РФ. 2007. № 3.
15. Богданов А.В., Хазов Е.Н. Основные направления и принятие необходимых мер по противодействию налоговым преступлениям // Вестник Московского университета МВД России. 2012. № 3. С. 190–194.
16. Алабердеев Р.Р. О международном опыте борьбы с налоговыми преступлениями // Вестник Казанского юридического института МВД России. 2012. № 9. С. 50–55.

ОСОБЕННОСТИ СОБЛЮДЕНИЯ И ИСПОЛНЕНИЯ ВЕДОМСТВЕННЫХ НОРМАТИВНЫХ АКТОВ КАК ФОРМЫ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ

SOME FEATURES DEPARTMENTAL COMPLIANCE AND ENFORCEMENT OF REGULATIONS AS A FORM OF IMPLEMENTATION

N. Kurza

Annotation

The variety of departmental regulations the elements of compliance and enforcement can be fixed in their text with varying degrees of confusion. In this regard, there is a need to define the features, similarities and differences in implementation and enforcement of departmental regulations. The novelty of the study lies in the fact that the author revealed the absence of a uniform understanding of the implementation and enforcement of departmental normative acts as a form of implementation. According to the study the author offers his own interpretation of the implementation and enforcement of departmental regulations. Using different kinds of departmental regulations, the author proves, in any of these conditions may securing compliance and enforcement, and in which these terms overlap.

Keywords: departmental regulations, the implementation of law, regulatory, legal force compliance, execution, control, supervision.

Курза Наталья Викторовна

*Соискатель каф. теории государства
и права ФГБОУ ВПО "Московский
государственный юр. университет
им. О.Е. Кутафина, МГЮА"*

Аннотация

В силу многообразия ведомственных нормативных актов элементы их соблюдения и исполнения могут закрепляться в их тексте с различной степенью смешения. В связи с этим имеется необходимость определить особенности, сходство и различия соблюдения и исполнения ведомственных нормативных актов. Новизна исследования заключается в том, что автором выявлено отсутствие единообразного понимания соблюдения и исполнения ведомственных нормативных актов как форм их реализации. По результатам исследования автор предлагает собственную интерпретацию соблюдения и исполнения ведомственных нормативных актов. Используя различные виды ведомственных нормативных актов, автор обосновывает, в каких из них возможно закрепление условий соблюдения и исполнения, а в каких эти условия пересекаются.

Ключевые слова:

Ведомственные нормативные акты, реализация права, нормативность, юридическая сила, соблюдение, исполнение, контроль, надзор.

Специфическая роль ведомственных нормативных актов в процессе реализации права получила осмысление в отечественной правовой теории как конкретизация права, выраженного в законах. С.С. Алексеев выделял три формы реализации права: соблюдение запретов, исполнение обязанностей, использование субъективного права [1]. В.В. Лазарев отмечает, что реализация права подразумевает деятельность, согласованную с выраженной в законе волей. При этом по характеру правореализующих действий, обусловленных содержанием правовой нормы, он выделяет четыре формы реализации права: соблюдение, исполнение, использование и применение нормативных правовых актов [2]. Аналогично рассуждает М.Н. Марченко, отмечая, что реализацией права охватывается как воплощение правовых предписаний в поведении людей, так и конечный результат правового регулирования – достижение соответствия между требованием совершить определенный поступок (воздержаться от его совершения) и суммой фактических действий участника правоотношения [3]. Исходя из изложенного, формы реализации ведомственных норматив-

ных актов могут быть определены как основные направления осуществления конкретизированных в их положениях норм действующего законодательства, отражающих правовую позицию органа исполнительной власти, разработавшего и принявшего указанный нормативный акт.

Соблюдение получило научное осмысление как пассивная форма реализации права [4], воздержание от совершения запрещенными правовыми нормами действий [5] или их несовершение [6], либо активные действия субъектов правоотношений [7], пределы их правомерного поведения [8]. Анализ элементов соблюдения норм права позволил разграничить его элементы в зависимости от статуса субъекта правоотношения: для должностных лиц государственных органов это выполнение совокупности действий, на совершение которых они уполномочены законом, а для граждан – пассивное (правомерное) поведение, через которое реализуются нормы соответствующих отраслей права [9]. Из этого следует, что субъект правоотношения может придерживаться не только пассивного поведения. Одновременно ключевым

понятием, с которым соблюдение правовых норм получает системную взаимосвязь, является законность как общеправовой принцип, реализующийся в деятельности всех субъектов правоотношений. На практике это означает, что соблюдение норм права выступает объектом контрольно-надзорной деятельности.

Специфика соблюдения ведомственных нормативных актов может быть рассмотрена с учетом следующих обстоятельств. Во-первых, представляется правильным разграничить соблюдение ведомственных нормативных актов различными субъектами, которыми адресованы закрепленные в них предписания. Во-вторых, необходимо определить пределы контрольно-надзорной деятельности, которая охватывает именно ведомственный нормативный акт. Предложенный подход позволит выявить теоретическую основу механизма соблюдения ведомственных нормативных актов. Следует отметить, что дифференциация исполнения, использования и соблюдения как форм реализации права на базе такого критерия, как способ правового регулирования (запрет, дозволение, предписание) [10], представляется нуждающейся в уточнении. Ведомственный нормативный акт, конкретизируя положения закона, может использовать различные комбинации этих способов. Кроме того, разный статус субъектов, поведение которых определяется в содержании ведомственного нормативного акта, может предполагать использование как одного из способов правового регулирования, так и всей совокупности. Придерживаясь объема предписанного в нормативном акте поведения, участник правоотношения может действовать как в рамках дозволения, так и в рамках запрета или предписания. Имеет значение только то обстоятельство, что он не выходит за границы предписанного.

Ведомственные нормативные акты принимаются органами исполнительной власти, деятельность которых носит подзаконный характер. Анализ ведомственных нормативных актов позволяет сделать вывод, что в 42% из них предусматривались конкретные положения, относящиеся к соблюдению как к форме их реализации, а в 58% имела место комбинация соблюдения и исполнения. Соглашаясь с тем, что исполнительная власть организует практическое выполнение законов [11], следует обратить внимание на то, что в содержании ведомственного нормативного акта могут быть определены пределы его соблюдения субъектами, наделенными властно-распорядительными полномочиями, либо не наделенными ими. Это представляется логичным, поскольку в тексте ведомственного нормативного акта должны быть четко определены как субъекты, обеспечивающие его реализацию, так и особенности их взаимодействия с гражданами и организациями.

При этом современной тенденцией ведомственного нормотворчества является создание прозрачного меха-

низма такого взаимодействия. В этих целях регламентируется деятельность по предоставлению государственных услуг, причем создание детализированной и прозрачной системы справедливо признается соответствующим общественной потребности [12]. Например, административные регламенты предоставления государственных услуг устанавливают последовательность административных процедур и сроки, в течение которых эти процедуры должны быть произведены. При этом получателями услуг являются преимущественно физические лица (граждане РФ, иностранные граждане, лица без гражданства), юридические лица, либо должностные лица. Перечень органов, предоставляющих услугу, может быть ограниченным, если полномочия по ее оказанию не могут быть переданы в субъекты федерации. Например, государственные услуги, относящиеся к сфере деятельности МВД России, предоставляются должностными лицами территориальных органов МВД России на региональном уровне.

Соблюдение как форма реализации ведомственного нормативного акта отражается в содержании административных регламентов и применительно к описанию результатов оказания услуги, сроков ее предоставления должностными лицами государственных органов, к условиям предоставления услуги (условия ожидания, рабочее место сотрудника, доступность для маломобильных групп населения). В отношении заявителя административные регламенты устанавливают обязательные к соблюдению правила, связанные с объемом предоставляемых для предоставления услуги документов.

Такая диспропорция связана с тем, что реализующаяся в современный период концепция создания механизма предоставления государственных услуг по европейскому образцу государства "сервисного типа" [13] предполагает в отношении публичных услуг покровительственное отношение к заявителям и создание им режима наибольшего благоприятствования. На должностных лицах органов исполнительной власти как субъектов, наделенных властными полномочиями, возлагается большой объем требований, обязательных к соблюдению, поскольку при оказании государственной услуги они могут пользоваться широким перечнем информационных источников, что лишает смысла запрашивать дополнительные сведения от заявителей. Кроме того, инициатором оказания публичной услуги является гражданин, в интересах которого действует в данном случае должностное лицо.

В силу того, что видовая классификация ведомственных нормативных актов представлена, согласно п. 2 Правил подготовки нормативных правовых актов федеральных органов исполнительной власти и их государственной регистрации, приказами, постановлениями, распоряжениями, правилами, инструкциями и положениями, не-

обходимо рассмотреть особенности их структуры, определяющие условия их соблюдения. При этом автором исследована особая группа ведомственных нормативных актов, а именно те из них, которые, как и административные регламенты, относятся к сфере регулирования отдельных видов услуг социального назначения (медицинской помощи, нотариальных действий, благоустройства). Необходимость такой выборки представляется обоснованной вследствие широкого круга субъектов соответствующих правоотношений, общесоциального значения названных услуг и наличия возможности выделить в структуре нормативных актов элементы механизма соблюдения как формы их реализации.

Так, условия соблюдения могут быть четко выделены в отношении правил, инструкций и положений. В приказах, постановлениях и распоряжениях используемая юридическая техника в большей степени ориентирует правоприменителя на условия исполнения. В пользу этого говорит и семантическое сравнение названных понятий [14].

Например, Минздравсоцразвития России утверждены Правила обязательного медицинского страхования [15]. В них предусмотрены единые требования к полису обязательного медицинского страхования. Это означает, что соблюдение указанных правил в этой части подразумевает создание страхового полиса единого образца и делает невозможным оформление полисов иным способом. Иные положения названных правил (порядок осуществления страховых выплат, порядок ведения реестров медицинских организаций, оказывающих медицинскую помощь в системе обязательного медицинского страхования) создают не столько условия соблюдения, сколько условия исполнения.

Более сложный механизм формирования условий, относящихся к соблюдению ведомственных нормативных актов, может быть проиллюстрирован на примере тех из них, которые носят комплексный характер. Так, Нормы и правила проектирования комплексного благоустройства на территории города Москвы [16] устанавливают основные параметры и минимальное сочетание элементов благоустройства на различных городских территориях. Исходя из этого, их соблюдение обязательно в четырех блоках правоотношений: проектирование, экспертиза проектов, контроль за осуществлением мероприятий благоустройства на территории города, эксплуатация благоустроенных территорий. В связи с различной природой этих правоотношений и особенностями деятельности по благоустройству условиями соблюдения рассматриваемого нормативного акта является следование предписаниям большого количества строительных, санитарных, региональных норм, а также государственных стандартов. Механизм исполнения этих предписаний не определен. Из этого следует, что приоритетной формой

реализации указанного ведомственного нормативного акта является его соблюдение.

Инструкция как ведомственный нормативный акт может содержать специфические условия соблюдения. Например, Инструкция о порядке совершения нотариальных действий главами местных администраций поселений и муниципальных районов и специально уполномоченными должностными лицами местного самоуправления поселений и муниципальных районов [17], в первую очередь, ограничивает круг этих действий до 5 позиций. Существенное сужение, по сравнению с перечнем, включенным в компетенцию нотариусов, объясняется особенностями статуса уполномоченных инструкцией лиц и условиями, в которых они приобретают право на совершение нотариальных действий. Иными словами, в инструкции может быть предписано совершение ограниченного перечня действий, и первым условием ее соблюдения выступает невыход уполномоченным субъектом за рамки предписанных действий. Другим условием является установление закрытого перечня оснований для отказа в совершении нотариального действия. Это служит гарантией соблюдения законодательства о нотариате, а оформление отказа согласно положениям инструкции, – гарантией соблюдения самой инструкции.

Положения как ведомственные нормативные акты могут прямо указывать на установление в них комплекса правил, обязательных для соблюдения. Например, Положение об организации оказания специализированной, в том числе высокотехнологической, медицинской помощи [18], содержит условия, определяющие правомочность ее оказания медицинскими учреждениями государственной и частной системы здравоохранения. Иными словами, соответствующие медицинские услуги могут оказываться только субъектами, соответствующими таким требованиям (лицензия, оборудование, квалификация персонала). Далее, в названном положении предусмотрены условия оказания медицинской помощи, относящиеся к имеющемуся у пациента заболеванию, а также требования, предъявляемые к медицинскому заключению. Таким образом, в отсутствие указания на последовательность действий медицинского персонала, совокупность названных условий определяет механизм соблюдения ведомственного нормативного акта.

Правила, инструкции и положения утверждаются приказом главы соответствующего ведомства и являются приложениями к нему. Однако непосредственно в тексте таких приказов можно выявить только отдельные элементы, относящиеся к форме его реализации.

На основании изложенного, особенности соблюдения ведомственных нормативных актов как формы их реализации могут определяться совокупностью их положений, содержащих предписания, адресованные правоприме-

нителю или субъекту правоотношений, при отсутствии механизма действий, которые должны быть ими совершены, и несовершенство которых может служить основанием для применения к ним мер юридической ответственности. Однако в условиях развитого механизма осуществления контроля и надзора складывается ситуация, в которой предметом контрольно-надзорных мероприятий оказывается не только исполнение ведомственного нормативного акта, но и правильность соблюдения его предписаний.

В свою очередь, исполнение ведомственных нормативных актов как форма их реализации отличается от соблюдения выраженным приоритетом совершения активных действий, выражающих четкое воспроизведение установленных правовых предписаний. В отечественной литературе исполнение нормативных правовых актов рассматривается с учетом их распорядительного [19] или властного [20] характера, принадлежности к актам управления [21], необходимости разумного сочетания элементов принуждения и поощрения [22]. С учетом изложенного, можно определить исполнение ведомственных нормативных актов как такую форму их реализации, которая побуждает субъекта правоотношения к совершению активных действий, направленных на осуществление установленных правовых предписаний. Как и в структуре условий соблюдения, в данном случае процесс реализации ведомственного правового акта может связываться с установлением срока исполнения, периодичности совершения названных активных действий, либо с определением их объема.

Далее представляется необходимым рассмотреть особенности исполнения ведомственных нормативных актов различных видов. Во-первых, таких, для которых характерно сочетание элементов исполнения и соблюдения (как правило, это инструкции, носящие организационный характер и предназначенные для упорядочения реализации положений действующего законодательства). Во-вторых, административные регламенты, в которых, как уже говорилось выше, элементы соблюдения и исполнения разграничены посредством установления стандартов предоставления государственных услуг.

В ведомственных нормативных актах таких видов, как правила, инструкции, положения, содержательная часть, относящаяся к исполнению как к форме их реализации, может быть отражена относительно подробно (46% изученных нормативных актов), схематично (43%) или не отражена совсем (11%). Например, в Инструкции об организации работы учреждений и органов уголовно-исполнительной системы с ходатайствами осужденных о помиловании [23] предусмотрено, что начальник учреждения, исполняющего наказание, несет ответственность за соблюдение осужденным установленного порядка представления необходимой документации, а также за

полноту и достоверность представленных документов (п. 6). Из этого следует, что на осужденного как сторону правоотношения распространяются условия соблюдения ведомственного нормативного акта. Тогда как должностное лицо учреждения УИС наделяется обязанностями по его исполнению, и добросовестность исполнения этих обязанностей может являться основанием для наступления юридической ответственности. Одновременно в отношении должностных лиц учреждений УИС предусмотрены обязанности по информированию осужденного о результатах рассмотрения ходатайства, ведению информационной сводки, взаимодействию с ФСИН России. Последствия неисполнения этих обязанностей подразумевают привлечение должностных лиц к дисциплинарной ответственности. Но непосредственно в положениях инструкции этот вопрос не получил однозначного разрешения. В данном случае организационная направленность инструкции сближает ее исполнение с другими формами реализации, прежде всего, с использованием и применением. Из этого следует, что формы реализации ведомственных нормативных актов имеют тенденцию к множественному сочетанию в рамках одного и того же акта.

В административных регламентах, устанавливающих порядок исполнения государственной функции, перечень исполнителей является ограниченным (например, это характерно для государственных услуг, предоставляемых МВД России и его территориальными органами). Требования, адресованные к получателям государственных услуг, скорее относятся к сфере соблюдения, нежели к исполнению как к форме реализации положений ведомственного нормативного акта. Например, Административный регламент по предоставлению государственной услуги по выдаче справок о наличии (отсутствии) судимости и (или) факта уголовного преследования либо о прекращении уголовного преследования [24] содержит специальный раздел о составе и последовательности административных процедур. Всего в нем предусмотрено 6 административных процедур, и в отношении каждой установлен особый порядок исполнения, включающий предельный срок, в который оно должно быть произведено. Раздел IV регламента предусматривает 3 вида контроля за его исполнением: текущий, плановый и внеплановый. При этом должностные лица, участвующие в административных процедурах, несут персональную ответственность за своевременность и качество предоставления государственной услуги. Аналогично построены иные административные регламенты, принятые по вопросам предоставления государственных услуг.

Таким образом, административные регламенты – при новом подходе, связанном со стандартизацией государственных услуг в контексте их соблюдения, по механизму исполнения построены достаточно традиционно, с использованием возможной ответственности как последствия неисполнения или ненадлежащего исполнения.

С учетом изложенного, разумным представляется разграничить сферу соблюдения и исполнения ведомственных нормативных актов следующим образом. Во-первых, законодательно закрепить уровни компетенции федеральных органов исполнительной власти в части принятия актов, непосредственно конкретизирующих положения закона, либо развивающих соответствующие положения, принятые высшим органом исполнительной власти. Во-вторых, использовать унифицированные наименования ведомственных нормативных актов, реали-

зация которых осуществляется в форме только соблюдения или только исполнения. В-третьих, в конструкции нормативного акта, реализация которого осуществляется в сочетании названных форм, строго придерживаться в рамках соответствующих блоков элементов соблюдения и элементов исполнения. Предложенная конструкция при ее практической реализации позволит систематизировать ведомственные нормативные акты и применять их в четком соответствии с положениями закона, на базе которого они построены.

ЛИТЕРАТУРА

1. Теория государства и права: учебник для юридических вузов и факультетов / под ред. С.С. Алексеева. – М.: Норма, 1998. – 524 с.
2. Проблемы общей теории права и государства: учебник для вузов / под общ. ред. В.С. Нерсисянца. – М.: Норма, 2004. – 516 с.
3. Общая теория государства и права: академический курс: в 3 т. – М.: Норма, 2007. – Т. 2. – 624 с.
4. Осипов А.В. Соблюдение норм советского права как форма их реализации : дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.01. – Саратов, 1980. – 199 с.
5. Матузов Н.И., Малько А.В. Теория государства и права: учебник. – М.: Юрист, 2007. – 512 с.
6. Назаров С.Н. Соотношение форм реализации права и функции надзора прокуратуры // История государства и права. – 2008. – № 6. – С. 3–5.
7. Осипов М.Ю. Понятие и основные формы реализации права // Современное право. – 2010. – № 2. – С. 8–10.
8. Саенко И.С. Реализация норм административного права: авторский взгляд, основанный на результатах предшествующих исследований // Административное право и процесс. – 2013. – № 12. – С. 15–19.
9. Маликов М.Ф. Гносеологические основы реализации права. Т. 3. – Уфа: АН РБ, Гилем, 2012. – 526 с.
10. Сенников И.В. Использование права как форма непосредственной реализации юридических норм : дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.01. – Нижний Новгород, 2003. – 177 с.
11. Кучерова Т.Е. Нормативные акты федеральных органов исполнительной власти (вопросы общей теории) : дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.01. – М., 2006. – 191 с.
12. Буряга В.О. Административный регламент в сфере реализации исполнительной власти в Российской Федерации : дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.14. – М., 2009. – 176 с.
13. Кравченко А.Г. Сервисное государство: проблемы формирования интерактивной бюрократии // Вестник Владивостокского гос. ун-та экономики и сервиса. – 2013. – № 5. – С. 122–127.
14. Писаренко М.С. Коммуникативно-прагматическая и структурно-семантическая характеристика текста инструкции : дис. канд. филол. наук: 10.02.04. – Белгород, 2009. – 140 с.
15. Правила обязательного медицинского страхования : утв. приказом Минздравсоцразвития РФ от 28.02.2011 № 158н (по сост. на 20.11.2013) // Рос. газ. – 2011. – 5 мар.
16. Нормы и правила проектирования комплексного благоустройства на территории города Москвы : утв. пост. Правительства г. Москвы от 06.08.2002 № 623-ПП (по сост. на 11.07.2006) // Вестник Мэра и Правительства Москвы. – 2002. – № 36.
17. Инструкция о порядке совершения нотариальных действий главами местных администраций поселений и муниципальных районов и специально уполномоченными должностными лицами местного самоуправления поселений и муниципальных районов : утв. приказом Минюста России от 27.12.2007 № 256 // Рос. газ. – 2008. – 11 янв.
18. Положение об организации оказания специализированной, в том числе высокотехнологичной, медицинской помощи : утв. приказом Минздрава России от 02.12.2014 № 796н // Рос. газ. – 2014. – 13 фев.
19. Тихомиров Ю.А. Конституция, закон, подзаконный акт. – М.: Юрид. лит., 1994. – 136 с.
20. Лазарева В.А. К вопросу о соотношении акта официального нормативного толкования и нормативно-правового акта // Юридическая наука и правоохранительная практика. – 2010. – 2. – С. 91–104.
21. Вопленко Н.Н. Официальное толкование норм права. – М.: Юрид. лит., 1976. – 118 с.
22. Лазарев В.В. Применение советского права. – Казань: изд-во Каз. Ун-та, 1972. – 200 с.
23. Инструкция об организации работы учреждений и органов уголовно-исполнительной системы с ходатайствами осужденных о помиловании : утв. приказом Минюста России от 08.04.2015 № 83 // СПС "Консультант плюс" [электронный ресурс] – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=178070;fld=134;dst=100010,0;rnd=0.16951239155605435> – Загл. с экрана.

"ПЕРЕВОЗКА" И "ТРАНСПОРТИРОВКА" КАК ЭЛЕМЕНТЫ ОБЪЕКТИВНОЙ СТОРОНЫ ПРЕСТУПЛЕНИЯ

"CARRIAGE" AND "TRANSPORTATION" AS ELEMENTS OF THE ACTUS REUS

I. Mosechkin

Annotation

The author investigates the justification for the simultaneous use such terms as "the carriage" and "the transportation" in the Criminal Code, due to their similar values. The author analyzes the article 187 "Illegal turnover of payments," which is included in the disposition one of the above terms.

Keywords: transportation, carriage, legal technology, blanket, interpretation.

Мосечкин Илья Николаевич

Ст. преподаватель

каф. уголовно-правовых дисциплин

Кировского филиала Московского

гуманитарно-экономического института,

г. Киров

Аннотация

Автором исследуется оправданность одновременного употребления в УК РФ таких терминов как "перевозка" и "транспортировка", ввиду их схожего значения. Анализируется статья 187 "Неправомерный оборот средств платежей", в диспозицию которой включен один из вышеперечисленных терминов.

Ключевые слова:

Транспортировка, перевозка, юридическая техника, бланкетность, толкование.

Современное общество не является статичным, а наоборот, подвергается постоянным преобразованиям, которые неизбежно сказываются на проявлениях его деятельности в самых различных сферах жизни. Преступность, представляя собой негативное социальное явление, совершенствуется, точно так же как и общество, развивая все более изощренные способы посягательства на объекты уголовно-правовой охраны. Законодатель, реагируя на подобные преобразования (в одних случаях своевременно, а в других – нет), вносит изменения в действующее уголовное законодательство. Таких изменений за последние несколько лет было сделано значительное количество. В то же время скорость принятия поправок в УК РФ, к сожалению, негативно сказывается на их качестве.

По справедливому мнению Н.Н. Маршаковой, при столь значительном количестве различных изменений в короткий период, законотворческий процесс нередко сопровождается множеством недостатков*.

* Маршакова Н.Н. Юридическая техника: понятие, виды, средства, основные функции и значение // Юридическая техника. - 2007. - №1. - С. 52-53.

Одним из таких недостатков является пренебрежение требованиями юридической техники. Законодателю, несомненно, известно, что правовая норма должна: во-первых, содержать в себе наиболее существенные признаки регулируемого общественного отношения, исключая

щие несущественные и малозначимые характеристики; во-вторых, не вступать в противоречие с другими нормами права; в-третьих, не дублировать смежные нормы соответствующей отрасли права; в-четвертых, не содержать, по возможности, оценочных (неконкретизированных) понятий; в-пятых, восприниматься однозначно всеми субъектами правоприменения и т.п.*.

* Гладких В. И. О некоторых негативных тенденциях современного уголовного законотворчества // Вестник университета (Государственный университет управления). 2012. №14-1. С. 232. (232-235).

Описание одного и того же явления, например, разными способами или формулировками, на первый взгляд может не казаться серьезным недостатком, однако такая ошибка создает излишнюю путаницу при применении нормы в гражданском, административном праве. Еще более серьезными могут быть последствия в уголовном праве, где практически каждое слово в предложении имеет значение, а каждое предложение может повлиять на судьбу человека. Не останавливаясь на детальном рассмотрении значения юридической техники в уголовном праве, лишь отметим, что данная сфера является достаточно хорошо изученной, и многими учеными ранее уже неоднократно обращалось внимание на те или иные нарушения ее правил*.

* Гладких В. И. Парадоксы современного законотворчества: критические заметки на полях Уголовного кодекса // Российский следователь. 2012. №11. С. 15-18.

Несомненно, законодателю известно о важности глубокой и полноценной проработки текстов законов, однако недостатки допускаются и по настоящее время.

Рассмотрим один из возможных примеров. В большинстве норм, предусматривающих уголовную ответственность за действия, связанные с перемещением того или иного предмета с одного места в другое, используется термин "перевозка". Толкование данного термина дается в Постановлении Пленума Верховного Суда РФ от 15.06.2006 № 14 "О судебной практике по делам о преступлениях, связанных с наркотическими средствами, психотропными, сильнодействующими и ядовитыми веществами", согласно которому под незаконной перевозкой следует понимать умышленные действия лица, которое перемещает предмет преступления из одного места в другое, в том числе в пределах одного и того же населенного пункта, с использованием любого вида транспорта или какого-либо объекта, применяемого в виде перевозочного средства*.

** Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 15.06.2006 N 14 (ред. от 30.06.2015) "О судебной практике по делам о преступлениях, связанных с наркотическими средствами, психотропными, сильнодействующими и ядовитыми веществами" // Российская газета. 2006. № 137.*

Настоящее толкование применяется не только к преступлениям, связанным с наркотическими средствами, психотропными, сильнодействующими и ядовитыми веществами, но и к другим составам, признаком которых является действие в виде перевозки. К ним относятся деяния, предусмотренные, в частности, статьями 127.1, 171.1, 186, 191 УК РФ и другими.

В то же время, в нескольких статьях УК РФ применяется термин "транспортировка", который также относится к действиям, в виде перемещения предмета из одного места в другое. В частности, данный термин содержится лишь в статьях 187, 247, 254 и 257 УК РФ. Возникает вопрос – оправданно ли применение двух разных формулировок, на первый взгляд, одного действия? В нескольких случаях, на этот вопрос можно ответить положительно. Диспозиции статей 247 и 254 УК РФ являются бланкетными и отсылают к ряду нормативных актов, в частности, к Федеральному закону от 10.01.2002 № 7-ФЗ (ред. от 29.12.2015) "Об охране окружающей среды"*.

** Федеральный закон от 10.01.2002 N 7-ФЗ (ред. от 29.12.2015) "Об охране окружающей среды" // Российская газета. 2002. №6.*

Несмотря на то, что в законе термин "транспортировка" не раскрывается, данным нормативным актом установлена обязанность по соблюдению требований к пере-

мещению радиоактивных веществ, ядерных материалов, химических веществ и т.п. Диспозиция ст. 257 УК РФ тоже является бланкетной, хотя и отсылает к иным нормативным актам, в которых также употребляется термин "транспортировка".

Таким образом, поскольку применение вышеназванных статей попросту невозможно без обращения к другим нормативным актам, использование формулировки "транспортировка" является оправданным, так как в противном случае, возникла бы коллизия между бланкетными нормами и нормами, к которым производится отсылка.

Однако иначе обстоит ситуация со статьей 187 УК РФ. Ее предыдущая редакция не охватывала действий в виде перевозки либо транспортировки. Однако после изменений, внесенных Федеральным законом от 08.06.2015 № 153-ФЗ "О внесении изменений в статью 187 Уголовного кодекса Российской Федерации", уголовно наказуемым действием, помимо прочего, стала транспортировка поддельных платежных карт, распоряжений о переводе денежных средств, документов или средств оплаты, а также электронных средств, электронных носителей информации, технических устройств, компьютерных программ, предназначенных для неправомерного осуществления приема, выдачи, перевода денежных средств*.

** Федеральный закон от 08.06.2015 N 153-ФЗ "О внесении изменений в статью 187 Уголовного кодекса Российской Федерации" // Российская газета. 2015. № 124.*

Диспозиция ст. 187 УК РФ также является бланкетной и обращается, например, к Федеральному закону от 27.06.2011 № 161-ФЗ "О национальной платежной системе" и другим актам гражданского законодательства, в которых, однако, термин "транспортировка" не раскрывается и не употребляется. Таким образом, использование данного термина в диспозиции вызывает недоумение и демонстрирует пренебрежение требованиями юридической техники в уголовном праве. Такая формулировка, на наш взгляд, попросту нарушает принцип системности уголовного законодательства.

Тем не менее, сам факт охвата действующей редакцией ст. 187 УК РФ новых форм преступной деятельности и предметов преступного посягательства является положительным, в связи с чем, необходима лишь небольшая корректировка диспозиции, с целью приведения ее в соответствие с требованиями юридической техники и системой уголовного законодательства. Для этого заменить термин "транспортировка" на термин "перевозка", который является более традиционным для описания такого рода действий.

Таким образом, на наш взгляд, часть первая статьи 187 УК РФ должна выглядеть следующим образом:

1. Изготовление, приобретение, хранение, перевозка в целях использования или сбыта, а равно сбыт поддельных платежных карт, распоряжений о переводе денежных средств, документов или средств оплаты (за исключением случаев, предусмотренных статьей 186 настоящего

Кодекса), а также электронных средств, электронных носителей информации, технических устройств, компьютерных программ, предназначенных для неправомерного осуществления приема, выдачи, перевода денежных средств, –

Именно такая формулировка приведет ст. 187 УК РФ в соответствие с требованиями юридической техники и позволит избежать возможных коллизий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гладких В. И. О некоторых негативных тенденциях современного уголовного законодательства // Вестник университета (Государственный университет управления). 2012. №14–1. С. 232–235.
2. Гладких В. И. Парадоксы современного законодательства: критические заметки на полях Уголовного кодекса // Российский следователь. – 2012. – №11. – С. 15–18.
3. Маршакова Н.Н. Юридическая техника: понятие, виды, средства, основные функции и значение // Юридическая техника. 2007. №1. С. 52–59.
4. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 15.06.2006 N 14 (ред. от 30.06.2015) "О судебной практике по делам о преступлениях, связанных с наркотическими средствами, психотропными, сильнодействующими и ядовитыми веществами" // Российская газета. 2006. № 137.
5. Федеральный закон от 08.06.2015 N 153–ФЗ "О внесении изменений в статью 187 Уголовного кодекса Российской Федерации" // Российская газета. 2015. № 124.
6. Федеральный закон от 10.01.2002 N 7–ФЗ (ред. от 29.12.2015) "Об охране окружающей среды" // Российская газета. 2002. №6.

© И.Н. Мосечкин, (Weretowelie@gmail.com), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,

МАЙНЕКС
ЦЕНТРАЛЬНАЯ АЗИЯ
2016

**7-й ГОРНОПРОМЫШЛЕННЫЙ
ФОРУМ И ВЫСТАВКА**

ИНВЕСТИЦИИ - ТЕХНОЛОГИИ - РЕГУЛИРОВАНИЕ

19 - 21 апреля 2016
Астана, Казахстан

РЕКЛАМА

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СПОСОБОВ И МЕСТ РАСПРОСТРАНЕНИЯ РЕКЛАМЫ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ

LEGAL REGULATION OF METHOD AND PLACE OF DISTRIBUTION OF ADVERTISING MEDICINES

E. Reznikova

Annotation

The article analyzed the legislation regarding the advertising of medicines in particular their method and place of distribution. According to the search were formulated conclusions about changes and additions to the existing legislation regarding the advertising of medicines.

Keywords: advertising, pharmaceutical worker, medical worker, veterinarians, medicines, specialized edition.

Резникова Екатерина Викторовна
Аспирант,
Российский Университет
Дружбы Народов, г. Москва

Аннотация

В статье были проанализированы нормы права, регламентирующие: положения о местах и способах распространения рекламы определенных видов лекарственных средств; положения о тех лекарственных препаратах, в отношении которых не применяется часть специальных требований к рекламе в виду специфичности места и способа ее распространения. По результатам исследования были сформулированы выводы о внесении изменений и дополнений в действующее законодательство.

Ключевые слова:

Реклама, фармацевтический работник, медицинский работник, ветеринарный работник, лекарственное средство, специализированное издание.

На сегодняшний день, требования государства к правовому регулированию рекламы лекарственных средств (далее по тексту – ЛС) должны определяться стремлением, с одной стороны, обеспечить возможность правильного и осознанного выбора того или иного лекарственного препарата, а с другой стороны, с достаточной степенью надежности обеспечить безопасность лечения и самолечения [1]. В связи, с чем информация о некоторых лекарственных препаратах должна быть доступна только определенной публике (медицинским, фармацевтическим и ветеринарным работникам), имеющей необходимые знания и квалификацию для адекватного понимания последней и возможности ее применения.

Ограничения в рекламе ЛС предусмотрены ч. 5, 7–9 ст.24 Федерального закона Российской Федерации от 13 марта 2006 года № 38–ФЗ (ред. от 08 марта 2015 года) "О рекламе" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01 октября 2015 года) (далее по тексту – ФЗ "О рекламе") не распространяются в местах проведения медицинских или фармацевтических выставок, семинаров, конференций и иных подобных мероприятий, а также в предназначенных для медицинских и фармацевтических работников специализированных печатных изданиях, и на иную рекламу, потребителями которой являются исключительно медицинские и фармацевтические работники [2].

Таким образом, во избежание применения административного законодательства за несоблюдение требований, предписанных вышеуказанными нормами, местом распространения рекламы должны быть – медицинские или фармацевтические выставки, семинары, конференции и иные подобные мероприятия, а способом распространения рекламы – специализированные печатные издания, предназначенные для медицинских и фармацевтических работников.

Хотелось бы отметить, что сферой применения Федерального закона Российской Федерации от 12 апреля 2010 года № 61–ФЗ (ред. от 14 декабря 2015 года) "Об обращении лекарственных средств" (далее по тексту – ФЗ "Об обращении лекарственных средств") выступают отношения, возникающие при обращении лекарственных средств на территории Российской Федерации. При этом, ч. 1 ст. 4 указанного закона подчеркивает, что лекарственные средства – вещества или их комбинации, вступающие в контакт с организмом человека или животного [3]. Таким образом, данное определение иллюстрирует взаимосвязь лекарственных средств не только с человеком, но и с животными, а, следовательно, и с ветеринарией.

Стоит заметить, что ФЗ "О рекламе" не упоминает ветеринарные научные мероприятия, ветеринарные печат-

ные издания и ветеринарных работников. Тогда как, ст. 67 ФЗ "Об обращении лекарственных средств" содержит положение о том, что информация о лекарственных препаратах, отпускаемых по рецепту на лекарственный препарат, должна содержаться только в специализированных изданиях, предназначенных для медицинских, фармацевтических, ветеринарных работников [3].

Понятие медицинского и фармацевтического работников раскрывается в ст. 2 Федерального закона Российской Федерации от 21 ноября 2011 года № 323-ФЗ (ред. от 14 декабря 2015 года) "Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации" [4], а понятие ветеринарного работника логически вытекает из ст. 4 Закона Российской Федерации от 14 мая 1993 № 4979-1 (ред. от 13 июля 2015 года) "О ветеринарии" (с изм. и доп., вступ. в силу с 24 июля 2015 года) [5].

На основании вышеизложенного, считаем необходимым внести соответствующие изменения в ФЗ "О рекламе".

Если говорить о тех же нормах ФЗ "О рекламе", которые регламентируют положения о возможности неприемлемости специальных требований к рекламе ЛС (ч.5 и 7 ст. 24) и, напротив, о возможности применения рекламы определенных ЛС (рецептурные, ЛС содержащие психотропные вещества и т.п.) (ч.8,9 ст. 24) в виду специфики аудитории, считаем необходимым обратить внимание, и на способ распространения подобной рекламы.

Так, ст. 67 ФЗ "Об обращении лекарственных средств" не говорит ничего о специализированных печатных изданиях [3], в отличие от ст. 24 ФЗ "О рекламе" [2], а напротив содержит положения об изданиях в общем [3]. При этом, определения печатного и электронного изданий согласно ч.1 ст.5 Федерального закона Российской Федерации от 29 декабря 1994 года № 77-ФЗ (ред. от 05 мая 2014 года) "Об обязательном экземпляре документов" практически идентичны и имеют общие критерии: оба издания проходят редакционно-издательскую обработку и имеют выходные сведения [6].

На наш взгляд, в целях унификации законодательных норм и сокращения норм отсылочного характера, считаем необходимым внести изменения в ч.5, 7-9 ст. 24 ФЗ "О рекламе" употребив словосочетания "специализированные издания", исключая при этом, печатные издания. Подобного рода изменения развеют сомнения в отношении того – является ли специализированный сайт в сети Интернет надлежащим ресурсом для размещения рекламы или издания все-таки должны быть печатными.

Более того, реалии фармацевтического маркетинга демонстрируют повсеместное создание отдельных сай-

тов, посвященных рецептурному препарату и в частности рекламе последнего. Подобного рода сайты, по мнению рекламодателя, предназначены исключительно для специалистов, что свидетельствует их подтверждение при авторизации на сайте: "Я понимаю, что информация на данном сайте предназначена только для специалистов, и подтверждаю, что являюсь медицинским (аптечным) работником". А в ряде случаев размещается надпись "Информация на данном сайте предназначена только для специалистов" [7].

Имеется также позиция ФАС России, где последняя оказала поддержку выводам фармацевтической компании, которая отстаивала позицию о правомерности размещения рекламы препарата, отпускаемого по рецепту врача на своем сайте, ориентированном на специалистов здравоохранения. В подобном решении разъясняется, что наличие обращения исключительно к фармацевтическим, медицинским работникам соответствует значению ч. 8 ст. 24 ФЗ "О рекламе" (Определение о прекращении производства от 21 января 2014 г. по делу N 3-24-86/00-08-13) [8].

То есть, по мнению ФАС России помимо специализированного сайта, где происходит промоция ЛС, реклама рецептурного препарата может быть распространена и на сайте самой фармацевтической компании, если при этом, будет отражено обращение к медицинским и фармацевтическим работникам.

К сожалению, законодательство и существующая действительность, никак не могут повлиять на ограниченность доступа к специализированным изданиям и сайтам, предназначенных для определенной аудитории.

Так, например, любое лицо может ознакомиться со специализированными печатными изданиями в библиотеках, а также ответить на все вопросы всплывающих окон специализированных сайтов, посвященных рецептурным препаратам и тем самым, ознакомиться с необходимой информацией [7].

На основании вышеизложенного, можно сформулировать следующие выводы исследования:

- ◆ необходимо внести дополнение в ст. 4 ФЗ "Об обращении лекарственных средств" в виде определения ветеринарного работника;

- ◆ в ст. 24 ФЗ "О рекламе" необходимо внести дополнение в: а) разновидность мест проведения выставок, семинаров, конференций и иные подобных мероприятий, предназначенных не только для медицинских и фармацевтических работников, но и для ветеринарных работников; б) способы распространения рекламы – специализированные печатные издания, предназначенные для медицинских, фармацевтических и ветеринарных работ-

ников;

◆ при этом, ст. 24 ФЗ "О рекламе" также требует внесение изменений на предмет исключения из статьи

понятия "печатного издания", и использование словосочетания – "специализированные издания", что включает в себя и печатные и электронные издания.

ЛИТЕРАТУРА

1. Милушин М.И. Проблемы правового регулирования рекламы лекарственных средств. // Медицинское право, 2003, №4.
2. Федеральный закон Российской Федерации от 13 марта 2006 года № 38-ФЗ (ред. от 08 марта 2015 года) "О рекламе" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01 октября 2015 года) // "Российская газета", № 51, 15 марта 2006 года.
3. Федеральный закона Российской Федерации от 12 апреля 2010 года № 61-ФЗ (ред. от 14 декабря 2015 года) "Об обращении лекарственных средств" // "Российская газета", № 78, 14 апреля 2010 года.
4. Федеральный закон Российской Федерации от 21 ноября 2011 года № 323-ФЗ (ред. от 14 декабря 2015 года) "Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации" // "Российская газета", № 263, 23 ноября 2011 года.
5. Закон Российской Федерации от 14 мая 1993 № 4979-1 (ред. от 13 июля 2015 года) "О ветеринарии" (с изм. и доп., вступ. в силу с 24 июля 2015 года) // "Ведомости СНД и ВС РФ", 17 июня 1993 года, № 24, ст. 857.
6. Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 1994 года № 77-ФЗ (ред. от 05 мая 2014 года) "Об обязательном экземпляре документов" // "Собрание законодательства РФ", 02 января 1995 года, № 1, ст. 1.
7. Львова Е. Реклама рецептурных лекарств: границы дозволенного // Конкуренция и право. 2011. N 1. С. 50 – 55.
8. Мамаева А. Где заканчивается информация и начинается реклама? Методы фармацевтических компаний по продвижению рецептурных препаратов // Конкуренция и право. 2015. N 4. С. 48 – 52.

© Е.В. Резникова, (katyushka_r@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,

24-27 мая
Уфа-2016






РЕКЛАМА

Газ. Нефть. Технологии

XXIV международная выставка

Место проведения
ВДНХ ЭКСПО
ул. Менделеева, 158



#ГАЗНЕФТЬТЕХНОЛОГИИ #БВК
www.gntexpo.ru



БАШКИРСКАЯ
ВЫСТАВОЧНАЯ
КОМПАНИЯ

(347) 246 41 77, 246 41 93
e-mail: gasoil@bvkepo.ru

ДИНАМИКА И ТЕНДЕНЦИИ ПРЕСТУПНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ в конце XX - начале XXI в.в.

THE DYNAMICS AND TRENDS OF CRIME IN RUSSIA in the end of XX century and beginning of XXI century

D. Semenov

Annotation

In 2016, Russia entered in a state of economic crisis and decline of standard of living. Such factors affect the state of crime. In 2014, reduction in the number of registered crimes has slowed greatly, and in 2015 the first time since 2006 was recorded an increase of this number. The article by comparing statistical data found that the number of registered crimes is not always a reliable indicator of the actual level of crime, since registration discipline can abruptly increase and decrease. Growth in the number of reported crimes in January–November 2015, has more to do with an increase in actual crime than the economic crisis.

Keywords: criminality, rate of crime, increase of crime, economic crisis, standard of living, law enforcement.

Семёнов Даниил Александрович
Магистр юриспруденции,
Санкт–Петербургская городская
коллегия адвокатов

Аннотация

Россия вошла в состоянии экономического кризиса и снижения уровня жизни. Такие факторы сказываются на состоянии преступности. В 2014 г. снижение количества зарегистрированных преступлений сильно замедлилось и в 2015 г. впервые с 2006 г. был зарегистрирован рост этого количества. В статье путём сравнения статистических данных установлено, что количество зарегистрированных преступлений не всегда является надёжным показателем реального уровня преступности, поскольку регистрационная дисциплина может как резко повышаться, так и резко снижаться. Рост количества зарегистрированных преступлений в январе–ноябре 2015 г. в большей степени связан с ростом фактической преступности, чем с экономическим кризисом.

Ключевые слова:

Преступность, уровень преступности, рост преступности, экономический кризис, уровень жизнь, правоохранительные органы.

В новый 2016 г. Россия вошла в состоянии экономического кризиса и снижения уровня жизни. Известно, что эти факторы сказываются на преступности, так как усугубление одних отрицательных общественных явлений влечёт за собой усугубление других. В условиях снижения доходов от трудовой деятельности некоторые граждане переходят на иные, в том числе криминальные способы их получения. Для анализа воздействия этих факторов на преступность необходимо изучить тенденции, имевшие место на современном ветке её развития. Целесообразно взять за точку отсчёта 1985 г. – один из годов, перед "криминальной революцией" конца 1980–х – начала 1990–х г.г. XX века.

Мониторинг данных о зарегистрированных преступлениях осуществляется различными исследователями. В журнале НИУ ВШЭ "Демоскоп weekly" публикуются статьи к.э.н. Екатерины Щербаковой о динамике зарегистрированных за прошедший год преступлений. В статье по итогам 2014 г. было отмечено, что снижение преступности в РФ замедлилось. Число зарегистрированных преступлений выросло в РФ с 1,8 млн в 1990 г. до 2,8 млн в 1992–1993 г.г., а затем, после некоторого снижения в 1997–1998 г.г., – почти до 3,0 млн в 1999–2001 г.г. После значительного спада, наблюдавшегося в 2002 г. и

во многом связанного со вступлением в силу УПК РФ, рост преступности в РФ возобновился. В 2006 г. было зарегистрировано наибольшее за время наблюдения число преступлений – 3855 тыс. против 2526 тыс. в 2002 г. (за 4 года оно увеличилось в 1,5 раза, а по сравнению с 1990 г. – в 2,1 раза). В последующие годы число зарегистрированных преступлений устойчиво снижалось, опустившись в 2014 г. до 2166 тыс. преступлений (без учёта преступлений, зарегистрированных в КФО), что на 1,8% меньше, чем в 2013 г. Это наименьшее снижение после 2006 г., по сравнению с которым число зарегистрированных в 2014 г. преступлений сократилось на 44%, оказавшись ниже значений показателя в течение периода, начиная с 1991 г. (рис. 1). В 2015 г. появились признаки роста преступности – по данным за первые 7 месяцев, зарегистрировано 1331,9 тыс. преступлений, что на 4,9% больше, чем за тот же период 2014 г. [6].

В статье упоминается, что уровень преступности является индикатором благополучия общества. По данным Росстата, общий уровень количества зарегистрированных преступлений в РФ, снизившийся в первые годы перестройки (до 814 на 100 тыс. чел. постоянного населения в 1987 г.), стал быстро и устойчиво повышаться с



Рисунок 1. Общее число зарегистрированных преступлений и лиц, потерпевших в результате преступных посягательств в РФ, тысяч человек и в расчете на 100 тыс. человек постоянного населения, 1985-2014 г.г. [6]

конца 1980-х г.г. Повышение преступности совпадало с периодами усиления кризисных явлений в социально-экономической жизни общества 1990–1993 г.г. и 1998–1999 г.г., а в периоды относительной стабильности наблюдалось снижение.

Важную роль в изменении тенденций нелатентной преступности играет реформирование законодательства и правоприменительная практика[6].

Встаёт вопрос, всегда ли совпадают тенденции нелатентной преступности с иными тенденциями в обществе, которые свидетельствуют о повышении его благополучия? То есть, всегда ли является её уровень индикатором благополучия общества?

Обратимся к данным Росстата. Покупательная способность населения в РФ по всем, учтённым в статистике покупательной способности продовольственным и непродовольственным товарам, неуклонно росла с 2000 г. по 2006 г. [7], по продовольственным выросла в среднем в 3 раза, а по непродовольственным в 2,15 раза. Покупательная способность населения в части оплаты коммунальных услуг и проезда в городском транспорте в 2000–2006 г.г. оставалась относительно стабильной[7]. Это фактор объективно отражает настоящий уровень до-

ходов населения, уровень жизни, от которого в свою очередь зависит благополучие по многим его показателям. Реально располагаемые денежные доходы в РФ с 2000 г. по 2006 г. выросли в 1,95 раза, средний размер заработных плат в 2,17 раза, средний размер назначенных пенсий в 1,79 раза[5].

Таким образом, предполагая, что тенденция количества зарегистрированных преступлений примерно соответствует их реальному количеству, нельзя объяснить то, что в 2006 г. было зарегистрировано наибольшее число преступлений за всю историю соответствующих наблюдений в России. Общественных потрясений, аналогичных тем, которыми легко объясняется быстрый рост количества зарегистрированных преступлений в 1989–1992 г.г., в 2005–2006 г.г. не произошло. Напротив, усилились факторы, способствующие снижению уровня преступности. То есть данная статистическая аномалия является следствием ужесточения в 2005–2006 г.г. регистрационной дисциплины в правоохранительных органах, а не резкого роста преступности.

Является ли в таком случае количество зарегистрированных преступлений надёжным индикатором реального уровня преступности? Ведь как показал пример, это количество зависит от регистрационной дисциплины.

Таблица 1.

Числа рассмотренных МВД заявлений, жалоб, сообщений о преступлениях и зарегистрированных преступлений в России в 2003-2009 г.г. [1]

2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Число заявлений, жалоб, сообщений о преступлениях в органы МВД						
7988232	8396514	9188454	10461647	11158047	11198289	11408862
Число зарегистрированных преступлений						
2756398	2893810	3554738	3855373	3582541	3209862	2994820

Таблица 2.

Числа рассмотренных МВД заявлений, сообщений и иной информации о происшествиях и зарегистрированных преступлений в РФ в 2010-2014 г.г. (за исключением КФО) [8].

2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Число рассмотренных органами МВД сообщений о происшествиях				
23,88 млн	24,61 млн.	26,24 млн.	28,35 млн.	29,28 млн.
Число зарегистрированных преступлений				
2628800	2404800	2302200	2206200	2166400

А.И. Долгова отметила, что при снижении числа зарегистрированных преступлений продолжало расти количество рассмотренных органами МВД заявлений и сообщений о преступлениях [1].

Тенденция сохранилась и в 2010–2014 г.г. У автора настоящей статьи отсутствует доступ к данным о числах заявлений, жалоб, сообщений о преступлениях в органы МВД в 2010–2014 г.г., поэтому данный вывод был сделан на основе постоянного наблюдения за данными, предоставляемыми МВД в качестве информации о состоянии преступности для граждан. Эта информация включает в себя не числа заявлений, жалоб, сообщений о преступлениях в органы МВД, а совокупные числа рассмотренных органами МВД заявлений, сообщений и иной информации о происшествиях, которая включает в себя, в том числе заявления, сообщения и жалобы о преступлениях. Следует соотнести информацию о количестве рассмотренной информации о происшествиях с количеством зарегистрированных преступлений, при этом соответствующую информацию за 2014 г. соотнести без учёта КФО, поскольку криминологическая статистика двух его регионов требует отдельного исследования.

Таким образом, количество рассмотренных МВД заявлений, сообщений и иной информации о происшествиях имело в 2010–2014 г.г. тенденцию к росту, в это же

время число зарегистрированных преступлений снижалось, хотя и с замедляющимися темпами. Так, в 2010 г. было зарегистрировано на 12,2% меньше преступлений, чем в 2009 г., в 2011 г. меньше на 8,5%, в 2012 г. меньше на 4,3%, в 2013 г. меньше на 4,2%, в 2014 г. меньше на 1,8%.

Трудно объяснить постоянный рост количества сообщений о происшествиях, в т.ч. преступлениях, чем-то иным, нежели ростом их реального количества. Исходя из этого, снижение количества зарегистрированных преступлений в 2007–2014 г.г. объясняется снижением регистрационной дисциплины в правоохранительных органах, причины которого не ясны, учитывая значительное ужесточение этой дисциплины в 2005–2006 г.г.

Возникают вопросы, каков же реальный уровень преступности в РФ в последние годы? Почему с 2007 г. произошло ухудшение регистрационной дисциплины в правоохранительных органах, а если это не так, то как можно объяснить наблюдающуюся с 2007 г. статистическую аномалию?

В.В. Лунеев в 2005 г. оценивал реальную преступность в РФ в 12–15 млн преступлений в год [2]. Близкие оценки в 10 млн ещё в 1997 г. приводил Генеральный прокурор РФ Ю.И. Скуратов [2].



Рисунок 2. Динамика фактической преступности за период 2001-2009 г.г. [3]

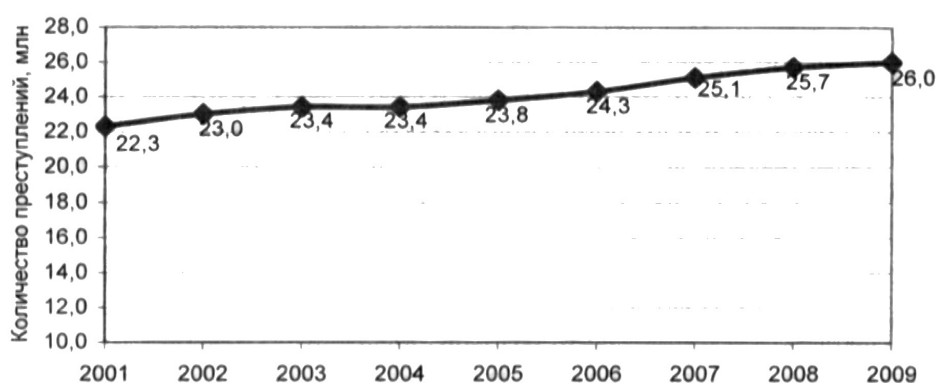


Рисунок 3. Соотношение латентной и фактической преступности в 2001-2009 г.г. [3]

В 2011 г. была издана монография коллектива исследователей под руководством д.ю.н. профессора С.М. Иншакова "Теоретические основы исследования и анализа латентной преступности". Она посвящена исследованию латентной преступности, т.е. незарегистрированных преступлений и представляет результаты исследования латентной преступности НИИ Академии Генеральной прокуратуры РФ в 2001–2009 г.г. Результаты этого исследования говорят, что с 2001 г. по 2009 г. реальная преступность практически стабильно росла [3].

Нужно обратить внимание, что преступность за данный период росла относительно стабильно, без резких изменений тенденции к росту. В то же время в 2003–2004 г.г. рост сменился стабилизацией. В 2005 г. при резком росте количества зарегистрированных преступлений по сравнению с 2004 г. зафиксировано снижение латентной преступности (Рис. 3). Таким образом, предположения, что рост количества зарегистрированных преступлений в 2005–2006 г.г. объясняется значительным ужесточением учётно-регистрационной дисциплины в правоохранительных органах, а снижение этого количества в 2007–2009 г.г. – снижением этой дисциплины, представляются верными.

Указанная монография использовалась в качестве источника автором настоящей статьи в ходе выполнения дипломной работы, и, им была произведена его верификация, которая оказалась положительной. На основе прогноза авторов монографии и данных МВД о динамике преступности был сделан собственный прогноз динамики количества зарегистрированных преступлений.

Авторы подчеркнули, что, хотя в 2007 – 2009 г.г. количество учтённых преступлений снизилось на 24,2%, но число зарегистрированных заявлений и сообщений граждан о преступности увеличилось за эти 3 года на 17%. По их мнению, снижение количества учтённых преступлений носит умышленный характер, а фактическая преступность только росла, при формировании совокупности зарегистрированных преступлений просматриваются следующие тенденции:

1. Регистрируются те преступления, которые выгодно регистрировать регистраторам
2. Регистрируются те преступления, которые нельзя не зарегистрировать

В такой ситуации в условиях роста фактической преступности рано или поздно иссякнет ресурс для снижения количества зарегистрированных преступлений.

Авторы сделали прогноз зарегистрированной преступности:

- ◆ 2010 – 2011 г.г. – снижение с уменьшающимся темпами
- ◆ 2012 г. – относительная стабилизация
- ◆ К 2020 – 2025 г.г. количество зарегистрированных преступлений будет составлять не менее 4 млн[3].

По прогнозу НИИ Академии Генеральной прокуратуры РФ, за стабилизацией последует рост количества зарегистрированных преступлений[3]. Учитывая тот факт, что рост будет происходить на гораздо более низком регистрационном уровне, то количество зарегистрированных преступлений будет расти медленнее, чем реальная преступность.

По итогам 11 месяцев 2015 г. прогноз воплотился в жизнь. По данным МВД РФ в январе – ноябре 2015 г. зарегистрировано 2163,4 тыс. преступлений, или на 8,4% больше, чем за аналогичный период 2014 г. Рост регистрируемых преступлений отмечен в 74 субъектах РФ, снижение – в 9. При такой динамике преступность по итогам 2015 г. с учётом декабря покажет тенденцию к быстрому росту, превышающему по скорости имевшую место ещё в 2014 г. тенденцию к снижению[8].

Подведём итоги относительно динамики и тенденций преступности в России в конце XX – начале XXI в.в. Несмотря на большое снижение количества зарегистрированных преступлений в период 2007–2014 г.г. реальная преступность все эти годы продолжала расти. Как было установлено в настоящем исследовании это объясняется сильным снижением учётно–регистрационной дисциплины в правоохранительных органах, что особенно интересно, произошедшей после её сильного повышения в 2005–2006 г.г. Это может быть изменение в регистра-

ционной работе, неумышленно повлекшее её ухудшение, а может быть умышленная инициатива, направленная на сознательное снижение количества зарегистрированных преступлений. Одной из мер для реального снижения преступности в РФ должно стать улучшение учётно–регистрационной дисциплины, что, как показал опыт 2005–2006 г.г., осуществимо.

Как показали сравнения динамики покупательной способности и реально располагаемых денежных доходов населения и динамики количества зарегистрированных преступлений и реальной преступности, рост уровня, который уверенно происходил, начиная с 2000 г. до недавнего времени, не оказал сильного влияния на динамику преступность, как официальную, так и реальную, она продолжила свой стабильный рост примерно с той же тенденцией, которая установилась, начиная с 1993 г. Новая тенденция роста количества зарегистрированных преступлений с 2015 г. если и связана с происходящим в РФ экономическим кризисом, то незначительно. Основной её причиной является невозможность дальнейшего снижения количества зарегистрированных преступлений при текущем уровне учётно–регистрационной дисциплины в правоохранительных органах в условиях роста фактической преступности.

За "криминальной революцией" 1989–1992 г.г. стоит резкость, быстрота, произошедших тогда общественных потрясений. Кроме того, очевидно, что в этих потрясениях содержатся более глубокие причины, оказывающие влияние на динамику преступности, чем уровень жизни. Это подтверждается также тем, что достаточно медленный, но большой рост уровня жизни в РФ в 00–е и 10–е г.г. не смог переломить тенденцию фактической преступности к её росту. Для её перелома нужны иные, более глубокие долгосрочные меры, которые ни в коем случае не должны предусматривать какие-либо новые дополнительные ограничения прав граждан.

ЛИТЕРАТУРА

1. Криминологические оценки организованной преступности и коррупции, правовые баталии и национальная безопасность: монография / А.И Долгова. – М.: Российская криминологическая ассоциация, 2011. – С. 193–194
2. Преступность XX века: мировые, региональные и российские тенденции / В.В.Лунеев. – М.: Волтерс Клувер, 2005. – С. 282, 288
3. Теоретические основы исследования и анализа латентной преступности: монография / под ред. С.М. Иншакова. – М.:ЮНИТИ–ДАНА: Закон и право, 2011. – С. 6, 8, 798
4. Организованная преступность: динамика, тенденции: дипломная работа / Д.А. Семенов. – СПб.: СПбГМУ, 2013. – С. 29
5. Российский статистический ежегодник – 2010 / под ред. А.Е. Суринова. – М.: Росстат, 2010. – С. 173
6. В 2014 году снижение преступности в России замедлилось [Электронный ресурс] //Демоскоп Weekly [сайт]. Режим доступа: <http://demoscope.ru/weekly/2015/0651/barom01.php> (дата обращения 03.01.2016)
7. Покупательная способность среднедушевых денежных доходов населения [Электронный ресурс] //Росстат – Федеральная служба государственной статистики: [сайт]. Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_15g.htm (дата обращения: 03.01.2016).
8. Официальный сайт МВД России, раздел "Деятельность", подраздел "Статистика и аналитика" [Электронный ресурс]. – URL: <https://mvd.ru/Deljatelnost/statistics> // (дата обращения: 03.01.2016)

ВЛИЯНИЕ ПРАВОСЛАВНОЙ ЦЕРКВИ НА КРИЗИС В РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ в начале XX века

Сосновских Александр Валерьевич

*Аспирант,
АНОО ВО "УрФЮИ",
г. Екатеринбург*

THE INFLUENCE OF THE ORTHODOX CHURCH TO THE CRISIS IN THE RUSSIAN EMPIRE IN THE EARLY TWENTIETH CENTURY

A. Sosnovskikh

Annotation

The article considers the problem of interaction between the Orthodox Church and Emperor Nicholas II at the beginning of the twentieth century. Some researchers, for example, P. N. Milyukov, V. B. Titlinov note that the actions of Church employees are one of the determining factors in the fate of monarchy in Russia. The Orthodox Church (mainly in the person of Synod) has not taken enforcement action against the current government. The author considers the normative basis for the activity of the Synod and comes to the conclusion that the Synod could have its regulations to Express support for secular government and, thus, played an important role in the fall of the autocracy.

Keywords: the Church, ideology, the Synod, autocracy, a coup, prayer, religious education.

Аннотация

В статье рассматривается проблема взаимодействия православной церкви и императора Николая II в период начала XX века. Некоторые исследователи, например, П.Н. Милюков, Б.В. Титлинов отмечают, что действия церковных служащих являются одним из определяющих факторов, повлиявших на судьбу монархии в России. Православная церковь (главным образом, в лице Синода) не предприняла охранительных действий по отношению к действующей власти. Автор рассматривает нормативную основу деятельности Синода и приходит к выводу о том, что Синод мог своими нормативными актами выразить поддержку светской власти и, тем самым, сыграл важную роль в падении самодержавия.

Ключевые слова:

Церковь, идеология, Синод, самодержавие, государственный переворот, молитвы, религиозное воспитание.

Среди различных факторов, повлиявших на кризис Российской империи к началу XX века, был характер отношения православной церкви и имперской власти. Несомненно, предреволюционная Россия считалась христианской православной страной. Исследователями отмечаются следующие факты: около 70 процентов православного населения, более 110 тысяч белого духовенства, более 66 тысяч храмов, 1100 монастырей и 100 тысяч монашествующих и проходящих послушание лиц обоего пола [11, С.114]. Власть императора имела духовную основу, а говоря более точно, православную основу. Именно поэтому с большой долей уверенности можно утверждать, что если бы церковные служащие в значимые для страны дни предприняли в отношении монархии охранительные действия, то политические события пошли бы по иному "сценарию". Такое мнение разделяют многие исследователи, например, П.Н. Милюков, Б.В. Титлинов.

А.И. Солженицын в "Размышлениях над Февральской революцией" отмечает, что к началу 1917 года Россия находилась на "краю пропасти", но "самодержавие все еще могла бы удержать сильная Церковь" [13, С.627].

Действительно, Синод являлся высшим органом церковно-государственного управления. Обратимся к нормативному определению "Синод есть соборное, обладающее в русской православной церкви всеми видами высшей власти и состоящее в сношениях с заграничными православными церквами правительство, чрез которое действует в церковном управлении верховная самодержавная власть, его учредившая" [12, С.43].

Перечислим основные полномочия Синода: являлся высшей административной и судебной инстанцией Русской церкви. Ему принадлежало право открывать новые кафедры, избирать и поставлять епископов, устанавливать церковные праздники и обряды, канонизировать святых, осуществлять цензуру, право суда первой инстанции в отношении епископов, обвиняемых в совершении антиканонических деяний, также Синод имел право выносить окончательные решения по бракоразводным делам, делам о снятии с духовных лиц сана и прочее.

Синод имел собственную нормативную базу для регулирования отношений. Причем важнейшим предметом регулирования, как отмечается, являлись дела храмов

Московской губернии и делопроизводство всех духовных правлений. Существовала система актов регулирования, которую отметим ниже (деление, согласно нормативной силы).

1. Документы Синода: указы Синода, протоколы и журналы заседаний, отчеты.

2. Документы епархиального управления: донесения духовных правлений; пожалования и иные.

3. Документы, касающиеся жизни приходского духовенства: о возведении в сан, монашеских постригах, увольнении за штат, переводе на новое место и прочее.

4. Статистические отчеты по отдельным храмам, благочиниям и епархии в целом.

Отметим, что Указы по Ведомству Православного исповедания помещены в хронологическом порядке в "Полном собрании законов Российской Империи". Так, в "Своде законов Российской Империи" законы и указы, касающиеся церковной жизни, помещены в 1-м томе. Нельзя не отметить, что для характеристики официальной деятельности Церкви было использовано ежегодное издание – "Всепопданнейший отчет обер-прокурора Святейшего Синода по ведомству православного исповедания".

Таким образом, церковная власть в стране существо-

вала и имела широкий спектр регулирования и, что немаловажно, могла регулировать отношения между населением страны и властью. Да, естественно, сила актов и действий русской православной церкви несравнима с верховной силой монарха, но, тем не менее, отрицать ее роль нельзя. Крушение самодержавного строя не являлось целью деятельности православной церкви к началу XX века.

Император (как и все его предшественники) поддерживал церковь, чтил ее устои и традиции. Ярким примером служит то обстоятельство, что за год до своего отречения Николай II повелел, чтобы доклады обер-прокурора по делам, касающимся внутреннего строя церковной жизни и существа церковного управления, совершались в присутствии члена Синода, в "целях всестороннего канонического их освещения".

Николай II осознавал, что он сам не мог сложить с себя полномочия императора. Фактически, было только одно обстоятельство для прекращения полномочий – смерть. Вступив на престол в 1797 году, Павел I в день коронации обнародовал Акт о престолонаследии, отменявший петровский указ. Он был принят "дабы наследник был назначен всегда законом самим" по полусалическому наследованию. Намерением Павла было исключить в



будущем ситуацию отстранения от престола законных наследников и произвола. То есть, Николай II (как монарх) "получил" Россию наследием, традициями, Богом и тем самым он отвечал за государство. Как минимум, поэтому православная церковь должна была поддержать монарха, как и весь православный народ страны.

Ни один исследователь эпохи начала XX века не отмечает факта содействия монарху со стороны религиозных деятелей в последние дни существования Российской империи, а между тем они ежедневно возносили за государя молитвы. Рассмотрим, как же встретила русская церковь государственный переворот в феврале 1917 года, происходящий, ко всему прочему, во время Первой мировой войны.

В обстановке предвещающей революцию, как отмечал протопресвитер военного и морского духовенства Георгий Шавельский, в Синоде "царил покой кладбища" [20, С.127]. Однако никаких важных актов помощи действующей власти православная церковь не оказывала, о чем будет идти речь ниже. Между тем, предупреждения религиозных деятелей, которые влекут, в случае неповиновения, церковную кару, могли оказать влияние на текущую ситуацию. Однако, например, митрополит Владимир, по мнению Н.Д. Жевахова, отказался помочь монархии, невзирая на настоятельные просьбы [7, С. 288], хотя, возможно, действие церковного служащего было вызвано обидой на императора Николая II [15, С.435].

27 февраля 1917 года, когда на сторону восставших стали переходить военные, с официальным предложением к Синоду осудить революционное движение выступил обер-прокурор Н.П. Раев. Несмотря ни на что, Синод отклонил и это предложение, ответив, что "еще неизвестно, откуда идет измена – сверху или снизу" [15, С.55]. В этот же день, один из священников, являющийся по совместительству членом Государственной думы, в день ее заседания, выразил явную радость о происходящих событиях в столице, "восторженно" оповестив соратников [5, С.353].

Накануне свержения монархии, 2 марта 1917 члены Синода утвердили, что необходимо немедленно установить отношения с Исполнительным комитетом Государственной думы [10, С.141]. Этот факт дает основание утверждать, что косвенно православная церковь признала революционную власть еще до отречения Николая II от престола, которое состоялось через несколько часов [13, С.546]. Непосредственно на "Акт об отречении Николая II от престола Государства Российского за себя и за сына в пользу Великого Князя Михаила Александровича" от 2 марта 1917 г. и на "Акт об отказе Великого Князя Михаила Александровича от восприятия верховной власти" от 3 марта Синод отреагировал нейтрально: 5 марта Синод распорядился, чтобы во всех церквях Петроград-

ской епархии многолетие царствующему дому "отныне не провозглашалось". 6 марта определением Синода вышеуказанные акты решено было принять "к сведению и исполнению" и во всех храмах империи отслужить молебны с возгласением многолетия "Богохранимой Державе Российской и Благоверному Временному Правительству ея". [19, С.55–556].

Отметим, что богослужебные молитвы за действующую власть являются важным аспектом в понимании отношений между церковью и администрацией [1]. На основании вышеуказанного можно сделать вывод, что Синод, как основа всей русской православной церкви, не оказал содействия действующей светской власти. Более того 9 марта Синод признал государственный переворот правомочным и официально провозгласил начало новой государственной жизни России, а революционные события объявил как свершившуюся "волю Божию" [18, С.57–58].

Низшее духовенство, желая проведения церковных реформ во внутреннем строе и установления социальной справедливости в церковно-приходской жизни, для достижения своих целей предпринимало во многом радикальные меры. Например, весной 1917 г. имели место случаи низвержения (или попыток низвержения) рядовым духовенством своих епископов с их кафедр, например, за излишнюю строгость и взыскательность тех, за деспотический нрав, за имевшуюся у них в прошлом и т.п. [17, С.80].

Не стоит забывать, что черты русского характера определились православием. Считается, что православие отделило нас от мусульманского и буддийского Востока и, вероятно, именно православная вера, а не имперская державность создала уникальный русский культурный тип. Как писал крупнейший специалист по эпохе Николая II А.Н. Боханов: "Россия являлась той удивительной страной, где исстари быть бедным не считалось зазорным, где всегда больше ценились честь, доброта и христианское благочестие" [4]. С ним солидарен И.Я. Фроянов [16]: "Нравственный ориентир русского народа воспитывался в духе Православия". Говоря о прошлом и о характере народа, разумеется, подразумевается характер крестьянский, то есть подавляющей тогда части народа.

В начале двадцатого века крестьянство было богобоязненно. Революцию в своей основе затеяли не крестьяне, хоть они и были обижены своим положением. После смерти Александра II дальнейшие реформы не были последовательны. Освободительная реформа не дала крестьянам достаточно земли, а предоставившую землю – с оплатой. Действующая власть все более пыталась не потерять расположения помещиков. Отмечается, что население было затронуто разломом быта и нравственной порчей. Освободившись, крестьяне в полной мере осоз-

нали несправедливость имущественного расслоения внутри страны. Возникали поджоги имущества помещиков, грабежи и убийства.

Н.А. Бердяев, определяя истоки и смысл русского коммунизма, а, следовательно, и революции, обращается к XVII в., когда в России произошел церковный раскол [2, С.10]. Вместе с тем стоит признать, что это был первый по своим масштабам социально–психологическое разделение российского общества, наложивший отпечаток на последующие события. С тех пор русское общество находилось в состоянии раскола. Можно лишь частично согласиться с Н.А. Бердяевым, так как столь далекий взгляд на развитие русского общества может показаться искусственным, однако, революционные события начала XX века находятся глубже, чем может показаться на первый взгляд.

Основы, которые привели к конфликту светской и церковной власти, а, значит, и к революционным потрясениям начала XX века, были заложены в эпоху Петра I. Заслуживает пристального внимания наблюдение Я.А. Гордина. Он считал, что корни лежат "в петровском перевороте, когда была создана структура, исключая

гражданский мир, опирающаяся только на силу, структура по своей психологической сути дисгармоничная" [6, С.24].

Н.А. Бердяев говорил, что "Россия была темным мужицким царством, возглавленным монархом, и огромное значение для душевной дисциплины русского народа имела идея царя. Он был духовной скрепой русского народа, он органически вошел в религиозное воспитание" [3, С.21]. Считаем, что не получение свобод, а желание монополизировать власть, сделать ее, как и прежде (с той же силой), религиозной – вот что в истоках противостояния православной церкви с монархом. Борьба была не активной, это было бездействие. Значение веры отмечал, в частности, Ленин. Он говорил, что голод, разрушая крестьянские хозяйства, одновременно разбивает веру не только в царя, но и в Бога и, со временем, несомненно, толкнет крестьян на путь революции и облегчит победу революции" [8, С.141]. Принятие мер к спасению монархии или любой иной помощи могли свидетельствовать о идеологической поддержке династии Романовых со стороны церкви, и тогда Россия с большой степенью вероятности стала бы конституционной монархией. Ничего этого, как известно, не случилось.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бабкин М.А. Духовенство Русской православной церкви и свержение монархии (начало XX в. – конец 1917 г.): [моногр.]. / Гос. публ. ист. б–ка России. – М., 2007.
2. Бердяев Н.А. Истоки и смысл русского коммунизма. М., 1990.
3. Бердяев Н.А. Письмо первое. О рус. революции //Рус. зарубежье: из истории социал. правовой мысли. Л., 1991.
4. Боханов А. Н., Горинов М. М., Дмитренко В. П. и др. История России. XX век / – М.: "Издательство АСТ–ЛТД", 1998
5. Винберг Ф.В. Крестный путь. Мюнхен: Тип. Р.Ольденбурга.1921.
6. Гордин Я.А. Меж рабством и свободой. Л., 1994.
7. Жевахов Н.Д. Воспоминания обер–прокурора Синода. Т. 1. Изд. Ф. Винберга. 1923.
8. Иванский А. Молодой Ленин: Повесть в документах и мемуарах. М., 1964.
9. Искендеров А.А. Рос.монархия: реформы и революции. – ВИ, 1993–1995
10. Милуков П.Н. История второй русской революции. Переиздание – М., 2001.
11. Наместников А.В Трагедия русского православия. //Свободная мысль. 1998. №6.
12. Св. Зак. Основн. т. 1, ч. 1, ст. 43.
13. Солженицын А.И. "Размышления над Февральской революцией" изд–во. Публицистика. 1999.
14. Титлинов Б.В. Церковь во время революции. Пг., 1924.
15. Фирсов С.Л. Русская церковь накануне перемен (конец 1980–х – 1918 гг.) М. 2002.
16. Фроянов И. Я. История России от древнейших времен до начала XX в. СПб., 1992.
17. Фруменкова Т.Г. Высшее православное духовенство в России в 1917 г.//Из глубины времен. Вып.5. Спб., 1995
18. ЦВ. 1917. № 9–15. Новое время. Пг., 1917. № 14720. С. 57–58;
19. ЦВ. 1917. № 9–15. С. 55, 56, 58; Новое время. Пг., 1917. № 14720. С. 4. 5 марта 1917 года.
20. Шавельский Г. Воспоминания последнего протопресвитера Русской армии и флота. 2–е издание – М.: Крутицкое подворье. Т. 2. 1992

КОНСТИТУЦИОННЫЕ ОСНОВЫ УГОЛОВНО-ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ КОМПЬЮТЕРНОЙ ИНФОРМАЦИИ

CONSTITUTIONAL BASIS FOR CRIMINAL LAW PROTECTION OF COMPUTER DATA

V. Stepanov-Egilyants

Annotation

This article discusses the issues concerning constitutional basis for criminal law protection of computer data. The author suggests that basic principles of information relations are regulated by the norms of constitutional law and protected by the criminal legislation. The mechanism of information protection can be defined as a system of legal norms and guarantees, which are aimed to protect human rights and freedoms in information sphere and to define responsibility for their violation.

Computer data security in Russian Federation provided the security of computer data is provided by interconnection of constitutional and criminal law, when constitution law define the legal status of subjects of information relations while criminal law provide the basis and conditions for criminal prosecution of socially dangerous acts against information sphere.

Keywords: criminal law, computer data security, constitutional status of subjects of information relations.

Степанов-Егиянц Владимир Георгиевич
К.юр.н., зам. декана, доцент,
Московский Государственный
Университет им. М.В. Ломоносова,
каф. уголовного права и криминологии
юридического факультета

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы, касающиеся конституционно-правовых основ обеспечения безопасности компьютерной информации в РФ. Автором обоснована позиция, в соответствии с которой основы информационных правоотношений регулируются конституционно-правовыми нормами, а их обеспечение осуществляется уголовно-правовыми нормами. Механизм защиты безопасности информации можно определить как систему правовых норм и правовых гарантий, направленных на защиту прав и свобод человека и гражданина в информационной сфере и определяющих ответственность за их нарушение. Непосредственно безопасность компьютерной информации в Российской Федерации достигается путем взаимодействия норм конституционного и уголовного законодательства, в рамках которого конституционные нормы устанавливают правовой статус участников информационных правоотношений, а уголовно-правовые обеспечивают основания и условия наступления уголовной ответственности за общественно-опасные посягательства на данную сферу общественных отношений.

Ключевые слова:

Уголовное право, безопасность компьютерной информации, конституционный статус участников информационных отношений.

Информационная сфера является системообразующим фактором жизни общества, активно влияет на состояние политической, экономической, оборонной и других составляющих национальной безопасности России.

Любое социальное взаимодействие индивидов, социальных групп, государств базируется на процессах обмена информацией. Возможность собирать, накапливать, обрабатывать и распространять информацию сформировала человека как социальное существо, способное передавать опыт и знания другим членам общества и будущим поколениям, что является одним из ключевых факторов общественного развития.

Современные процессы глобализации и информати-

зации общества только усиливают общественное значение этой сферы и общественных отношений, выводя информационные отношения на лидирующее место в общей системе правового регулирования. Развитие и совершенствование правового регулирования общественных отношений, повышение его эффективности – первейшая задача юридической науки. Особую актуальность указанные проблемы приобретают в наши дни в связи с интенсивным развитием информационного общества.

Как справедливо отмечает М.А. Ефремова, быстрота развития информационных технологий требует динамичности законодательства. Уголовное законодательство должно отражать изменение видов преступлений в сфере компьютерной информации, способов их совершения, а также современное состояние развития информацион-

ных технологий и соответствующего законодательства [5, с. 9].

Конституция Российской Федерации, безусловно, является одним из важнейших источников национального права, формирует основы правового регулирования правоотношений по поводу компьютерной информации, опираясь на соответствующий конституционно-правовой механизм.

Отметим, что категория "механизм" все чаще используется в юридической литературе, что связано с осознанием недостаточности наличия материальных норм, развитой системы законодательства, нужны также четкие условия (механизмы) их воплощения в жизнь, что в полной мере касается конституционно-правовой сферы [7]. В связи с этим в правовой науке выделяют следующие правовые категории: "механизм правового регулирования" [6], "механизм реализации права (правореализации)", "механизм реализации правовых норм" [12], "механизм реализации прав, свобод и обязанностей человека и гражданина" [2], "механизм правового обеспечения", "механизм обеспечения (государством) прав и обязанностей граждан" [4].

Механизм правового регулирования, как правило, определяют как взятую в единстве систему правовых средств, с помощью которых осуществляется результативное правовое воздействие на общественные отношения. Данный механизм раскрывает динамику понятия правовой системы, обеспечивает эффективность, действенность и результативность права как системы правовых норм [9].

С.С. Алексеев в своих исследованиях взял за основу "инструментальный подход", в соответствии с которым в механизме правового регулирования выделяет три основных звена: 1) юридические нормы; 2) правовые отношения, субъективные права и юридические обязанности; 3) реализацию (акты реализации) участниками правоотношений их субъективных прав и возложенных на них юридических обязанностей. В отдельных случаях, по мнению С. С. Алексеева, к процессу правового регулирования может присоединиться и четвертое звено – индивидуальные предписания, акты применения права [1].

Эта теория нашла отражение в трудах многих ученых-юристов [4, 14], и в принципе соответствует нашему видению данной проблемы, которая в своих основах сопрягается с проблемой реализации правовых норм.

В свою очередь, реализация правовых норм происходит в таких формах, как соблюдение запретов, исполнение обязанностей, использование прав и свобод, хотя следует констатировать, что в конституционно-правовой

доктрине нет устоявшегося определения механизма реализации прав и свобод человека и гражданина. Под таким механизмом одни ученые понимают способ осуществления прав и свобод, то есть особым образом согласованные правомерные положительные действия субъектов права, а также условия и факторы, влияющие на этот процесс; другие – определенную социальную систему, в рамках которой явления правового порядка тесно взаимодействуют с рядом организационных структур, деятельностью самих граждан, реализующих свои субъективные права, функционированием соответствующих учреждений, должностных лиц. В некоторых случаях при рассмотрении механизма реализации определенных прав и свобод это понятие фактически подменяется механизмом их правового регулирования (рассматриваются только особенности их законодательного регулирования). Но такой подход представляется нам слишком узким и ограниченным.

В определенных случаях в конституционно-правовой литературе отождествляются понятия гарантий конституционных прав и свобод граждан и механизм их реализации. Существует точка зрения, что механизм реализации конституционных прав, свобод и обязанностей человека и гражданина состоит, прежде всего, из гарантий их обеспечения или сочетает гарантирование, реализацию и охрану конституционных прав и свобод граждан.

Следует согласиться с тем, что система гарантирования – это только создание возможности для реализации конституционных прав и свобод, но еще не сама реализация, не само пользование теми благами, которые составляют содержание конституционных прав и свобод.

Таким образом, по нашему мнению, категории "гарантии" и "механизм реализации" права граждан в информационной сфере находятся в диалектической взаимосвязи. Конституционно-правовой механизм обеспечения безопасного обращения информации в Российской Федерации может быть определен как система конституционно-правовых норм и правовых гарантий, направленных на защиту прав и свобод человека и гражданина в информационной сфере, определяющих ответственность за посягательства на права личности в сфере обращения компьютерной информации.

Особое значение правового механизма регулирования информационной деятельности обуславливается так называемым принципом "дуализма публичного и частного" [11]. Этот принцип заключается в том, что субъекты информационной деятельности (средства массовой информации, операторы и провайдеры телекоммуникаций, производители информационной продукции, субъекты, оказывающие услуги по защите информации, собственники информационных ресурсов), поставляя информаци-

онные продукты и услуги, одновременно решают задачи публичного и частного характера. Частный характер данной деятельности выражается в ее направленности на получение прибыли, в удовлетворении информационных потребностей конкретных потребителей, публичный – в содействии реализации прав и свобод в сфере информации, осуществлении информационных функций государства и общества.

Публичная составляющая информационной деятельности обуславливает ее непосредственное регулирование конституционными нормами. Конституционно-правовое регулирование рассматривается в аспекте определения конституционными нормами правового статуса человека как субъекта информационных отношений. В этом смысле главной особенностью правового регулирования информационных отношений является то, что его основу, его юридический базис, составляют информационные права и свободы [3].

Конституция Российской Федерации предусматривает право каждого гражданина свободно искать, получать, передавать, производить и распространять информацию любым законным способом (п. 4 ст. 29). Конституция гарантирует свободу массовой информации и запрещает ее цензуру (п. 5 ст. 29). Она же наделяет каждого гражданина правом на неприкосновенность частной жизни, сохранность личной и семейной тайны (п. 1 ст. 23). Сбор, хранение, использование и распространение информации о частной жизни лица без его согласия не допускаются (п. 1 ст. 24). Согласно Конституции, каждому гарантируется свобода мысли и слова (п. 1 ст. 29), а также свобода литературного, художественного, научного, технического и других видов творчества (п. 1 ст. 44) [8].

Указанные выше положения нашли свое отражение в законах РФ: "Об авторском праве и смежных правах" от 09.07.1993 № 5351-1, "О государственной тайне" от 21.07.1993 № 5485-1, "Об обязательном экземпляре документов" от 29.12.1994 № 77-ФЗ, "Об оперативно-розыскной деятельности" от 12.08.1995 № 144-ФЗ, "Об электронной подписи" от 6 апреля 2011 г. № 63-ФЗ, "О связи" от 07.07.2003 № 126-ФЗ, "О коммерческой тайне" от 29.07.2004 № 98-ФЗ, "Об информации, информационных технологиях и о защите информации" от 27.07.2006 № 149-ФЗ, "О персональных данных" от 27.07.2006 № 152-ФЗ.

Конституцией Российской Федерации определены и основания для ограничения информационных прав и свобод граждан. К их числу относятся: защита основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечение обороны страны и безопасности государства (п. 3 ст. 17, п. 3 ст. 55). Основным законом предусмотрена также возмож-

ность ограничения прав и свобод в условиях чрезвычайного положения с указанием пределов и сроков их действия (ст. 56) [8].

Соответствующие статьи Конституции РФ направлены на пресечение распространения следующих видов информации: информации, рассчитанной на разжигание ненависти, вражды и насилия в отношениях между людьми и народами; непристойной и ложной информации, включая заведомо ложную рекламу; информации, посягающей на честь и достоинство граждан, оказывающей негативное воздействие на здоровье людей и их духовно-нравственное состояние; информации, изменяющей память о прошлом, фальсифицирующей историю страны, нарушающей связь поколений и подрывающей единство русского народа; информации, способной инициировать процессы разрушительного свойства – от техногенных и природных катастроф до всевозможных социальных, демографических, экономических потрясений, кризисов, конфликтов [10].

Фактически структура правового регулирования информационной сферы базируется на одном общем решении, которое трактуется как принцип свободы информации или право на информацию, и предполагает свободу получения и распространения информации. Данная свобода информации сбалансирована системой запретов, которые ограничивают в определенных случаях право на доступ к информации или ограничивают ее свободное распространение. В своей совокупности данные запреты могут рассматриваться как исключения из общего принципа свободы информации. Комбинация подобных разрешений и запретов создает непосредственный механизм конституционно-правового регулирования информационных отношений.

Уголовное законодательство предусматривает защиту провозглашенных Конституцией РФ принципов построения информационных отношений от общественно опасных посягательств. Например, ст. 23 Конституции РФ определяет, что каждый имеет право на неприкосновенность частной жизни, личную и семейную тайну, защиту своей чести и доброго имени. Каждый имеет право на тайну переписки, телефонных переговоров, почтовых, телеграфных и иных сообщений. В свою очередь ст. 24 Конституции РФ указывает, что сбор, хранение, использование и распространение информации о частной жизни лица без его согласия не допускаются [8].

В ст. 137 Уголовного кодекса РФ идет речь об уголовной ответственности за незаконное собирание или распространение сведений о частной жизни лица, составляющих его личную или семейную тайну, без его согласия, либо распространение этих сведений в публичном выступлении, публично демонстрирующемся произведении или средствах массовой информации.

Статья 138 УК РФ определяет ответственность за нарушение тайны переписки, телефонных переговоров, почтовых, телеграфных или иных сообщений граждан [13].

Положение Конституции находят свое продолжение и обретают защиту в соответствующих нормах Уголовного кодекса. Конституция не может предусмотреть все аспекты обеспечения информационной безопасности и безопасного ее оборота. Именно поэтому законодатель прибегает к обобщению оснований для наступления ответственности за нарушение права на безопасное обращение информации, ч. 4 ст. 29 Конституции определяет, что каждый имеет право свободно искать, получать, передавать, производить и распространять информацию любым законным способом. [8].

В случае, если правила оборота нарушаются, то для

лиц, нарушивших конституционный запрет, наступает юридическая ответственность.

В частности, если речь идет о безопасном обороте компьютерной информации, такая ответственность наступает в соответствии с нормами главы 28 УК РФ.

Можно сделать вывод, что конституционно-правовое обеспечение безопасного обращения информации в Российской Федерации представляет взаимодействия норм конституционного и уголовного законодательства, в рамках которого конституционные нормы устанавливают правовой статус участников информационных правоотношений, а уголовно-правовые обеспечивают основания и условия наступления уголовной ответственности за общественно-опасные посягательства на данную сферу общественных отношений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алексеев С.С. Механизм правового регулирования в социалистическом государстве / Алексеев С.С. – М.: Юрид. лит., 1966. 187 с.
2. Белоусов Д. В. Судебная защита в механизме гарантирования прав и свобод. Конституционно-правовой аспект: монография / Белоусов Д.В., Чепурнова Н.М. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. 167 с.
3. Виноградова Н. В. Правовой механизм защиты информационных прав и свобод человека и гражданина в Российской Федерации: дисс. ... канд. юрид. наук. – Саратов, 2011. 196 с.
4. Гусева А.Л. Конституционно-правовой механизм защиты права на свободу предпринимательской деятельности в Российской Федерации: к постановке проблемы // 20 лет Конституции России: институты правового государства, гражданское общество и законотворческий процесс: сборник научных статей межрегиональной научно-практической конференции, г. Пенза, 5 декабря 2013 г. – Пенза: Изд-во ПГУ, 2013. С. 60–62.
5. Ефремова М.А. Уголовная ответственность за преступления, совершаемые с использованием информационно-телекоммуникационных технологий. – М.: Юрлитинформ, 2015. 200 с.
6. Землянов О.Е. Публично-правовое регулирование: проблемы теории и практики: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. – Самара, 2011. 30 с.
7. Карасёва Т.Н. Пределы соответствия конституций и уставов субъектов Российской Федерации Конституции Российской Федерации: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. – Пенза, 2013. 25 с.
8. Конституция Российской Федерации. – Режим доступа: <http://www.constitution.ru>
9. Николаев А. Европейская конвенция о защите прав человека и основных свобод: конституционно-правовой механизм реализации в Российской Федерации: дис. ... докт. юрид. наук. – Москва, 2012. 512 с.
10. Петров В. П. Информационная безопасность человека и общества: учебное пособие / В. П. Петров, С. В. Петров. – Режим доступа: <http://bookcheba.com/jiznedeyatelnosti-bjd-bezopasnost/konstitutsiya-doktrina-informatsionnoy.html>
11. Прокопович Г. А. Теоретическая модель юридической ответственности в публичном и частном праве (история, теория, практика) / Прокопович Г.А. – С.-Пб.: Изд-во юрид. ин-та (Санкт-Петербург), 2010. 303 с.
12. Рудик И.Е. Механизм реализации прав и исполнения обязанностей в наследственном праве Российской Федерации: дис. ... канд. юрид. наук. – Ростов-на-Дону, 2011. 223 с.
13. Уголовный кодекс РФ. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/10108000/>
14. Утарбеков Ш. Г. Конституционно-правовой механизм преодоления правового нигилизма в Российской Федерации: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. – Челябинск, 2011. 27 с.

РОЛЬ НЕБАНКОВСКИХ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЕ

THE ROLE OF NONBANK CREDIT INSTITUTIONS IN NATIONAL PAYMENT SYSTEM

Y. Surodeev

Annotation

In the article is examined legal regulation of nonbank credit institutions in national payment system, payments nonbank credit institutions are analyzed. On the entry into force the Federal Law No. 161-FZ of June 27, 2011, "On the National Payment System" the demand for payments nonbank credit institutions is not needed. It is necessary further development Russian payments nonbank credit institutions.

Keywords: nonbank credit institutions, national payment system, payment nonbank credit institutions, banking system.

Суродеев Юрий Владимирович
Аспирант, каф. финансового права,
Московский государственный
юр. университет им. О.Е. Кутафина,
МГЮА

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы правового регулирования деятельности небанковских кредитных организаций в национальной платежной системе, анализируются платежные небанковские кредитные организации. С момента вступления в силу Федерального закона № 161-ФЗ "О национальной платежной системе" востребованность в платежных НКО почти отсутствует. Необходимо дальнейшее стимулирование развития российских НКО, при соответствующем обеспечении эффективности и бесперебойности оказания платежных услуг.

Ключевые слова:

Небанковские кредитные организации, национальная платежная система, платежные небанковские кредитные организации, банковская система.

Банковская система любого государства является одним из ключевых звеньев экономики, "кровеносной системой", обеспечивающей оборот денежных средств от одних экономических субъектов к другим. В этом отношении Российская Федерация не является исключением.

Согласно статье 2 Федерального закона от 02.12.1990 № 395-1 "О банках и банковской деятельности" [1] (далее – Федеральный закон № 395-1) под банковской системой Российской Федерации понимается Центральный банк Российской Федерации (Банк России), кредитные организации, представительства иностранных банков.

Ученые определяют банковскую систему в качестве комплекса элементов, рассматриваемых как единое целое: банки, небанковские кредитные организации, а также связи и взаимоотношения между ними [2].

Основными субъектами современной банковской системы Российской Федерации являются кредитные организации, т. е. юридические лица, которые для извлечения прибыли, как основной цели своей деятельности, на основании лицензии Банка России имеют право осуществлять определенные банковские операции. Законодательством Российской Федерации установлено два вида кредитных организаций: банки и небанковские кредитные организации (далее – НКО).

Банки имеют исключительное право осуществлять в

совокупности следующие банковские операции: привлекать во вклады денежные средства физических и юридических лиц; размещать указанные средства от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности; открывать и вести банковские счета физических и юридических лиц.

К небанковским кредитным организациям относятся те, которые имеют право на осуществление переводов денежных средств без открытия банковских счетов и связанных с ними иных банковских операций (далее – платежные НКО); кредитные организации, которые имеют право осуществлять отдельные банковские операции, предусмотренные Федеральным законом № 395-1 (на сегодняшний день к ним относятся расчетные НКО и депозитно-кредитные НКО) и кредитные организации – центральные контрагенты, которые осуществляют функции в соответствии с Федеральным законом от 07.02.2011 № 7-ФЗ "О клиринге, клиринговой деятельности и центральном контрагенте" [3]. Допустимые сочетания банковских операций для НКО – центрального контрагента (далее – центральный контрагент) – устанавливаются Банком России.

Следует отметить, что в период с 1992 по 2004 годы существовали небанковские кредитные организации инкассации, которые могли осуществлять только инкассацию денег, векселей, платежных и расчетных документов и не имели права заниматься другой деятельностью [4].

Из-за отсутствия востребованности рынком они были исключены из правового поля. Таким образом, в настоящее время существует только четыре вида НКО.

Главной отличительной чертой НКО является возможность осуществления отдельных банковских операций, предусмотренных Федеральным законом № 395-1, и невозможность совершения в совокупности банковских операций по привлечению во вклады денежных средств физических и юридических лиц; размещения указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности; открытия и ведения банковских счетов физических и юридических лиц.

Другой характеристикой НКО является специализация: НКО функционируют строго в определенных правовых рамках, т.е. осуществляют узконаправленную деятельность.

Перечень банковских операций, которые имеют право осуществлять НКО, определяется федеральными законами. При этом уточнение правил создания, компетенции, исключения НКО из банковской системы регулируется как федеральными законами, так и нормативными актами Банка России. Например, деятельность депозитно-кредитной НКО регулируется Положением Банка России от 21.09.2001 № 153-П "Об особенностях пруденциального регулирования деятельности небанковских кредитных организаций, осуществляющих депозитные и кредитные операции" [5].

К разрешенным банковским операциям депозитно-кредитной НКО относятся:

- а) привлечение денежных средств юридических лиц во вклады на определенный срок;
- б) размещение привлеченных во вклады денежных средств юридических лиц от своего имени и за свой счет;
- в) купля-продажа иностранной валюты в безналичной форме;
- г) выдача банковских гарантий.

Деятельность расчетных НКО регулируется Инструкцией Банка России от 26.04.2006 № 129-И "О банковских операциях и других сделках расчетных небанковских кредитных организаций, обязательных нормативах расчетных небанковских кредитных организаций и особенностях осуществления Банком России надзора за их соблюдением" [6].

В соответствии с данной инструкцией расчетные НКО вправе осуществлять:

- а) открытие и ведение банковских счетов юридических лиц;
- б) осуществление переводов денежных средств по поручению юридических лиц, в том числе банков-корреспондентов, по их банковским счетам;
- в) инкассацию денежных средств, векселей, пла-

тежных и расчетных документов и кассовое обслуживание физических и юридических лиц, при этом кассовое обслуживание физических лиц НКО вправе осуществлять только в связи с осуществлением переводов денежных средств, в том числе электронных, без открытия банковских счетов (за исключением почтовых переводов);

г) куплю-продажу иностранной валюты в наличной и безналичной формах;

д) осуществление переводов денежных средств, в том числе электронных, без открытия банковских счетов (за исключением почтовых переводов).

До вступления в силу Федерального закона от 27.06.2011 № 161-ФЗ "О национальной платежной системе" [7] (далее – Федеральный закон № 161-ФЗ) и связанного с ним Федерального закона от 27.06.2011 № 162-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона "О национальной платежной системе" [8] в Российской Федерации не существовало платежных НКО, а организации, осуществлявшие работу с электронными денежными средствами, действовали как простые коммерческие компании, не имеющие статуса банка или небанковской кредитной организации.

В соответствии с Федеральным законом № 395-1 платежные НКО вправе осуществлять следующие банковские операции:

- а) открытие и ведение банковских счетов юридических лиц (только в части банковских счетов юридических лиц в связи с осуществлением переводов денежных средств без открытия банковских счетов);
- б) осуществление переводов денежных средств по поручению юридических лиц, в том числе банков-корреспондентов, по их банковским счетам (только в части банковских счетов юридических лиц в связи с осуществлением переводов денежных средств без открытия банковских счетов);
- в) инкассация денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов и кассовое обслуживание физических и юридических лиц (только в связи с осуществлением переводов денежных средств без открытия банковских счетов);
- г) осуществление переводов денежных средств, в том числе электронных, без открытия банковских счетов (за исключением почтовых переводов).

Таким образом, платежным НКО, в сравнении с расчетными, дозволено осуществлять более узкий перечень банковских операций.

Согласно Федеральному закону № 161-ФЗ деятельность в виде НКО могут осуществлять:

- ◆ оператор по переводу денежных средств;
- ◆ оператор электронных денежных средств;
- ◆ оператор платежной системы;
- ◆ оператор услуг платежной инфраструктуры.

В списке кредитных организаций, зарегистрированных на территории Российской Федерации по состоянию на 4 декабря 2015 года [9], содержится 52 НКО, из которых 39 НКО зарегистрированы как расчетные, и только 13 – как платежные. Депозитно–кредитные НКО вовсе отсутствуют.

В соответствии с перечнем кредитных организаций, уведомивших Банк России о начале деятельности по осуществлению перевода электронных денежных средств, по состоянию на 27 ноября 2015 года [10] была зарегистрирована 101 кредитная организация, из которых 22 являются НКО, и только 11 из них – платежные НКО.

В стадии разработки проекта Федерального закона № 161–ФЗ [11] активно обсуждалось, в какой правовой форме осуществлять деятельность организациям, которые оказывают услуги по переводу денежных средств без открытия банковского счета, в том числе по переводу электронных денежных средств. Предполагалось, что введение платежных НКО обеспечит наименее рисковую и наиболее надежную систему переводов денежных средств, нормативно–правовое регулирование их деятельности будет проще, что привлечет операторов по переводу электронных денежных средств в банковскую систему Российской Федерации.

Анализ вышеприведенных статистических данных свидетельствует о том, что поставленная законодателем цель не была достигнута. Количество действующих с 2011 года платежных НКО составляет одну десятую от всех НКО. Участники рынка отдают предпочтение банкам и/или расчетным НКО как на стадии принятия решения об открытии НКО, так и в процессе осуществления деятельности путем изменения правового статуса с одного вида на другой. В виде расчетных НКО вправе осуществлять деятельность не только операторы по переводу денежных средств и операторы по переводу электронных денежных средств, но и операторы платежных систем, клиринговые центры, расчетные центры, обслуживающие платежные системы, биржи.

Требования к платежным НКО [12] определяются Инструкцией Банка России от 15.09.2011 № 137–И "Об обязательных нормативах небанковских кредитных организаций, имеющих право на осуществление переводов денежных средств без открытия банковских счетов и связанных с ними иных банковских операций, и особенностях осуществления Банком России надзора за их соблюдением" [13].

Выделяются два обязательных норматива для платежных НКО:

1. норматив достаточности собственных средств (капитала), определяемый как отношение суммы собственных средств (капитала) к сумме обязательств перед клиентами на последнюю отчетную дату квартала (устанавливается в размере 2%);

2. норматив ликвидности, определяемый как отношение суммы ликвидных активов сроком исполнения в ближайшие 30 календарных дней к сумме обязательств пе-

ред клиентами на последнюю отчетную дату квартала (устанавливается в размере 100%).

Платежные НКО имеют ограничения по размещению денежных средств, полученных от клиентов для перевода без открытия банковских счетов. Они вправе размещать денежные средства на корреспондентском счете в Банке России, на депозитах Банка России, на корреспондентских счетах в кредитных организациях.

Установление упрощенных минимальных требований для платежных НКО должно было стимулировать их рост. Однако, при определении вида НКО участники рынка делают выбор в пользу расчетной, поскольку совокупность разрешенных банковских операций является более широкой, чем у платежной НКО.

В соответствии с Инструкцией Банка России от 02.04.2010 № 135–И "О порядке принятия Банком России решения о государственной регистрации кредитных организаций и выдаче лицензий на осуществление банковских операций" [14]

Банк России для платежных и расчетных НКО выдает следующие лицензии:

- ◆ лицензия на осуществление банковских операций со средствами в рублях или со средствами в рублях и иностранной валюте для расчетных НКО;
- ◆ лицензия на осуществление банковских операций со средствами в рублях или со средствами в рублях и иностранной валюте для платежных НКО, имеющих право на осуществление переводов денежных средств без открытия банковских счетов и связанных с ними иных банковских операций.

Вышеназванные лицензии, позволяют платежной НКО и расчетной НКО осуществлять перевод денежных средств, в том числе электронных, без открытия банковских счетов. При этом первая лицензия предоставляет более широкие возможности для оператора по переводу денежных средств, поскольку она позволяет ему самостоятельно осуществлять конвертацию денежных средств. Расчетным НКО в отличие от платежных НКО разрешено открывать и вести банковские счета юридическим лицам, не связанные с осуществлением переводов денежных средств без открытия банковских счетов; осуществлять переводы денежных средств по таким счетам, а также покупать и продавать валюту в безналичной форме.

Таким образом, более широкий охват видов деятельности, которые расчетная НКО может осуществлять в отличие от платежной НКО, при примерно сопоставимых вложениях на открытие, является причиной, по которой организации выбирают лицензию расчетной НКО.

Наличие НКО на рынке платежных услуг играет важную роль, поскольку они более активно внедряют новые технологические решения, чем банки. Место небанковских организаций в платежной индустрии наглядно показано в исследовании Комитета по платежам и рыночным инфраструктурам (КПРИ) на тему: "Небанковские орга-

низации в розничных платежах" ("Non-banks in retail payments") [15].

В данном докладе под небанковскими организациями понимаются юридические лица, обеспечивающие розничные платежные услуги, чьей основной деятельностью не является привлечение депозитов от физических лиц и предоставление кредитов.

В исследовании отмечается, что небанковские организации присутствуют на всех стадиях в процессе проведения платежа:

1. Предтранзакционная стадия – включает создание подготовительных условий, требуемых для обработки платежа, в том числе привлечение новых клиентов, установку инфраструктуры, организацию договоренностей и других условий обслуживания.

2. Стадия авторизации – предусматривает создание, проверку/подтверждение и перевод платежа (передачу информации о платеже).

3. Стадия клиринга – осуществляется обмен соответствующей информацией о платеже между счетами плательщика и получателя, а также расчет позиций, которые должны быть подсчитаны в результате клиринга.

4. Стадия расчета – охватывает финальный расчет взаимных требований и обязательств, а также перевод денежных средств со счета на счет.

5. Посттранзакционная стадия – содержит различные дополнительные сервисы после проведения расчета, в том числе обработку запросов и разрешение возможных споров.

Из вышеприведенных стадий видно, что небанков-

ские организации охватывают все существующие инструменты, а также многообразие форм и способов проведения платежей.

Кроме того, КПРИ классифицировал небанковские организации по степени их вовлеченности в оказание платежных услуг:

1. Фронтенд-поставщики – оказывают услуги непосредственно конечным потребителям (физическим лицам и организациям).

2. Бэкенд-поставщики – предоставляют специализированные услуги банкам.

3. Операторы розничной платежной инфраструктуры – обеспечивают клиринговые и расчетные услуги, взаимодействуют с банками и другими поставщиками платежных услуг.

4. End-to-end-поставщики – объединяют сервис front-end для конечных потребителей с услугами клиринга и расчетов.

Таким образом, НКО присутствуют на всех этапах осуществления перевода денежных средств, а также на всех уровнях оказания платежных услуг.

Введение законодателем платежных НКО, с более мягким правовым регулированием и упрощенными требованиями к деятельности, имеет важное значение в развитии платежных услуг. В то же время этого недостаточно: необходимо дальнейшее стимулирование развития российских НКО, при соответствующем обеспечении эффективности и бесперебойности оказания платежных услуг, следствием чего будет являться распространение платежной инфраструктуры и услуг на территорию других государств.

ЛИТЕРАТУРА

1. СЗ РФ. 05.02.1996. № 6. Ст. 492.
2. Национальные банковские системы: Учебник / Под общ. ред. В. И. Рыбина. М.: ИД "ИНФРА-М", 2009. С. 26.
3. СЗ РФ. 14.02.2011. № 7. Ст. 904.
4. Ларина О. И. Правовое регулирование деятельности российских небанковских кредитных организаций: развитие, состояние и перспективы // Банковское право. 2014. № 4. С. 24 – 30.
5. Вестник Банка России. 2001. № 60.
6. Вестник Банка России. 2006. № 32.
7. СЗ РФ. 04.07.2011. № 27. ст. 3872.
8. СЗ РФ. 04.07.2011. № 27. Ст. 3873.
9. URL: <http://cbr.ru/credit/main.asp> Электронный ресурс по состоянию на 07.12.2015.
10. URL: http://cbr.ru/PSystem/?Prtd=oper_zip Электронный ресурс по состоянию на 27.11.2015.
11. Заключение Комитета Государственной думы Российской Федерации по финансовому рынку от 09.12.2010 на проект Федерального закона № 455931-5 "О национальной платежной системе" // Справочно-правовая система "Консультант Плюс".
12. Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ (ред. от 05.10.2015) "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" // СЗ РФ. 15.07.2002. № 28. Ст. 2790.
13. Вестник Банка России. 2011. № 54.
14. Вестник Банка России. 2010. № 23.
15. URL: <https://www.bis.org/cpmi/publ/d118.htm> Электронный ресурс по состоянию на 08.12.2015

К ВОПРОСУ ОБ ОСНОВАНИИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ОТНОШЕНИЯ ПО ОБЯЗАТЕЛЬНОМУ СОЦИАЛЬНОМУ СТРАХОВАНИЮ

TO A QUESTION ON THE BASIS OF THE OCCURRENCE RATIO OF MANDATORY SOCIAL INSURANCE

S. Filimonova

Annotation

The article substantiates the position of the author on the occurrence ratio for compulsory social insurance. The authors concluded that the connection relationship of mandatory social insurance from labor relations unconditional. As a concomitant of labor relations, it arises and stops at the same time with him. Compulsory social insurance gains in today's economically challenging step for a country of utmost importance, first of all, for the employment of the population.

Keywords: labour law, subject of labour law, compulsory social insurance.

Филимонова Светлана Александровна

Преподаватель Института непрерывного образования, Московский государственный юр. университет имени О.Е. Кутафина, МГЮА, соискатель каф. трудового права и права социального обеспечения Университета имени О.Е. Кутафина

Аннотация

В статье обосновывается позиция автора по вопросу возникновения отношения по обязательному социальному страхованию. Автором сделан вывод, что связь отношения по обязательному социальному страхованию с трудовым отношением безусловна. Являясь сопутствующим трудовому отношению, оно возникает и прекращается одновременно с ним. Обязательное социальное страхование приобретает на современном экономически сложном этапе для страны первостепенное значение, в первую очередь, для трудозанятого населения.

Ключевые слова:

Трудовое право, предмет трудового права, обязательное социальное страхование.

Общеизвестно, что традиционным и основным критерием построения национальной системы права являются предметные различия общественных отношений, регулируемых правовыми нормами. В настоящее время предмет трудового права представляет собой совокупность довольно устоявшихся отношений, различающихся по субъектному составу и своему содержанию. В действующем Трудовом Кодексе РФ [3] (далее ТК РФ) наряду с трудовым отношением выделены также отношения "иные непосредственно связанные с трудовыми", перечень которых закреплен в статье 1 ТК РФ, определяющей предмет регулирования трудового законодательства. По мнению выдающегося теоретика трудового права Н.Г. Александрова, эти отношения следует рассматривать как часть предмета правового регулирования отрасли трудового права [9].

При этом, отношения по обязательному социальному страхованию дополнили перечень иных отношений, тесно связанных с трудовыми, спустя лишь четыре года после вступления в силу Трудового Кодекса РФ [4]. В настоящее время обязательное социальное страхование закреплено в ТК РФ в качестве отраслевого принципа (статья 2 ТК РФ), права работника (статья 21 ТК РФ), обязанности работодателя (статья 22 ТК РФ) и в качестве

обязательного условия трудового договора (статья 57 ТК РФ). Надо отметить, что в трудовом законодательстве отсутствует легальное определение понятия отношения по обязательному социальному страхованию, как и не конкретизировано его содержание. В ранее действующем Кодексе законов о труде Российской Федерации 1972 года правовому регулированию государственного социального страхования была посвящена отдельная глава, в которой по существу был закреплён механизм реализации застрахованными лицами права на материальное обеспечение в порядке государственного социального страхования. В ныне действующем Трудовом Кодексе определена лишь предметная принадлежность отношений, возникающих в связи осуществлением обязательного социального страхования в случаях, предусмотренных федеральными законами [3]. При этом перечень таких законов, которые не относятся к источникам трудового права, не конкретизирована.

Основополагающим среди них является Федеральный закон от 16 июля 1999 г. N 165-ФЗ "Об основах обязательного социального страхования", в соответствии с которым "обязательное социальное страхование представляет собой часть государственной системы социальной защиты населения, спецификой которой является осу-

ществляемое в соответствии с федеральными законами страхование работающих граждан от возможного изменения материального и (или) социального положения, в том числе по независящим от них обстоятельствам [2].

Ключевым в данном определении является факт охвата системой обязательного социального страхования, в первую очередь, работающих по найму граждан, так как именно работодатели на законодательном уровне наделены обязанностями страхователей, а правом быть застрахованными – лица, работающие по трудовым договорам [2].

На основании изложенного можно сделать вывод, что связь отношения по обязательному социальному страхованию с трудовым отношением безусловна. Являясь сопутствующим трудовому отношению, оно возникает и прекращается одновременно с ним. Кроме того, отношение по обязательному социальному страхованию выступает в качестве предпосылки возникновения социально-обеспечительных отношений по материальному обеспечению застрахованных такими видами социального обеспечения как: страховые пенсии; пособия: по временной нетрудоспособности, по беременности и родам, в связи с рождением или усыновлением ребенка; женщинам, вставшим на учет в ранние сроки беременности; за время отпуска по уходу за ребенком до достижения им возраста полутора лет; на погребение; страховые выплаты пострадавшим от несчастного случая на производстве, или при профессиональном заболевании; бесплатное оказание медицинской помощи.

Указанные материальные отношения предметно отнесены к сфере регулирования другой отрасли – права социального обеспечения.

В общетеоретическом смысле общественное отношение, регулируемое нормами права, на практике реализуется в форме конкретной правовой связи его участников – правоотношении, при этом "участники являются носителями субъективных прав и юридических обязанностей, охраняемых и гарантируемых государством" [8].

В качестве элементов правоотношения в теории права рассматриваются: субъекты, объект, содержание правоотношения, а также юридические факты как основания его возникновения, изменения и прекращения.

Правоотношение по обязательному социальному страхованию в отличие от трудового правоотношения, основанного на сознательно-волевых действиях субъектов, возникает, исключительно, в силу закона по воле государства. На законодательную инициативу государства указывает факт обязательности для работодателя осуществления социального страхования в отношении каж-

дого работника, а также его строгая правовая регламентация федеральным законодательством. Субъекты правоотношения – работодатель и работник. Работодатели – организации любой организационно-правовой формы, в том числе и граждане (если работодатель физическое лицо) [2], наделенные правом заключать трудовые договоры, а работники – граждане Российской Федерации, а также иностранные граждане и лица без гражданства [2], вступившие в трудовое правоотношение.

По общему правилу правоотношение по обязательному социальному страхованию возникает с момента заключения трудового договора, а именно, одновременно с трудовым правоотношением. Этот юридический факт зафиксирован в статье 9 федерального закона от 16 июля 1999 г. N 165-ФЗ "Об основах обязательного социального страхования". В соответствии с которой отношения "у страхователя (работодателя) – по всем видам обязательного социального страхования возникают с момента заключения с работником трудового договора" и соответственно "у застрахованных лиц – с момента заключения трудового договора с работодателем". Таким образом, норма четко закрепляет срок, с которого работник признается застрахованным. В этой связи становится практически значимой проблема выявления соотношения таких понятий как "день заключения трудового договора" и "день начала работы", о котором стороны трудового договора договорились, поскольку они могут не совпадать.

В соответствии со статьей 61 ТК РФ трудовой договор вступает в силу (считается заключенным) со дня его подписания работником и работодателем. Дата, с которой работник должен приступить к исполнению своих обязанностей, может как совпадать с днем заключения трудового договора, так и быть отложенной во времени. При этом, последующее аннулирование работодателем трудового договора в связи с невыходом работника на работу в обусловленный сторонами срок не влияет на факт возникновения правоотношения по обязательному социальному страхованию, так как "за лицом, трудовой договор с которым аннулирован, сохраняется право на получение страхового обеспечения при наступлении страхового случая в период со дня заключения трудового договора до дня его аннулирования" (часть 4 статьи 61 ТК РФ). Следовательно, в данной ситуации, моментом заключения трудового договора следует считать момент его подписания сторонами без учета факта выхода работника на работу.

В то же время Федеральным законом от 29 декабря 2006 г. N 255-ФЗ "Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством", предусмотрено, что работающими по трудовым договорам признаются лица, заключив-

шие в установленном порядке трудовой договор. При этом они признаются таковыми не с даты заключения трудового договора, а "со дня, с которого эти лица, должны были приступить к работе [5]", то есть, фактически с первого рабочего дня. Отсутствие единообразного подхода к установлению момента возникновения правоотношения по обязательному социальному страхованию может иметь негативные последствия для застрахованного при определении его права на страховое обеспечение.

Статья 61 ТК РФ закрепляет также иные случаи вступления трудового договора в силу с отложенной датой. Это может быть дата, оговоренная в самом договоре, либо дата, регламентированная на законодательном уровне. К примеру, согласно статье 327.3 ТК РФ, в случае оформления трудовых отношений с иностранным гражданином или лицом без гражданства, трудовой договор с указанными лицами вступает в силу не ранее дня получения иностранным гражданином или лицом без гражданства разрешения на работу. В данных случаях правоотношение по обязательному социальному страхованию возникнет не с момента подписания сторонами трудового договора, а после получения указанного разрешения.

Следует обратить внимание на то обстоятельство, что юридические факты, с которыми связано возникновение правоотношения по обязательному социальному страхованию и право на получение обеспечения в порядке обязательного социального страхования – различны. Так, например, в период отпуска без сохранения заработной платы работник продолжает состоять в правоотношении по обязательному социальному страхованию, однако право на пособие по временной нетрудоспособности, наступившей в период такого отпуска, у него не возникает.

Таким образом, как уже говорилось выше, по общему правилу, правоотношение по обязательному социальному страхованию возникает одновременно с трудовым правоотношением, то есть с момента заключения трудового договора. В то же время, вступлением трудового договора в силу законодатель признает и фактический допуск к работе (статья 61 ТК РФ). Следовательно, возникновение отношения по обязательному социальному страхованию связано также и с данным юридическим фактом.

Законодательно установлено, что "неоформленный в письменной форме трудовой договор, считается заключенным, если работник приступил к работе с ведома или по поручению работодателя или его уполномоченного на это представителя" [2]. Согласно разъяснениям Пленума Верховного Суда, при фактическом допуске к работе представителем работодателя "является лицо, которое в соответствии с законом, иными нормативными правовы-

ми актами, учредительными документами юридического лица (организации) либо локальными нормативными актами или в силу заключенного с этим лицом трудового договора наделено полномочиями по найму работников" [7]. Обязательное последующее оформление трудового договора в этом случае в течение не позднее трех рабочих дней предусмотрено Трудовым Кодексом (статья 67).

Иначе обстоит дело, когда допуск к работе был осуществлен не уполномоченным на это лицом и в дальнейшем работодатель отказывается признать возникшее отношение как трудовое и заключить трудовой договор. В этом случае, согласно статье 67.1 ТК РФ у работодателя возникает только обязанность оплатить физическому лицу, выполнившему работу, фактически отработанное им время (выполненную работу) без уплаты страховых взносов. Надо отметить, что этот потенциальный работник, скорее всего не мог и не имел возможности располагать достоверной информацией о должностном или правовом статусе лица, допустившего его к работе, в связи с чем лишение права на обязательное социальное страхование в этом случае является, на наш взгляд, необоснованным. Кроме того, данное положение дает легальную возможность подменять трудовой договор гражданско-правовым только на том основании, что он заключен с работником неуполномоченным лицом, без учета присутствия в договоре иных существенных признаков трудового договора, а главное – использования в процессе труда имущества работодателя.

В особом порядке регламентированы отношения, связанные с использованием личного труда, которые первоначально возникли на основании гражданско-правового договора, но впоследствии судом были признаны трудовыми отношениями. В этом случае трудовые отношения между работником и работодателем считаются возникшими со дня фактического допущения физического лица, являющегося исполнителем по указанному договору, к исполнению предусмотренных договором обязанностей (статья 19.1 ТК РФ). Следовательно, отношения по обязательному социальному страхованию также будут считаться возникшими со дня начала выполнения работ по гражданско-правовому договору.

На основании изложенного, юридическими фактами возникновения правоотношения по обязательному социальному страхованию следует считать: заключение трудового договора (в определенных законом случаях вступление его в силу); фактический допуск лица к работе с ведома или по поручению работодателя или его уполномоченного на это представителя; начало выполнения работы по гражданско-правовому договору, признанного впоследствии решением суда трудовым договором.

Иными словами, трудовой договор является основ-

ным, но далеко не единственным основанием возникновения отношения по обязательному социальному страхованию.

Момент возникновения правоотношения по обязательному социальному страхованию на практике крайне важен, так как с этого момента работник приобретает правовой статус застрахованного лица. С этого же момента работодатель и работник становятся носителями определенных законом прав и обязанностей. При этом, следуя теоретическому подходу к классификации правоотношений в зависимости от количества участвующих в них субъектов и характера распределения между ними прав и обязанностей, особенность односторонних правоотношений заключается в том, что каждая из двух участвующих в них сторон имеет по отношению к другой или только права, или только обязанности [12].

Основной обязанностью работодателя в рамках правоотношения по обязательному социальному страхованию является обязанность по своевременной и в полном объеме уплате страховых взносов. Порядок подобных действий регламентирован Федеральным законом от 24 июля 2009 г. N 212-ФЗ "О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования". В части 1 статьи 7 указанного Закона, в частности, предусмотрено, что объектом обложения страховыми взносами для плательщиков страховых взносов (организаций-работодателей), признаются выплаты и иные вознаграждения, начисляемые плательщиками страховых взносов в пользу физических лиц в рамках трудовых отношений.

Страховые взносы являются отложенной частью оплаты труда [11]. Такие платежи, как отмечается в Постановлении Конституционного Суда Российской Федерации от 24 февраля 1998 года N 7-П, представляют собой обязательную составную часть расходов по найму рабочей силы и материальной гарантией предоставления застрахованным лицам надлежащего страхового обеспечения.

Следуя норме, можно сделать вывод, что объектом обложения страховыми взносами является заработная плата работника, поскольку страховые платежи определяются в процентом к ней отношении. Заработная плата представляет собой вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные выплаты (доплаты и надбавки компенсационного характера, в том числе за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, работу в особых климатических условиях и на территориях, подвергшихся радиоактивному загрязнению, и иные выплаты компенсацион-

ного характера) и стимулирующие выплаты (доплаты и надбавки стимулирующего характера, премии и иные поощрительные выплаты) [3].

На все указанные элементы заработной платы начисляются страховые взносы, так как прямая обязанность работодателя – уплачивать страховые взносы в полном объеме, исходя из реального заработка работника, не уменьшая облагаемую базу его доходов.

К сожалению, не нова проблема выплаты работникам так называемой "серой" заработной платы, которая не значится в официальных документах, поскольку выдается работнику в виде "зарплаты в конверте". Работодатели прибегают к такой форме оплаты труда, минимизируя налоги и страховые платежи, тем самым ущемляя права работников в области обязательного социального страхования. Несвоевременная и неполная уплата страховых взносов работодателем на обязательное пенсионное страхование, приводит к тому, что такие периоды исключаются из страхового стажа работников. Конституционный Суд РФ в Постановлении от 10 июля 2007 г. N 9-П указал законодателю на необходимость установления правового механизма, гарантирующего реализацию приобретенных в системе обязательного пенсионного страхования пенсионных прав и определить источник выплаты той части страхового обеспечения, которая не покрывается страховыми взносами работодателя. При этом, Конституционный Суд РФ определил, что до принятия соответствующих законодательных изменений расходы, по невыплаченным страховым платежам должно взять на себя государство. К сожалению, данное определение не нашло своего отражения в новом федеральном законе "О страховых пенсиях", в статье 11 которого указано, что в страховой стаж включаются периоды работы, при условии, что за эти периоды начислялись и уплачивались страховые взносы [6].

Следует отметить, что работникам довольно затруднительно отслеживать факт регулярности уплаты работодателем страховых взносов. В соответствии со статьей 136 ТК РФ работодатель обязан извещать в письменной форме работника о произведенных ему начислениях по заработной плате. Форма расчетного листка в настоящее время утверждается работодателем с учетом мнения представительного органа работников. В этой связи целесообразной видится разработка единой формы расчетного листа, в который бы указывались данные не только о начисленной работнику заработной платы и соответствующих удержаний из нее, но и сумма страховых взносов, уплаченная работодателем с начисленной заработной платы. Это позволило бы работникам оперативно контролировать реализацию своего права на обязательное социальное страхование, а также иметь документ, подтверждающий соответствующую сумму уплаченных

страховых взносов, из которой формируется его пенсионный капитал и будущие пенсионные права.

Обязанность работодателя по осуществлению обязательного социального страхования, является корреспондирующей праву работника на обязательное социальное страхование в случаях, предусмотренных федеральными законами (часть 1 статьи 21 ТК РФ). Обязанности работников, как застрахованных лиц, регламентированы в статье 10 Федерального закона от 16.07.1999 N 165-ФЗ "Об основах обязательного социального страхования". К их числу можно отнести и обязанность будущего работника предоставить при заключении трудового договора страховое свидетельство государственного пенсионного страхования, так как указанное свидетельство включено в перечень обязательных документов, предъявляемых при заключении трудового договора (статья 65 ТК РФ). При этом часть 4 статьи 65 ТК РФ обязует работодателя, при заключении трудового договора впервые, оформить работнику страховое свидетельство государственного пенсионного страхования. Указанный документ подтверждает факт индивидуального (персонифицированного) учета для реализации, исключительно, пенсионных прав

работников [1] и не распространяется на иные виды обязательного социального страхования.

В заключение отметим, что обязательное социальное страхование приобретает на современном экономически сложном этапе для страны первостепенное значение, в первую очередь, для трудозанятого населения. Поскольку, целевой направленностью – "компенсация или минимизация последствий изменения материального и (или) социального положения работающих граждан вследствие достижения пенсионного возраста, наступления инвалидности, потери кормильца, заболевания, травмы, несчастного случая на производстве или профессионального заболевания, беременности и родов, рождения ребенка (детей), ухода за ребенком в возрасте до полутора лет и других событий, установленных законодательством Российской Федерации об обязательном социальном страховании" [2] гарантирует, работающим по трудовым договорам гражданам определенную государством защиту, уверенность и стабильность. В этой связи, определение момента возникновения права работников на обязательное социальное страхование видится актуальным и своевременным.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 1 апреля 1996 г. N 27-ФЗ "Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе обязательного пенсионного страхования" статья 1 // Собрание законодательства Российской Федерации, 1996, N 14, ст. 1401.
2. Федеральный закон от 16 июля 1999 г. N 165-ФЗ "Об основах обязательного социального страхования" статья 1 // Собрание законодательства РФ. 1999. N 29 Ст. 3686.
3. Трудовой Кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. N 197-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2002 г. N 1 (часть I)
4. Федеральный закон от 30 июня 2006 г. N 90-ФЗ "О внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации, признании не действующими на территории Российской Федерации некоторых нормативных правовых актов СССР и утратившими силу некоторых законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации" статья 1 // Собрание законодательства РФ. 2006 г. N 27. Ст. 2878
5. Федеральный закон от 29 декабря 2006 г. N 255-ФЗ "Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством" часть 5 статьи 2 // Собрание Законодательства РФ 2007. № 1 (часть 1) Ст. 18.
6. Федеральный закон от 28 декабря 2013 г. N 400-ФЗ "О страховых пенсиях" статья 11 // Собрание законодательства Российской Федерации 2013. N 52 (часть I) ст. 6965
7. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 17.03.2004 N 2 "О применении судами Российской Федерации Трудового кодекса Российской Федерации" (ред. от 28.09. 2010 г) пункт 12 // Бюллетень Верховного Суда
8. Иоффе О.С., Шаргородский М.Д. Вопросы теории права. М. 1961.
9. Александров Н. Г. Советское трудовое право. М., 1972.
10. Трудовое право: учебник для бакалавров по ред. К.Н. Гусова, М. Проспект, 2013.
11. Право социального обеспечения России. Ученик для бакалавров. / отв.ред. Э.Г. Тучкова. М. Проспект. 2014
12. Марченко М.Н. Теория государства и права. 2 изд. М. Проспект. 2005 С.591

УГОЛОВНО - ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ СУБЪЕКТА МОШЕННИЧЕСТВА В СФЕРЕ КРЕДИТОВАНИЯ, ВОСПОЛЬЗОВАВШЕГОСЯ СЛУЖЕБНЫМ ПОЛОЖЕНИЕМ

THE CRIMINAL LAW ANALYSIS OF THE FRAUD SUBJECT, WHO PULLS HIS RANK IN THE FIELD OF CREDITING

M. Chesnokov

Annotation

The law analysis of special subjects of crimes, specified in the articles of the Criminal Code of the Russian Federation, has always evoked discussion questions, as the clarification of true characteristics of mentioned legal category allows realizing of the dispositions and sanctions of criminal law. The particular interest is provoked by the cases, when a legislator gives some legal statuses to the criminal, especially if the article of the Criminal Code of the Russian Federation has a blanket character. In this article, the author will examine the part 3 of the Article 159.1 of the Criminal Code of the Russian Federation, according to which the criminal subject must be a borrower, who pulled his rank in the field of crediting.

Keywords: fraud, crediting, borrower, rank.

Чесноков Максим Владимирович
Аспирант, каф. уголовного
права и уголовного процесса,
Югорский государственный университет,
нач. юр. отдела Ханты – Мансийского
отд. публичного акционерного
общества Сбербанк

Аннотация

Правовой анализ специальных субъектов преступления, указанных в статьях особенной части Уголовного кодекса РФ, всегда вызывал дискуссионные вопросы, так как верное уяснение составляющих характеристик указанной правовой категории позволяет воплотить в жизнь диспозиций и санкции уголовного законодательства. Особенный интерес вызывают случаи наделения законодателем субъекта преступления несколькими правовыми статусами, особенно если статья Уголовного кодекса РФ имеет бланкетный характер. В данной статье автором будет рассмотрена часть 3 статьи 159.1 Уголовного кодекса РФ, в силу которой субъектом преступления должен являться заемщик, использовавший для совершения мошенничества в сфере кредитования служебное положение.

Ключевые слова:

Мошенничество, кредитование, заемщик, служебное положение.

Закрепление в ч. 1 ст. 159.1 УК РФ специального субъекта преступления наделенного статусом заемщика, оказывает влияние на квалифицированные составы мошенничества в сфере кредитования. "Служебное" мошенничеством в сфере кредитования, закрепленное в ч. 3 рассматриваемой статьи УК РФ, подразумевает совершение преступления заемщиком с использованием своего служебного положения.

Таким образом, в дополнение к статусу заемщика субъект преступления в ч. 3 ст. 159.1 УК РФ должен являться лицом, наделенным служебным положением. Уголовное законодательство РФ к субъектам "служебных" преступлений относит лиц, охарактеризованных примечанием 1 к ст. 201 УК РФ и примечанием 1 к ст. 285 УК РФ. Соответственно, субъект преступления, указанный в ч. 3 ст. 159.1 УК РФ является не любой служащий. Отличительная черта, рассматриваемого субъекта, заключается в наличии признаков, зафиксированных в УК РФ, которые характеризует особую правовую модальность

наделяющую лицо правовой возможностью. Таким образом, в силу ч. 3 ст. 159.1 УК РФ субъектом преступления является вменяемое физическое лицо, достигшее определенного законом возраста, имеющее статус заемщика и наделенное служебным положением.

Существующая конструкция ст. 159.1 УК РФ не позволяет в полной мере реализовать ее назначение, а именно применение уголовного наказания к виновному лицу. В ситуации, когда директор, являясь исполнительным органом, юридического лица изготавливает и подписывает не соответствующую действительности справку 2 – НДФЛ с целью хищения денежных средств путем заключения кредитного договора то действия можно квалифицировать по ч. 3 ст. 159.1 УК РФ после подписания им кредитного договора. Здесь налицо использование служебного положения лица и возникновение статуса заемщика после подписания кредитного договора. Поэтому нельзя согласиться с Постановлением Президиума Верховного суда Чувашской Республики от 29 августа 2014

года, за N 44-У-98/2014 которым переквалифицированы действия Г. с ч. 3 ст. 159.1 УК РФ на ч. 1 ст. 159.1 УК РФ.

Выводы исследуемого Постановления основаны на том, что Г. действительно получил кредитные средства в коммерческом банке путем предоставления заведомо недостоверных данных о своем ежемесячном доходе (справка 2 – НДФЛ), а так же понимал, что у него не имеется реальная возможность погашать полученный кредит. Но в связи с тем, что при заключении кредита виновный выступал не как лицо наделенное полномочиями, а как физическое лицо и договор предоставлялся на неотложные нужды, его действия подлежат квалификации по ч. 1 ст. 159.1 УК РФ. Данное умозаключение суда не отвечает толкованию ч. 3 ст. 159.1 УК РФ совместно с другими статьями УК РФ в силу следующего. Г. являлся директором, то есть его статус подпадает под регламентацию приложения 1 к ст. 201 УК РФ. Подписав справку 2 – НДФЛ и заверив свою подпись печатью организации, Г. воспользовался своими организационно – распорядительными полномочиями.

Но в случае же если то же лицо выберет другой путь мошенничества в сфере кредитования, то в практическом применении возникают проблемы.

Предположим, что руководитель юридического лица заключает кредитный договор от имени организации с последующим переводом полученных денежных средств на свои личные счета. То есть мошенничество в сфере кредитования совершено с использованием юридического лица. В рассмотренном случае руководитель юридического лица не будет подлежать уголовной ответственности по ч. 3 ст. 159.1 УК РФ в связи со следующим. В силу гражданского законодательства юридические лица приобретают свои права и обязанности через свои исполнительные органы (единоличные или коллегиальные). Руководитель организации, заключая кредитный договор с банком, не становится заемщиком, так как действует от имени юридического лица, которое в свою очередь и приобретает статус заемщика. В 2015 году ПАО Сбербанк, на территории ХМАО – Югры, неоднократно обращалось с заявлениями в правоохранительные органы, с целью привлечению в данной ситуации виновных лиц к уголовной ответственности лиц по ч. 3 ст. 159.1 УК РФ, но получало отказы в возбуждении уголовного дела в связи с тем, что руководитель организации не являлся заемщиком.

В данной ситуации возникает определенный интерес к мнению Бастрыкина А. И. о введении уголовной ответственности в отношении юридических лиц.

Часть 3 ст. 159.1 УК РФ, кроме всего сказанного, не

совсем соответствует реалиям общественных отношений на страже, которых она стоит. Связано это со следующим. Согласно разъяснению Пленума Верховного суда РФ субъектами мошенничества, совершенного с использованием служебного положения, могут быть лица, которые указаны в примечаниях за № 1 к статьям 201 и 285 УК РФ. То есть, субъекты совершившие мошенничество с использованием служебного положения ставятся в зависимость от вида службы и наделения управленческими полномочиями.

Мошенничество в сфере кредитования так же совершается лицами, не наделенными управленческими полномочиями, но имеющими иные служебные полномочия. Например, бухгалтер организации изготавливает не соответствующую действительности справку 2 – НДФЛ с целью хищения денежных средств, путем заключения кредитного договора.

Или же приведем пример из судебной практики. Кредитный инспектор коммерческого банка был осужден по ст. 159 УК РФ в связи с совершением хищения денежных средств путем оформления кредитных договоров на третьих лиц. Осужденная не являлась исполнительным органом, членом исполнительного органа, не выполняла организационно – распорядительные и административно – хозяйственные функции. Функциональные обязанности виновного лица сводились к сбору документов, составлению кредитных договоров. Организацией кредитного процесса в филиале и подписанием кредитных договоров, являющихся основанием в выдаче кредитных средств, занимался руководитель филиалом (организационно – распорядительная функция).

Таким образом, статус виновной не подпадает под лиц указанных в приложении 1 к ст. 201 УК РФ. Но по факту преступление совершено с использованием служебного положения.

Приведенное суждение понуждает нас к умозаключению, что возникла необходимость расширения понятия лица использующего служебное положение совершившего мошенничество в сфере кредитования.

Изложенная проблематика, касающаяся субъекта мошенничества в сфере кредитования на данном этапе развития уголовного законодательства России, имеет актуальный характер. Существующая редакция ст. 159.1 УК РФ и Постановления Пленума Верховного суда РФ № 51 от 27 декабря 2007 г. "О судебной практике по делам о мошенничестве, присвоении или растрате" дают возможность лицам, чей умысел направлен на хищение денежных средств путем заключения кредитного договора, избегать уголовного наказания по соответствующим частям ст. 159.1 УК РФ. Это в свою очередь способствует

нарушению одного из принципов уголовного законодательства, а именно принципа неотвратимости наказания.

По нашему мнению, с целью устранения указанной проблематики, необходимо исключить указание на заемщика, как специального субъекта из ч. 1 ст. 159.1 УК РФ и дополнить п. 24 Постановления Пленума Верховного суда РФ № 51 от 27 декабря 2007 г. "О судебной практике по делам о мошенничестве, присвоении или растрате" после слов "...административно-хозяйственные обязанности в коммерческой организации)" следующим содержанием: ", а также иных служащих, сотрудников организаций, независимо от формы собственности, которые имеют возможность оказывать влияние на других лиц, а

также способных использовать свое служебное положение для совершения мошенничества".

Вышесказанное позволит:

1. отойти от бланкетного характера статьи в части субъекта преступления, который и вызывает практическую и теоретическую проблематику;
2. привлекать к уголовной ответственности по ч. 3 ст. 159.1 УК РФ лиц, не наделенных управленческими функциями, но использовавших при совершении мошенничества в сфере кредитования иные служебные полномочия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Постановление Пленума Верховного суда РФ N 51 от 27.12.2007 г. "О судебной практике по делам о мошенничестве, присвоении или растрате". Справочно – правовая система "Консультант +" (дата обращения – 10.01. 2016 г.).
2. Постановление Президиума Верховного суда Чувашской Республики от 29.08.2014 г. за N 44-У-98/2014. Справочно – правовая система "Консультант +" (дата обращения – 10.01. 2016 г.).
3. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 г. N 63-ФЗ (ред. от 30.12.2015). Справочно – правовая система "Консультант +" (дата обращения – 10.01. 2016 г.).

© М.В. Чесноков, (maxim86363@yandex.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



ДОГОВОРНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, КАК РАВНОПРАВНЫХ УЧАСТНИКОВ ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

THE CONTRACTUAL LIABILITY OF ENTREPRENEURS AS EQUAL PARTICIPANTS IN CIVIL LAW RELATIONS

E. Sheina

Annotation

The article analyzes the relation contractual liability of entrepreneurs. The author concludes that establishing this kind of responsibility, the legislator was guided by the fact that the rules of contractual liability would have an effective impact on the participants of civil turnover. The author gives his own definition of contractual liability of entrepreneurs. The article highlighted features of contractual liability in the field of entrepreneurship.

Keywords: civil turnover, business relationships, civil liability, contractual liability, non-contractual liability, obligation.

Шейна Евгения Игоревна

*Адвокат адвокатской палаты
Карачаево-Черкесской республики,
ст. преподаватель каф. гражданского
права и процесса Краснодарского
университета МВД России*

Аннотация

В статье проводится анализ соотношения договорной ответственности предпринимателей. Автор делает вывод, что устанавливая данный вид ответственности, законодатель руководствовался тем, что нормы договорной ответственности будут иметь эффективное влияние на участников гражданского оборота. Автором дается собственное определение договорной ответственности предпринимателей. В статье выделяются особенности договорной ответственности в сфере предпринимательства.

Ключевые слова:

Гражданский оборот, предпринимательские отношения, гражданско-правовая ответственность, договорная ответственность, внедоговорная ответственность, обязательства.

Будучи центральной, основной фигурой рыночной экономики, предприниматель на сегодняшний день является основным участником гражданского оборота. В настоящее время уровень развития предпринимательских отношений между участниками делового оборота, позволил предпринимателям приобрести статус участников гражданско-правовых отношений. Вступая в гражданско-правовые отношения, предприниматели как субъекты гражданского права, несут гражданско-правовую ответственность, целью которой является – восстановление имущественного или личного неимущественного блага либо получение компенсации за уменьшение этого блага, то есть устранение последствий разногласия сторон – участников гражданского правоотношения.

ГК РФ предусматривает две группы гражданско-правовой ответственности: договорную и внедоговорную. Соотношение деликтной и договорной ответственности имеет большое значение, поскольку определяет их сферу применения, а также позволяет уяснить содержание и особенности каждого из видов гражданско-правовой ответственности. При установлении режима рассматриваемых видов ответственности, законодатель руководствовался тем, что нормы одной из них будут иметь более

эффективное влияние на участников гражданского оборота. С практической стороны уяснение соотношения указанных видов ответственности позволяет не допустить возмещение договорного вреда по правилам деликтной ответственности, и наоборот, поскольку это может привести к ущемлению прав потерпевшего [9]. Сходство внедоговорной и договорной ответственности предпринимателей состоит в их целевом назначении – компенсационной функции, которая позволяет удовлетворить имущественные интересы лица, являющегося потерпевшим за счет правонарушителя. Однако данные виды ответственности существенно различаются по основаниям их возникновения, содержанию и порядку привлечения к ответственности. Это вызвано спецификой отношений, которые регулируются соответствующими нормами.

В настоящей статье, ограниченные ее рамками, мы остановимся на анализе, договорной ответственности предпринимателей. Если внедоговорная (деликтная) ответственность возникает из оснований, предусмотренных законом, вне рамок договорных отношений, то договорные обязательства предпринимателей, а соответственно ответственность возникает из договоров.

М.А. Смирнова отмечает, что договорные требования

имеют особенность, заключающуюся в том, что нарушению обязательств одной из сторон по договору, предшествует соглашение сторон, в котором могут быть определены условия об ответственности должника, и тем самым такое соглашение определяет объем исковых требований [10].

Договорные обязательства характеризуется преобладанием диспозитивного регулирования, так как в момент заключения договора стороны могут установить штрафы, которые будут применяться в случае нарушения одним из участников своих обязанностей (деликтной ответственности присуще императивное регулирование).

В предпринимательской деятельности используется объемный диапазон договорных моделей, что обуславливает применение различных мер ответственности. Как указывает С.С. Алексеев применение мер ответственности имеет место в случае нарушения договора одной из сторон и "правонарушитель фактически несет обязанность по претерпеванию определенных дополнительных лишений штрафного характера" [3].

Целью гражданско-правовой ответственности является – восстановление имущественного или личного неимущественного блага либо получение им компенсации за уменьшение этого блага, то есть устранение последствий разногласия сторон – участников гражданского правоотношения. В сфере предпринимательской деятельности гражданско-правовая договорная ответственность играет особую роль, поскольку договорная ответственность в сфере предпринимательства имеет определенные особенности, которые обусловлены, прежде всего, коммерческим характером деятельности предпринимателей.

Во-первых, субъекты предпринимательской деятельности выполняют самые разнообразные виды деятельности. Их деловые отношения, направлены на повышение эффективности вида предпринимательской деятельности, которым они занимаются.

Во-вторых, как отмечает Е.А. Суханов, русское слово "предприятие" является производным от значений, которые можно сделать, чтобы достичь каких-либо экономических (предпринимательских) целей. Предпринимательство – это самостоятельная деятельность, которая осуществляется на свой страх и риск, направленная на систематическое получение прибыли.

Таким образом, предпринимательская деятельность предполагает и самостоятельную ответственность, а также самостоятельное претерпевание всех отрицательных последствий, связанных с ее возложением на предпринимателя, в том числе по договору.

Кроме того, третьей особенностью договорной ответственности в сфере предпринимательства, является то, что основой взаимодействия сторон в данных отношениях, являются договорные обязательства, а ответственность за их нарушение чаще всего наступает за неисполнение или ненадлежащее исполнение договорного обязательства.

И четвертая особенность связана с тем, что предпринимательская деятельность может происходить в следующих формах: от использования имущества, продажи товаров до осуществления работ или услуг. В связи с этим договорная ответственность в предпринимательских обязательствах имеет имущественный характер, что предполагает экономические санкции и имеет имущественное содержание.

Стороны, вступающие в договорные отношения, как правило, предусматривают договорную ответственность за нарушение обязательств в виде уплаты неустойки или возмещения убытков. Размер неустойки стороны фиксируют в договоре. В соответствии с российским законодательством и законодательством европейских континентальных стран неустойка, является санкцией и носит штрафной характер.

Что же касается стран "Общего права", например, Великобритании и США, то они придерживаются принципиально иного подхода, поскольку применение неустойки (штрафов) в качестве санкций исключается. Законодательство таких государств допускает сторонам по сделке самим определить размер ответственности в виде убытков.

Кроме того, согласно законодательству некоторых государств, например, в России (ст. 333 ГК РФ) и Франции (ст. 1152 Французского гражданского кодекса [5]), если размер неустойки завышен, то суд вправе снизить размер договорной неустойки.

По иному, данный вопрос регулируется § 348 Германского торгового уложения, которым предусмотрено, что неустойка, которая предусмотрена договором "не может быть понижена на основе предписаний § 343 Гражданского уложения" [11].

В соответствии с российским законодательством, юридические факты, порождающие договорную ответственность, закреплены в договоре и возникают из правоотношения между кредитором и должником, или из сделки. Договорная ответственность, как отметил В.П. Грибанов "во многом зависит от соглашения сторон, заключивших договор" [7]. Так, при договорной ответственности размер ответственности может быть изменен по соглашению сторон или стороны вправе прекратить какие-либо правопритязания по отношению друг к другу по своему усмотрению.

Договорная ответственность различна и в большей части зависит от договоренности сторон, а также от вида заключаемого договора. Например, в договоре поставки продуктовых товаров, заключаемом в рамках предпринимательской деятельности стороны договора могут предусмотреть договорную ответственность, например:

- ◆ за нарушение сроков поставки в виде пени в определенном размере от стоимости партии не поставленных в срок товаров за каждый день просрочки в случае предъявления Покупателем письменной претензии по указанным нарушениям.

- ◆ за нарушение сроков оплаты поставленных товаров.

А, в договоре агентирования стороны могут предусмотреть другую договорную ответственность, например:

- ◆ Агент возмещает убытки, причиненные Принципалом нарушением срока исполнения обязательств по настоящему Договору, если не докажет, что такое нарушение срока произошло вследствие обстоятельств непреодолимой силы или по вине Принципала. Дополнительно, сверх убытков Принципал вправе потребовать уплаты Агентом неустойки в размере 0,5% от согласованной сторонами ставки за перевозку за каждый день просрочки, в случае нарушения сроков доставки Агентом.

- ◆ Агент дополнительно несет ответственность перед Принципалом за каждый возврат продукции по вине Агента последний обязуется уплатить Принципалу штраф в размере 500 рублей за точку и сверх этой суммы полностью компенсировать убытки; за несвоевременное представление документов (п. 5.4.), Агент обязуется уплатить Принципалу штраф в размере 1000 рублей за каждый день просрочки возврата документов.

Как мы можем заметить, при анализе приведенных примеров, договорная ответственность различна и в большей части зависит от договоренности сторон, а также от вида заключаемого договора.

При этом, условия договора, могут предусматривать любую, не противоречащую закону, ответственность (См., например, ст. ст. 420, 421, 422, 423 и 427 ГК РФ), например, возмещение убытков, пеню за просрочку принятых обязательств, штраф за невыполнение условий договора и др. [6]

М.И. Брагинский и В.В. Витрянский совершенно верно отмечают, что размер гражданско-правовой ответственности соответствует размеру причиненного вреда или убытков, за исключением отдельных случаев ограничения ответственности или, наоборот, применения штрафных санкций [4].

Исходя из изложенного, следует вывод о том, что ответственностью по гражданскому праву является ответственность нарушителя, выступающего равноправным и независимым (автономным) субъектом гражданского права перед другим участником гражданско-правовых отношений.

Договорная ответственность предпринимателей, как равноправных участников гражданско-правовых отношений (ст. 1 ГК РФ), должна соответствовать следующим нормам ГК РФ:

1. неустойка или штрафы должны быть соразмерны последствиям правонарушения и в ином случае суд наделяет правом уменьшить или увеличить неустойку (ст. 333 ГК РФ);

2. недопустима кабальная сделка, когда в договоре предусмотрена явно односторонняя ответственность, являющаяся крайне невыгодной для одного из контрагентов договора. Такая сделка судом может быть признана на основании иска потерпевшего (ст. 179 ГК РФ), с применением двухсторонней реституции (ст. 169 ГК РФ);

3. недопустима мнимая сделка (ст. 170 ГК РФ), при

которой применена повышенная, несоразмерная и несурово высокая ответственность одной из сторон при полном отсутствии ответственности другой стороны, т.е. злоупотребление правом с намерением причинить вред другому лицу (п. 1 ст. 10 ГК РФ);

4. недопустима сделка, совершенная для вида, только с целью "выудить" деньги или товар у контрагента, может судом быть признана судом ничтожной (ст. ст. 168 – 170 ГК РФ);

5. ответственность предпринимателей по сравнению со всеми другими участниками гражданского оборота носит явно повышенный характер (ст. 401 ГК).

Являясь профессиональными участниками экономических отношений, предприниматели несут повышенную ответственность за свои действия.

Исходя из анализа общей нормы абз. 1 п. 1 ст. 401 ГК РФ, которая не распространяется на сферу предпринимательства, и п. 3 указанной статьи, бесспорно, что ответственность предпринимателя несравненно выше, чем у других участников гражданского оборота.

Положениями п. и 3 ст. 401 ГК РФ установлено общее правило диспозитивного характера: лицо, которое не исполнило или исполнило ненадлежащим образом свое обязательство, несет ответственность независимо от вины.

Однако, например, О. А. Красавчиков полагает, что ответственность без вины это способ восстановления имущественного положения кредитора [8]. По мнению автора настоящего исследования, скорее следует говорить о повышенной ответственности по следующим основаниям.

В сфере предпринимательства ответственность строится на началах причинения. Гражданско-правовая ответственность имеет одну особенность, которая заключается в возможности применения санкций независимо от вины должника. Предел его ответственности – это непреодолимая сила. Другими словами, предприниматель, за исключением непреодолимой силы, несет ответственность во всех случаях. Концепция причинения заключается в том, что обязательству достаточно самого факта причинной связи между действием данного лица и причинением ущерба или вреда.

Вина в предпринимательской деятельности, как определяющий фактор наступления гражданско-правовой ответственности не имеет основополагающего значения и не отражает сущности гражданско-правовой ответственности предпринимателя.

Вступая в договорные связи, предприниматели, могут прийти к соглашению о взаимной ответственности только на началах вины. Однако если отсутствует такое соглашение (для сферы предпринимательства), действует общая норма п. 3 ст. 401 ГК РФ.

У предпринимателей гражданско-правовая ответственность и имущественная самостоятельность гораздо шире, чем у других физических лиц.

6. ответственность за действия своих работников и третьих лиц (ст. 402 ГК РФ – ст. 403 ГК РФ).

Тем самым, необходимо вести речь о том, что гражданско-правовая ответственность является дифференцированной применительно к самому предпринимателю. То есть предприниматель, в правовом смысле, несет повышенную ответственность относительно других участников гражданского оборота.

Договорная ответственность отличается от внедоговорной (деликтной) ответственности, что она возникает на договорной основе, вследствие неисполнения или ненадлежащего исполнения договорных обязательств. Формы и размер договорной ответственности устанавливаются законом, и договором.

Бремя доказывания размера причиненного вреда возлагается на истца. В п. 11 Постановления Пленума Верховного Суда РФ и Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 1 июля 1996 г. N 6/8 "О некоторых вопросах применения части первой Гражданского кодекса Российской Федерации" [1], отмечается, что размер неполученного дохода (упущенной выгоды) определяется на основании разумных затрат, которые кредитор должен был понести, если бы обязательство было исполнено.

Тем не менее, дифференциация ответственности иногда вызывает определенные трудности, особенно, когда деликтная ответственность является следствием нарушения договорных обязательств (ст. 800, 1084, 1095 ГК РФ).

Возможность конкуренции данных видов ответственности в ситуации, когда причинение вреда является одновременно нарушением договорных обязательств, например, содержится в ст. 1084 ГК РФ, которой установлено, что вред, который причинен жизни или здоровью гражданина при исполнении договорных обязательств, подлежит возмещению по правилам гл. 59 ГК РФ, если

законом или договором не предусмотрен более высокой размер ответственности. Поэтому, возникает вопрос о соотношениях внедоговорной ответственности за причинение вреда здоровью/ жизни и договорной ответственности за предоставленные медицинские услуги. Большинство ученых-цивилистов [2], придерживаются точки зрения, что в данной конкуренции доминирует (преобладает) договорная ответственность, поскольку она обеспечивает наиболее полную защиту прав потерпевшего.

Кроме того, например, в области потребительских отношений, преобладают нормы носящие императивный характер, поэтому, при нарушении прав потребителей, продавец нарушает не только договорные права, но и деликтные.

Специфика предпринимательского права России на сегодняшний день наделяет гражданско-правовую ответственность в указанной сфере такими особенностями, как ее исключительно имущественный характер, наступление гражданско-правовой ответственности независимо от наличия вины и неопределенностью правового статуса предпринимателя, исходя из основополагающих принципов гражданского права.

Таким образом, договорная ответственность предпринимателя, как равноправного участника гражданско-правовых отношений, выражается в применении имущественного требования одной стороны о возмещении ущерба, причиненного неисполнением/ненадлежащим исполнением договора другой стороной, при наступлении обстоятельств, которые предприниматель мог предвидеть и предотвратить, возникающая вследствие нарушения договорных обязанностей и/или норм гражданского законодательства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Постановления Пленума Верховного Суда РФ и Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 1 июля 1996 г. N 6/8 "О некоторых вопросах применения части первой Гражданского кодекса Российской Федерации" // Бюллетень Верховного Суда РФ. 1996. N 9.
2. Агарков М.М. К вопросу о договорной ответственности // Избранные труды по гражданскому праву. Том 2. М., 2002.
3. Алексеев С.С. Проблемы теории права. Свердловск, 1972. Т. II. С. 381 – 384.
4. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга первая: Общие положения. М.: Статут, 2005.
5. Гражданский кодекс Франции (Кодекс Наполеона) / Пер. с фр. В. Захватаева; предисловие А. Довгерт, В. Захватаев; Приложения 1 – 4. В. Захватаев; отв. ред. А. Довгерт. К.: Истина, 2006.
6. Гражданское право: Учебник: В 2-х томах / Под ред. Е.А. Суханова. М., 2003. Т. 1. С. 173.
7. Грибанов В.П. Осуществление и защита гражданских прав/М.,2001.С.347.
8. Красавчиков О.А. Возмещение вреда, причиненного источником повышенной опасности. М., 1966.
9. Смирнов В.Т., Собчак А.А. Общее учение о деликтных обязательствах в советском гражданском праве. ЛГУ, 1983.
10. Смирнова М.А. Соотношение обязательственных требований в российском гражданском праве // Актуальные проблемы гражданского права. Вып. 7 / Под ред. О.Ю. Шилохвоста. М., 2003. С. 187.
11. Торговое уложение Германии. М.: Волтерс Клувер, 2005.

НЕКОТОРЫЕ СПОСОБЫ СНИЖЕНИЯ ЛАТЕНТНОЙ ПРЕСТУПНОСТИ В США

Шкуринский Антон Михайлович

Аспирант

каф. уголовно-правовых дисциплин,

НОУ ВПО "Международный

юридический институт",

г. Москва

SOME WAYS OF REDUCING THE "DARK FIGURE" OF CRIME IN THE USA

A. Shkurinsky

Annotation

Correct measurement of crime rate has always been important for estimating the effectiveness of miscellaneous criminological theories and crime control actions. But during the last three decades in the USA more efforts have been made to measure the volume of crime in order to evaluate the empirical accuracy of various crime theories and the achievements of different crime control policies. Decisions on the success or failure of crime policies and attempts to reduce prevalence of crime depend on the accurate measurement of crime, including the "dark figure" of crime.

Keywords: criminology, "dark figure" of crime, community-oriented policing, crime mapping, foreign experience.

Аннотация

Точная оценка уровня преступности всегда была важна для оценки достоверности криминологических теорий и эффективности действий, направленных на борьбу с преступностью. Однако за последние три десятилетия в США наблюдается ужесточение требований к точному измерению уровня преступности с целью оценить эмпирическую точность конкурирующих теорий о преступности и успех различных программ по противодействию преступности. Решения о признании уголовной политики успешной или неудачной и оценка эффективности мер по борьбе с преступностью зависят от точности измерения ее уровня, включая и латентную преступность.

Ключевые слова:

Криминология, латентная преступность, социально-ориентированная работа полиции, криминологическая картография, зарубежный опыт.

В последние несколько десятилетий одним из самых существенных изменений в деятельности полиции в США стало усиление ее взаимодействия с обществом. Это проявилось во внедрении программы по социально-ориентированной работе полиции (community-oriented policing – COP). Согласно этой модели функционирования полиции правоохранительные органы тесно сотрудничают с местными жителями, чтобы определить какие связанные с преступностью проблемы волнуют их больше всего, а общество помогает полиции в ее функции по обнаружению преступлений [2, с. 212]. Применение программ по социально-ориентированной работе полиции привело к возникновению и развитию программы "присмотр за соседями" (neighborhood watch, альтернативный перевод – соседский дозор), введению процедур идентификации имущества, проведению регулярных общественных собраний для обсуждения стратегий предупреждения преступлений и финансированию общественных собраний с целью повышения чувства солидарности местных жителей [3, с. 342].

Основной метод исследований, посвященных оценке эффективности социально-ориентированной работе полиции, включает сравнение уровня преступности и количества обращений в полицию до и после введения данных

программ. Более точные методы подразумевают сравнение контрольного района с районом со сходным количеством населения и уровнем преступности, в котором еще не применена программа по внедрению социально-ориентированных мероприятий полиции. Изучая изменения в преступной активности в контрольном районе, исследователи способны с большей точностью определить, являются ли эти изменения результатом введения программы COP или изменения произошли во всей юрисдикции из-за других структурных или неучтенных факторов.

Вопреки ожиданиям, основанным на предполагаемой действенности данных программ, при оценке их эффективности часто можно заметить увеличение количества обращений в полицию и числа зарегистрированных преступлений после введения программы COP. Сторонники введения программ по социально-ориентированной работе полиции считают, что такое увеличение является следствием повышения внимания общественности по отношению к подозрительным видам деятельности и информированности о возможных преступлениях. Для повышения эффективности взаимодействия общества с правоохранительными органами полезным инструментом являются опросы общественности о деятельности полиции.

Опросы общественности о деятельности полиции могут быть использованы для обнаружения волнующих общество проблем, связанных с работой правоохранительных органов, а также для наблюдения за качеством работы полиции. При разработке новых программ опросы могут стать одним из способов оценки их эффективности.

Некоторыми полицейскими департаментами в США время от времени проводятся опросы с целью выяснить степень удовлетворенности общества работой полиции. По состоянию на 2014 год, 15% полицейских департаментов в США сообщили в Бюро судебной статистики о том, что они провели опросы по вопросам преступности, обеспокоенности населения стать жертвой преступления или удовлетворенности деятельностью полиции [6, с. 451]. В основном подобные опросы проводят крупные полицейские департаменты.

Следует отметить, что подобные опросы стали одним из ключевых инструментов в деле оценки эффективности работы полиции. Wesley Skogan рассматривает некоторые проблемы при проведении опросов о работе полиции в своей статье [6, с. 449–470].

Главными обстоятельствами, которые изучаются в ходе этих исследований, являются:

- ◆ доверие населения полиции
- ◆ легитимность (авторитет) полиции
- ◆ удовлетворенность результатами общения с полицейскими
- ◆ осведомленность и готовность населения участвовать в социально-ориентированных программах, которые проводят правоохранительные органы
- ◆ уровень виктимизации местного населения
- ◆ проблемы с беспорядками и преступностью в изучаемой местности
- ◆ обеспокоенность населения стать жертвой преступления.

Некоторое развитие получили способы наблюдения за кибер-преступностью. ФБР совместно с Национальным центром изучения беловоротничковой преступности (National White Collar Crime Center) учредили Центр сбора жалоб на интернет-преступления (the Internet Crime Complaint Center – IC3) с целью получать сообщения о совершенных в сети интернет преступлениях. Такие преступления включают в себя нарушения прав интеллектуальной собственности, несанкционированный доступ к компьютерной информации, экономический шпионаж, интернет-вымогательство, кража личных данных и др. Данный центр принимает сообщения о преступлениях или от людей, которые полагают, что стали жертвами мошенников в интернете, или от третьих лиц. В 2014 году для рассмотрения были получены 269 422 жалоб [1].

Криминологическая картография (crime mapping) в

том или ином виде применяется в США уже в течение десятилетий. Однако в последние годы криминологическая картография составляется помощью высокотехнологичной Географической информационной системы (geographic information system – GIS). Программные средства этой системы используются для получения данных о времени и месте произошедших событий, включая сведения о потерпевших, правонарушителях и преступных инцидентах. Результаты проведенного в 2000 году исследования показали, что примерно две трети крупных органов правопорядка использовали систему GIS при составлении карты зарегистрированных преступлений, более половины использовали данную систему для составления карт обращений в полицию, более 2 из 5 использовали GIS для картографирования сведений о задержаниях.[4].

Криминологическая картография в правоохранительных органах чаще всего осуществляется одним из трех способов: административный анализ преступности, тактический анализ преступности и стратегический анализ преступности.

Административный анализ преступности (Administrative Crime Analysis – ACA) обычно включает долгосрочные проекты, которые часто являются внутренними для отдельных органов правопорядка.

Обычная практика, связанная с проведением данного вида анализа включает в себя предоставление экономической, географической и правовой информации руководству полиции, мэрии, муниципальным органам власти или средствам массовой информации. По мнению некоторых авторов, выбираемые для публикации в рамках ACA сведения обычно отражают только незначительную часть имеющейся информации. [5, с. 301]. Например, правоохранительные органы регулярно размещают информацию из административного анализа на своих веб-сайтах в форме интерактивных карт преступных инцидентов, карт с местонахождением лиц, совершивших половые преступления, или в виде отчетов отдельных агентств.

Тактический анализ преступности (Tactical Crime Analysis – TCA) представляет собой другой способ составления криминологической картографии. TCA предполагает сбор сведений о преступлениях, выявление закономерностей в совершении отдельных видов преступлений и разработку возможных указаний для эффективного расследования дел. TCA обычно включает изучение конкретных данных, характерных для определенных видов преступлений (например, ограблений, угонов автомобилей или краж в жилых помещениях). Занимающиеся TCA аналитики часто используют в своих отчетах временные ряды, характеризующие изменения интересующих показателей во времени. Целью тактического ана-

лиза преступности является быстрое и легкое получение информации о структуре преступности для увеличения эффективности стратегий по ее снижению.

В отличие от двух других подходов, стратегический анализ преступности (Strategic Crime Analysis – SCA) сфокусирован на разработку рабочих стратегий в попытке найти решения длительных проблем, связанных с преступностью. Связанный с SCA метод пространственного анализа обычно включает получение сведений из различных географических единиц (отдельных юрисдикций, групп смежных кварталов, административных единиц). SCA уделяет основное внимание информации о местах

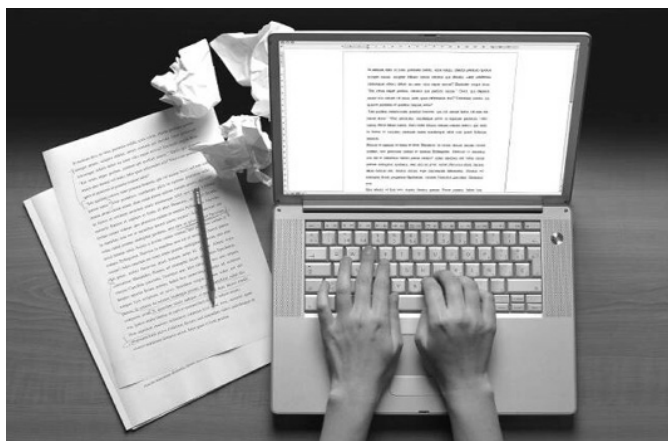
совершения преступлений, которая может быть использована для лучшего распределения ресурсов, конфигурации патрулей, обнаружения моделей криминальной активности и необычных условий в местном сообществе. Одним из самых популярных методов анализа, который используется в рамках SCA, является анализ "горячих точек" преступности (crime hot spot analysis). Значительное внимание в процессе составления криминологической картографии уделяется местам с высоким уровнем преступности. Изучение "горячих точек" помогает правоохранительным органам обнаружить области, в которых часто совершаются преступления, характер совершаемых преступлений и выработать оптимальные ответные меры.

ЛИТЕРАТУРА

1. Internet Crime Complaint Center URL: <http://www.ic3.gov> (дата обращения 15.08.2015).
2. Mosher C. J., Miethe T. D., Hart T. C. The mismeasure of crime – 2nd ed. SAGE Publications, Inc. 2011. – 281 p.
3. Oliver W. M. Community-oriented policing: A systemic approach to policing. – Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall, 2001. 544 p.
4. Reaves B. A., Hart T. Law Enforcement Management and Administrative Statistics, 1999: Data for Individual State and Local Agencies with 100 or More Officers. NCJ 184481, United States Department of Justice, Bureau of Justice Statistics. 2000. URL: <http://www.bjs.gov/content/pub/ascii/lemas99.txt> (дата обращения 18.08.2015).
5. Santos R. B. Crime analysis with crime mapping. – SAGE Publications, Inc. 2012. – 333 p.
6. Skogan W. G. Using Community Surveys to Study Policing // The Oxford Handbook of Police and Policing. Oxford University Press. – 2014. – pp. 449–470.

© А.М. Шкуринский, (shkurinskyanton@gmail.com), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,





НАШИ АВТОРЫ OUR AUTHORS

Agafonov A. – Candidate of Jurid. S. Siberian state technological University, Krasnoyarsk
e-mail : Agafonovav@gmail.com

Alekseev S. – Lomonosov Moscow State University
e-mail : alekseev.serгей.vl@gmail.com

Altunina Y. – Candidate of economic Sciences, associate Professor of advertising and public relations of the Federal State Budgetary Educational institution of Higher Professional Education "Moscow state University of printing named after Ivan Fedorov"
e-mail : 89162404287@mail.ru

Anilina O. – Graduate of the Autonomous nonprofit organization of higher professional education "Moscow humanitarian and economic Institute", Moscow
e-mail : miss.anilina@mail.ru

Aristov E. – PhD, West-Ural Institute of Economics and Law, Perm
e-mail : znakomyi72@mail.ru

Chesnokov M. – Postgraduate, Department of criminal law and criminal procedure Yugra State University head of Legal Department of Khanty-Mansiysk branch of Public Company Sberbank
e-mail : maxim86363@yandex.ru

Ermilov V. – Graduate student of chair of civil law and civil procedure law Institute of the Moscow state University of railway engineering, MIIT
e-mail : ErVB-advokat@yandex.ru

Filimonova S. – Lecturer at the Institute of Continuing Education of the Kutafin Moscow State Law University Competitor of the Department of labor law and social security law at the Kutafin Moscow State Law University
e-mail : filsa08@mail.ru

Goncharenko L. – Ph.D., associate Professor of finance and economics, Omsk Institute (branch) REU named G.V.Plekhanov, Omsk
e-mail : Goncharenko70@mail.ru

Gubanov R. – Candidate of economic Sciences, senior researcher of the Sectorial Economy Center Federal state budgetary institution "Scientific research Institute of Finance"
e-mail : gubanof@mail.ru

Hovsepyan E. – Postgraduate student: Plekhanov Russian University of Economics
e-mail : edgar_hovsepyan@mail.ru

Kabanova Zh. – Major in the internal services A.P in Criminal procedure and Criminal investigation The Federal Penal Enforcement Service Kuzbass, Cand.Sc.Law., A.P.
e-mail : KZU80@yandex.ru

Kalkov A. – The Accounts chamber of the Crimea Republic Simferopol
e-mail : audit821@gmail.com

Kalkova N. – V.I. Vernadsky Crimean Federal University, Institute of Economics and management Simferopol
e-mail : nkalkova@yandex.ru

Kamov M. – Student of "Investment and Innovation", Financial University under the Government Russian Federation.
e-mail : kamov01@yandex.ru

Kazimov G. – Socio-Pedagogical Institute, Derbent
e-mail : replace15@mail.ru

Koshelev P. – Russian New University, Moscow
e-mail : kosh-mail@yandex.ru

Krug E. – Pskov branch of St. Petersburg state University of Economics
e-mail : eleonora_krug@mail.ru

Kurza N. – Competitor of the Department of Theory of State and Law Moscow State University Law Named after O.E. Kutafin, MSLA
e-mail : nv_kurza@list.ru

Kuznetsov A. – Graduate student of Criminal Law and Criminology Far Eastern Federal University, Vladivostok
e-mail : aleksandrkouz@mail.ru

Legenkova M. – PhD student, Department of. accounting and auditing FGAOU MEPhI Moscow
e-mail : rita1973@yandex.ru

Lukashin D. – The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Moscow
e-mail : lukashin.dv@yandex.ru

Metlev S. – Doctor of Economics, director of the Omsk Institute (branch Ia) VPO "RG im.G.V. Plehano Islands"
e-mail : director@reaomsk.ru

Mitrofanova M. – Federal state budgetary educational institution of higher professional education "Chuvash state University named I. N. Ulyanov"(Cheboksary)
e-mail : marinamit_77@mail.ru

Mosechkin I. – Lecturer of the Criminal Law Disciplines Department at the Faculty of Law of the Moscow Humanitarian-Economical Institute, Kirov Branch
e-mail : Weretowelie@gmail.com

Mushenko D. – *International Banking Institute, Department of banking and financial technology innovation, postgraduate student*
e-mail : d13d13@list.ru

Petrova A. – *Russian University Of Friendship Of Peoples The Complutense University, Madrid, Spain, Student of a double masters*
e-mail : petrova_anna_mo@list.ru

Reznikova E. – *Russian Peoples' Friendship University*
e-mail : katyushka_r_@mail.ru

Ryabinina E. – *Federal state budgetary educational institution of higher professional education "Chuvash state University named I. N. Ulyanov" (Cheboksary)*
e-mail : ryabinina-en@yandex.ru

Rykova I. – *Doctor of Economics The Academy of natural Sciences Head of the Sectorial Economy Center Federal state budgetary institution "Scientific research Institute of Finance"*
e-mail : rykova@yandex.ru

Safonov K. – *Novomoskovsk Institute, branch of Russian D.I. Mendeleev University of Chemical Technology*
e-mail : k_b_s_k_b@list.ru

Samsonov M. – *Postgraduate of the Department of Economics and management of media business Federal State Budgetary Educational institution of Higher Professional Education "Moscow state University of printing named after Ivan Fedorov"*
e-mail : misamsonov@gmail.com

Samsonova G. – *Associate Professor, candidate of economic Sciences, associate Professor of advertising and public relations of the Federal state budgetary educational institution of higher professional education "Moscow state University of printing named after Ivan Fedorov"*
e-mail : samsonova555@mail.ru

Semenov D. – *Master of Law, The Bar of Saint-Petersburg*
e-mail : rozenfeld1991@mail.ru

Sergienko O. – *PhD, Deputy Director for Science and Innovation, Omsk Institute (branch) of VPO "RG im.G.V. Plekhanov", Associate Professor of Management, Politics and Law of the Omsk Academy of the Humanities*
e-mail : sergienkooks@mail.ru

Sheina E. – *Lawyer of lawyer chamber Karachaevo-Cherkesiya, Senior lecturer of civil law and process Krasnodar University of Ministry of internal Affairs of Russia*
e-mail : esheina@list.ru

Shkurinsky A. – *International legal institute, Graduate of the Department of Criminal Law*
e-mail : shkurinskyanton@gmail.com

Smolyagin I. – *Bashkir Academy of Public Administration and Management under the President of the Republic of Bashkortostan, Ufa*
e-mail : Smolyagin.i@gmail.com

Sosnovskikh A. – *Post-graduate student of the third year of training full-time training ANOO IN "UrFYul", Ekaterinburg*
e-mail : aleksandr_sosnov@mail.ru

Stepanov-Eguyants V. – *Candidate of legal sciences Lomonosov Mosccow State University Law faculty, Criminal law and criminal law division Deputy dean, docent*
e-mail : vgstepanov@rector.msu.ru

Surodeev Y. – *Postgraduate student, chair of financial law, Kutafin Moscow State Law University, MSAL*
e-mail : yursur@mail.ru

Tarasova T. – *Ph.D., associate professor of accounting, analysis and audit of the Samara Institute (branch) REU named G.V.Plekhanov, Samara, Russia*
e-mail : tarasova2004@inbox.ru

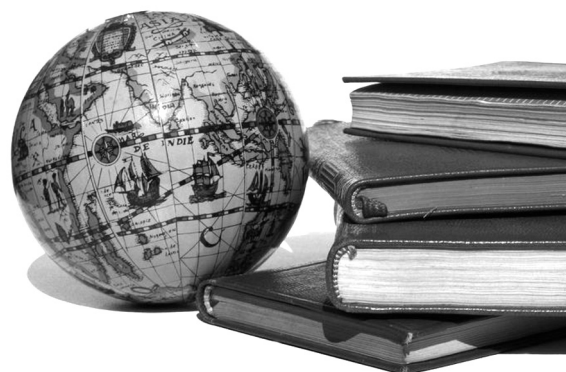
Vorobyeva M. – *Moscow State University of International Relations of the Foreign Office of Russia*
e-mail : mashun.afanasyeva@gmail.com

Yadova N. – *Moscow State Technical University named by Bauman*
e-mail : nyadova@mail.ru

Zaitseva L. – *Tyumen State University*
e-mail : larisa_zaitseva72@mail.ru

Zvonar V. – *"Cleansing" and centralization banking sector in the adjustment basel requirements*
e-mail : zvonar@ro.ru

НАШИ АВТОРЫ OUR AUTHORS



Требования к оформлению статей, направляемых для публикации в журнале



Для публикации научных работ в выпусках серий научно–практического журнала "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" принимаются статьи на русском языке. Статья должна соответствовать научным требованиям и общему направлению серии журнала, быть интересной достаточно широкому кругу российской и зарубежной научной общественности.

Материал, предлагаемый для публикации, должен быть оригинальным, не опубликованным ранее в других печатных изданиях, написан в контексте современной научной литературы, и содержать очевидный элемент создания нового знания. Представленные статьи проходят проверку в программе "Антиплагиат".

За точность воспроизведения дат, имен, цитат, формул, цифр несет ответственность автор.

Редакционная коллегия оставляет за собой право на редактирование статей без изменения научного содержания авторского варианта.

Научно–практический журнал "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" проводит независимое (внутреннее) рецензирование.

Правила оформления текста.

- ◆ Текст статьи набирается через 1,5 интервала в текстовом редакторе Word для Windows с расширением ".doc", или ".rtf", шрифт 14 Times New Roman.
- ◆ Перед заглавием статьи указывается шифр согласно универсальной десятичной классификации (УДК).
- ◆ Рисунки и таблицы в статью не вставляются, а даются отдельными файлами.
- ◆ Единицы измерения в статье следует выражать в Международной системе единиц (СИ).
- ◆ Все таблицы в тексте должны иметь названия и сквозную нумерацию. Сокращения слов в таблицах не допускается.
- ◆ Литературные источники, использованные в статье, должны быть представлены общим списком в ее конце. Ссылки на упомянутую литературу в тексте обязательны и даются в квадратных скобках. Нумерация источников идет в последовательности упоминания в тексте.
- ◆ Список литературы составляется в соответствии с ГОСТ 7.1–2003.
- ◆ Ссылки на неопубликованные работы не допускаются.

Правила написания математических формул.

- ◆ В статье следует приводить лишь самые главные, итоговые формулы.
- ◆ Математические формулы нужно набирать, точно размещая знаки, цифры, буквы.
- ◆ Все использованные в формуле символы следует расшифровывать.

Правила оформления графики.

- ◆ Растровые форматы: рисунки и фотографии, сканируемые или подготовленные в Photoshop, Paintbrush, Corel Photopaint, должны иметь разрешение не менее 300 dpi, формата TIF, без LZW уплотнения, CMYK.
- ◆ Векторные форматы: рисунки, выполненные в программе CorelDraw 5.0–11.0, должны иметь толщину линий не менее 0,2 мм, текст в них может быть набран шрифтом Times New Roman или Arial. Не рекомендуется конвертировать графику из CorelDraw в растровые форматы. Встроенные – 300 dpi, формата TIF, без LZW уплотнения, CMYK.

По вопросам публикации следует обращаться к шеф–редактору научно–практического журнала "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" (e–mail: redaktor@nauteh.ru).