

2nd International Scientific Conference

**European Applied Sciences:
modern approaches in scientific researches**

Hosted by the ORT Publishing and

The Center For Social and Political Studies "Premier"

Conference papers

Volume 4

February 18–19, 2013

Stuttgart, Germany

2nd International Scientific Conference

“European Applied Sciences: modern approaches in scientific researches”:

Volume 4

Papers of the 1st International Scientific Conference (Volume 4). February 18-19, 2013,
Stuttgart, Germany. 300 p.

Edited by **Ludwig Siebenberg**

Technical **Editor: Peter Meyer**

ISBN 978-3-944375-11-3

Published and printed in Germany by ORT Publishing (Germany) in association
with the Center For Social And Political Studies “Premier” (Russia)

February 2013, 700 copies

ORT Publishing

Schwieberdingerstr. 59

70435 Stuttgart, Germany

info@ortpublishing.de

www.ortpublishing.de

ISBN 978-3-944375-11-3

All rights reserved

© ORT Publishing

© All authors of the current issue

Section 1. Economics and management

*Abasov Rasul Gyulalievich, North Caucasian Federal University,
graduate student, Department of the «Finance»*

*Абасов Расул Гюлалиевич, Северо-Кавказский федеральный университет,
аспирант кафедры «Финансы»*

Increased participation of Russian banks in the financing of innovation projects

Активизация участия российских банков в финансировании инновационных проектов

Следствием осознания необходимости обеспечения дополнительного финансирования на гарантированной основе деятельности по достижению быстрого развития стали поиски инновационных источников финансирования в дополнение к традиционной государственной поддержке. Не так давно было начато осуществление ряда инновационных инициатив, в частности в области здравоохранения, но эти инициативы не позволяют мобилизовать значительные по объему средства.

В настоящее время большое внимание уделяется реализации инновационных проектов посредством венчурного финансирования. В современном мире использование рискованного или венчурного капитала становится одним из важнейших факторов экономического роста. Венчурный капитал оказал огромное влияние на развитие таких отраслей промышленности, как полупроводниковая электроника, вычислительная техника, информационные технологии, биотехнология. Наличие венчурного капитала является определяющим фактором для запуска компаний, особенно на ранних этапах их деятельности.

В отдельных регионах, как и в России в целом, рост венчурного инвестирования является важнейшим фактором для развития высокотехнологичных отраслей. Привлечение в российскую экономику венчурных инвестиций будет способствовать созданию конкурентоспособной технологической базы страны, формирующей перспективу общего роста экономики России.

В развитых странах значительное место в качестве источников венчурного капитала занимают банки, которые активно осуществляют инвестиции в высокорисковые проекты. По мнению авторов, применение данной практики отечественными банками позволило бы повысить свою прибыльность как за счет участия в высокодоходных проектах, так и за счет перехода от консервативной продуктовой линейки к оказанию инновационных услуг, что в свою очередь как нельзя лучше отразится на показателях конкурентоспособности в условиях вхождения России в ВТО.

На самом деле роль банков в развитии инноваций сводится не только к кредитованию инновационных компаний. Существуют и другие, возможно, более действенные механизмы влияния банков на развитие инноваций. Например, многие страны, в том числе Россия, стремятся развивать рынок венчурного капитала. И поскольку банки являются доминирующими финансовыми учреждениями в большинстве стран, возникает естественное желание полагаться именно на них для выполнения этой задачи¹.

В ходе исследования были изучены иностранные схемы финансирования инноваций с участием банков, а так же проанализированы механизмы финансирования, существующие в России, по итогам сравнительного анализа можно сделать вывод о том, что в отечественных моделях роль банков недооценена и не достаточно выявлена.

В приведенной авторами схеме венчурного инвестирования с участием банка рассматривается два варианта. Первый из которых предполагает создание внутреннего банковского венчурного фонда как структурного подразделения банка или как аффилированной (дочерней) структуры. При таком развитии событий инвестиции осуществляются в интересах головной организации и как итог, банк остается совладельцем венчурной фирмы.

Во втором случае, путем участие в независимом (внешнем) венчурном фонде, созданном в форме коммитментного общества, в качестве партнера с ограниченной ответственностью. Здесь банк принимает решение об участии в стороннем венчурном фонде, который в свою очередь финансирует венчурную фирму, результатом проекта является выход из внешнего венчурного фонда и изъятие банком своего вклада. (Рисунок 1)

По сравнению со своими зарубежными коллегами, отечественные банки почти не проявляют интереса к участию в венчурном инвестировании. Имеющиеся прецеденты участия банковских структур в кредитовании наукоемких проектов единичны, да и те, к сожалению, касаются в основном не освоения принципиально новых видов продукции и перспективных технологий, а производства традиционной техники, гражданских самолетов, речных и морских судов, медицинского оборудования.

Одним из перспективных шагов в этом направлении со стороны государства могло бы стать распространение государственных гарантий на инвестиции в венчурные проекты, позволяющие банкам относить затраты на эти проекты к первой группе риска, а также частично или полностью гарантировать беззалоговые кредиты. Кроме того, необходимо участие государства в предоставлении банком гарантий инвестору в части потерь от участия в венчурном фонде.

Возможности использования таких традиционных источников формирования венчурного капитала, как, например, пенсионные фонды и страховые компании также довольно ограничены в силу несовершенства российского законодательства².

В условиях российской действительности весьма важным является выявление возможностей и границ присутствия банков на рынке венчурного капитала, но для этого необходимо определить, чем же банки, выступая в этом качестве, отличаются от независимых венчурных компаний. Наиболее весомым различием между банком и независимой венчурной компанией является то, что для банка венчурный бизнес никогда не станет основным, поскольку для банка важнее осуществление кредитных операций. Однако, в этом как раз и состоит преимущество банков на рынке венчурного капитала: они могут развивать венчурные инвестиции с целью последующего привлечения компаний на классическое банковское обслуживание, в том числе на кредитование.

¹ Зайцев И. И. к. э. н. ГОУ ВПО «Всероссийский заочный финансово-экономический институт», филиал в г. Брянске, Россия «О Влиянии развития банковской системы на инновационное развитие регионов России»

² «Национальные инновационные системы в России и ЕС» Под редакцией: В. В. Иванова, Н. И. Ивановой, Й. Розебума, Х. Хайсберса. Центр исследований проблем развития науки РАН Москва 2000, Стр. 177



Рисунок 1 — Структура участия банка в венчурном фонде

Таким образом, мы показали роль банковской системы в развитии механизмов финансирования инноваций. Однако роль российских банков на рынке финансирования инноваций в перспективе может быть расширена через их активное включение в венчурный бизнес, что позволит банкам также расширить основные банковские операции.

Список литературы:

1. Зайцев И. И. к. э. н. ГОУ ВПО «Всероссийский заочный финансово-экономический институт», филиал в г. Брянске, Россия «О Влиянии развития банковской системы на инновационное развитие регионов России»
2. «Национальные инновационные системы в России и ЕС» Под редакцией: В. В. Иванова, Н. И. Ивановой, Й. Розебума, Х. Хайсберса. Центр исследований проблем развития науки РАН Москва 2000, Стр. 177

Aylarova Zalina Kureshovna, Vladikavkaz branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation, lecturer

Айларова Залина Курешовна, Владикавказский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, преподаватель

State budget as the main link in the financial system

Государственный бюджет как основное звено финансовой системы

В формировании и развитии социальной и экономической структуры общества большую роль играет государственное регулирование, осуществляемое в рамках принятой на каждом историческом этапе политики. Одним из механизмов, который позволяет государству проводить экономическую и социальную политику, является финансовая система общества и входящий в ее состав государственный бюджет.

Центральное место в системе государственных финансов занимает государственный бюджет, имеющий силу закона. Отражая содержание процессов производства и распределения общественного продукта и национального дохода, государственный бюджет представляет собой экономическую форму образования и использования основного централизованного фонда денежных средств государства.

В категориях Бюджетного кодекса Российской Федерации бюджет — это форма образования и расходования фонда денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления.

Именно через бюджет производится направленное воздействие на образование и использование централизованных и децентрализованных фондов денежных средств. Основой формирования и функционирования бюджета в любой стране является производство валового внутреннего продукта и национального дохода. В процессе перераспределения национального дохода страны часть его в денежной форме поступает в бюджет и образует централизованный фонд финансовых ресурсов.

Основными финансовыми методами перераспределения национального дохода являются:

1) образование и использование денежных накоплений (прибыль, налог на добавленную стоимость, платежи в социальные внебюджетные фонды);

2) организация налогов;

3) финансирование отраслей экономики;

4) формирование и использование общественных фондов потребления, страховых и резервных фондов.

Во всех этих процессах большую роль играет бюджет.

Наличие бюджетной сферы стоимостного перераспределения, как составной органической части финансов, обусловлено потребностями развития производства и социальной сферы. Для организации бесперебойного кругооборота фондов в масштабе всей экономики и обеспечения социальной поддержки населения необходима централизация денежных ресурсов, выходящая за рамки отдельных хозяйств и отраслей. Эту функцию в обществе выполняет государство.

С помощью бюджета государственные власти получают финансовые ресурсы для содержания государственного аппарата, армии, осуществления социальных мероприятий, реализации экономических задач, т. е. для выполнения государством возложенных на него функций.

Государственный бюджет как основной финансовый план государства дает органам власти реальную экономическую возможность осуществления властных полномочий. Бюджет отражает размеры необходимых государству финансовых ресурсов и определяет тем самым налоговую политику в стране. Бюджет фиксирует конкретные направления расходования средств, решает задачи по финансированию национальных проектов и целевых программ, по обеспечению приоритетов экономической и финансовой политики.

В то же время бюджет правомерно рассматривать как экономическую категорию, которая выражает определенные экономические отношения. Бюджет — категория, свойственная различным отношениям. Его возникновение и развитие связано с зарождением и формированием государства. Государство использует бюджет в качестве одного из основных инструментов обеспечения как непосредственно своей деятельности, так и важнейшего элемента проведения экономической и социальной политики.

Определяющая роль бюджета в социально-экономическом развитии страны предполагает необходимость аргументированной характеристики его сущности. Сложность ее выяснения характерна тем, что данный термин используется для обозначения различных по своей природе явлений. Одно из них выражает совокупность особой сферы финансовых отношений, обусловленной существованием основного централизованного денежного фонда страны. Другое же связано с формой практического использования бюджетных отношений, законодательным оформлением соответствующего финансового документа, а поэтому относится к надстроечным отношениям. Рассматривать бюджет в качестве экономической категории позволяют следующие обстоятельства. Отношения, возникающие в экономическом базисе на стадии стоимостного перераспределения реальны. Следовательно, бюджет как составная часть перераспределительных процессов, обусловленных необходимостью обеспечения непрерывного воспроизводства, как один из способов функционирования финансов объективен.

Для полного определения сущности бюджета и отношений, реализуемых в ходе бюджетного процесса, рассмотрим трактовку бюджета с трех позиций:

1) по экономической сущности — это денежные отношения, которые складываются между органами государственной власти и местного самоуправления с юридическими и физическими лицами по поводу перераспределения национального дохода в связи с необходимостью удовлетворения экономических, социальных и политических интересов общества и его граждан;

2) по материально-вещественному воплощению — фонд денежных средств, формируемый для финансового обеспечения мероприятий, связанных с выполнением задач и функций, возложенных обществом на государство и местное самоуправление;

3) по организационной форме — финансовый документ, составляемый в виде баланса доходов и расходов.

Бюджет как финансовая категория характеризуется рядом отличительных признаков. Во-первых, отличительным признаком бюджетного фонда, как фонда денежных средств является его движение, обособленное от движения товаров. Во-вторых, отличительным признаком бюджетных отношений как части финансовых отношений является и то, что процесс перераспределения совокупного общественного продукта сопровождается созданием различных фондов денежных средств, имеющих целевое назначение. Фонды денежных средств, создаваемых на уровне государства, органов местного самоуправления называются централизованными фондами, а денежные фонды, создаваемые на уровне хозяйствующих субъектов, домохозяйств — децентрализованными.

Из доходов от различных видов деятельности хозяйствующих субъектов формируются специальные фонды денежных средств в виде накоплений амортизационных отчислений, задолженности по заработной плате, платежам в бюджет и внебюджетные фонды, а также прибыли, часть которой через налоговую систему поступает в бюджет, а другая — распределяется в виде предпринимательского дохода, дивидендов и т. п., а оставшаяся часть идет на расширенное воспроизводство (именно эта часть составляет основную категорию финансов предприятия). Необходимо отметить, что формирование указанных фондов носит строго регламентированный характер, и это является еще одним отличительным признаком финансовых отношений. В распределении совокупного общественного продукта участвует и население, получая свою долю в виде заработной платы, предпринимательского дохода, дивидендов и других форм перераспределения. Кроме того, население участвует в формировании централизованных фондов денежных средств посредством уплаты налогов и других платежей, носящих обязательный характер. Эта система денежных отношений, связанных с формированием и использованием доходов и расходов населения является сферой финансовых отношений. Таким образом, бюджет как экономическая категория представляет собой систему распределительных отношений, возникающих в процессе формирования и использования фондов денежных средств у субъектов, участвующих в создании совокупного общественного продукта.

Посредством бюджета национальный доход перераспределяется по территории, а также из производственной в непроизводственную сферу, для чего за счет бюджета создаются денежные фонды для финансирования потребностей в области здравоохранения, образования, культуры, управления, обороны. Через бюджеты путем бюджетного финансирования перераспределяются финансовые ресурсы между отраслями производственной сферы в целях их пропорционального развития.

Пользуясь бюджетом как основным орудием перераспределения национального дохода, государство направляет средства в первую очередь в те отрасли экономики и те экономические районы, которые требуют на данном этапе первоочередного развития, т. е. посредством бюджета производится межтерриториальное и межотраслевое перераспределение национального дохода. Тем самым соблюдаются интересы экономического развития страны в целом и интересы пропорционального развития регионов. Через государственный бюджет проходит финансирование научных учреждений, осуществляющих фундаментальные научные исследования, которые в свою очередь являются основой для развития прикладной науки и создания новой техники. Направляя через бюджет необходимые средства в наиболее перспективные отрасли науки, государство тем самым обеспечивает развитие производительных сил страны.

Все это позволяет координировать экономическую жизнь государства, рационально размещать денежные и материальные ресурсы в народном хозяйстве, способствует техническому прогрессу и усиливает экономический потенциал государства.

Таким образом, бюджет необходим для обеспечения объективных потребностей в денежном фонде, служащим для выполнения экономических, социальных и политических задач государства. Значимость бюджета в воспроизводственном процессе и макроэкономическом регулировании предполагает проявление особого внимания к реализации принципов построения и функционирования бюджетной системы РФ.

Список литературы:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации. — Последняя редакция. — М.: Юрайт-Издат, 2008.
2. Бюджет и бюджетная система: учебник/Мст. П. Афанасьев, А. А. Беленчук, И. В. Кривоногов; под ред. Мст. П. АКфанасьева. — М.: Издательство Юрайт, 2009.
3. Афанасьев, М. П. Основы бюджетной системы (Текст): учеб. Пособие/М. П. Афанасьев; Гос. Ун-т — Высшая школа экономики. — 2-е изд., перераб. М.: Изд. дом Гос. Ун-та — Высшей школы экономики, 2009.
4. Финансы: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям, специальности «Финансы и кредит»/Под ред. Г. Б. Поляка. — 9-е изд., перераб. И доп.-М.: ЮНИТИ — ДАНА, 2008.
5. Финансы и кредит: учебник/под ред. Проф. М. В. Романовского, проф. Г. Н. Белоглазовой. 2-е изд., перераб. И доп. — М.: Издательство Юрайт; Высшее образование, 2009.

*Airiyan Izabella Alexandrovna, the State educational Institution of higher trade education
«North Caucasian State Humanitarian-Technological Academy»
1 st student Department of Management and Marketing*

*Bezhanov Magomet Kapheevich, Associate professor Department of Management and Marketing,
Candidate of Economic Sciences*

*Айриян Изабелла Александровна, студент 1 курса Федерального государственного бюджетного образовательного
учреждения высшего профессионального образования «Северо-Кавказской государственной гуманитарно-
технологической академии», кафедры менеджмента и маркетинга*

Бежанов Магомет Кафеевич, доцент кафедры менеджмента и маркетинга, кандидат экономических наук

Strategy as a basic element of development of any enterprise in the entire world

Стратегия как основной элемент развития любого предприятия во всем мире

В наше время, чтобы компания успешно развивалась и была конкурентоспособной, ей нужно выработать свою схему управления, т. е. стратегию. Какова роль стратегии в управлении компаниями? Откроем секрет.

Дело в том, что стратегия, в переводе с греческого «strategos» означает «искусство генерала». Кстати, это помогло Александру Македонскому завоевать мир. Попробуем сформулировать определение стратегии, полагаясь на XXI век — век информационных технологий, когда идет большая конкуренция между компаниями за «место под солнцем». Следовательно, стратегия — это определенный комплексный план, предназначенный для того, чтобы обеспечить осуществление миссии организации и достижение ее целей¹. Как это все происходит? Прежде всего, разрабатывается стратегический план, согласно которому, вырабатывается перспектива всей корпорации, а не конкретного индивида. Чтобы эффективно конкурировать между компаниями, она должна заниматься сбором и анализом всех данных, начиная от рынка, и заканчивая конкуренцией. Можно с полной уверенностью сказать, что стратегический план придает фирме определенность, а работникам — интерес к своей работе, т. е. к своему делу. Давайте посмотрим теперь, на какие этапы делится стратегический план любой компании:

Первый этап составления плана — проводится стратегический анализ данных, который складывается из анализа внешней деловой среды и анализа ресурсов. Не трудно догадаться, что без проведения данного анализа нет смысла начинать любую деятельность. Что же будет на втором этапе? Сейчас посмотрим.

Второй этап составления плана — после проведения всех анализ данных, уже намечаются цели предприятия, которые вытекают из миссии, ценностей предприятия². К примеру, у многих предприятий цель — это качественное производство, в дальнейшем это обязательно будет отражено, а есть такие предприятия, цель которых не качественное производство, а наращивание объема производства. Что нам предложит третий этап?

Третий этап составления плана — на этом этапе идет разработка базы конкурентных стратегий. В этих стратегиях учтены рынки сбыта, доступные предприятию. На третьем этапе период разработки стратегического плана завершается³.

Самое интересное впереди — это выполнение плана. После того, как выберут одну из многих стратегий, она проходит согласование между структурными подразделениями, руководством. Здесь происходит переход от долгосрочного стратегического плана к краткосрочному планированию. Далее, происходит составление бюджета, и выполнение намеченных мероприятий.

Не будем забывать также и о контроле! Замыкает цикл — контроль выполнения стратегического или долгосрочного плана. В данном случае здесь происходит все наоборот. Все задаются вопросом: «Что это значит?». А значит это только одно, что вся собранная информация обрабатывается, анализируется и принимается оптимальное решение. Если руководство выбрало правильную стратегию, то и осуществляется она успешно, без «подводных камней». Такова сущность и значение стратегического планирования. Вернемся к самой стратегии и узнаем подробнее о ней.

Существуют активно наступательная и умеренно наступательная стратегии. Рассмотрим каждую стратегию детально.

Активно наступательная стратегия — она очень рискованна, в плане сохранения позиций, но при этом удается преодолеть высокий барьер расходов на реализацию инноваций. Когда другие предприятия пытаются завоевывать большие слои потребителей данных товаров, нужно переориентироваться на другие возможные инновации;

Умеренно наступательная стратегия присуща предпринимателям — имитаторам. Их цель — избежать высоких рисков и увеличение прибыли;

Оборонительная стратегия — направлена на то, чтобы удержать конкурентные позиции на рынке. Для данной стратегии характерен невысокий риск;

Остаточная стратегия она применяется мелкими фирмами — имитаторами, когда фирма придерживается активно наступательной стратегии, кстати, сильная сторона этих фирм — развитая маркетинговая служба в условиях жесткой конкуренции;

Дополняющая стратегия характерна для мелких фирм. Их цель — это получить прибыль с помощью выпуска дополняющих товаров к сложному и трудоемкому товару.

А теперь расскажем о нескольких стратегических альтернатив, которые стоят перед компаниями:

1. Почти для всех организаций характерен ограниченный рост, т. е. установление целей, скорректированных с учетом инфляции.
2. Стратегическая альтернатива роста осуществляется путем повышения уровня краткосрочных и долгосрочных целей над уровнем показателей предыдущего года. Ее можно разработать на основе анализа, проведенного на трех уровнях. На первом уровне выявляют возможности, которыми фирма может воспользоваться при нынешних масштабах деятельности. На втором уровне выявляют возможности интеграции с другими элементами маркетинговой системы отрасли. И, наконец, на третьем уровне выявляют возможности, открывающиеся за пределами отрасли. Для наглядного понимания составим схему, которая нам покажет, каким бывает данный рост (рис. 1):

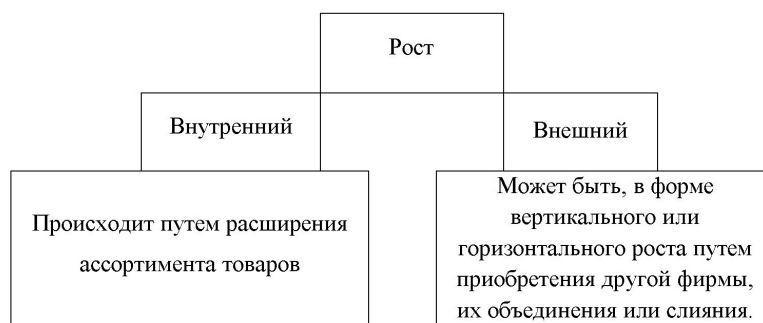


Рис. № 1. Сущность и разновидности роста.

3. Существует альтернатива — сокращение, т. е. стратегия последнего средства, но руководством компании она выбирается реже, чем остальные. Для такой стратегии характерно установление целей реже уровня достигнутого в прошлом. Многие задаются вопросом: «А зачем она нужна?» Постараемся на него ответить. Дело в том, что к этой стратегии руководители прибегают в том случае, если показатели деятельности организации приобретают устойчивую тенденцию к ухудшению.

¹ Арутюнова Д. В. Учебное пособие: изд. ТТИ ЮФУ, 2010, 122 с.

² Лавриненко В. Н. Психология и этика делового общения: Учебник для вузов/под ред. Проф. 4 – е изд. М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2002, 415 с.

³ Плахова Л. В. Основы менеджмента, 2 – е изд. М.: КНОРУС, 2007, 488 с.

4. Последняя альтернатива — сочетание. Этой стратегии придерживаются крупные фирмы, работающие в нескольких отраслях. Рассмотрим вторую схему и узнаем, из чего состоит сочетание:

Сочетание = ограниченный рост + стратегия роста + сокращение

Эта формула поясняет, что фирма может продать или ликвидировать одно из своих производств и взамен приобрести одно или несколько других.

Выводы

В данной работе проведен анализ стратегии, т. е. рассказали ее сущность, а также влияние стратегии на роль успешного развития компании. Также рассмотрели четыре стратегические альтернативы, что позволило нам узнать о стратегии еще больше. Кстати, не забыли про границы. Как говорил Майкл Портер: «Основа стратегии — умение устанавливать границы».

Список литературы:

1. Арутюнова Д. В. Учебное пособие: изд. ТТИ ЮФУ, 2010, 122 с.
2. Лавриненко В. Н. Психология и этика делового общения: Учебник для вузов/под ред. Проф. 4 — е изд. М.: ЮНИТИ — ДАНА, 2002, 415 с.
3. Плахова Л. В. Основы менеджмента, 2 — е изд. М.: КНОРУС, 2007, 488 с.

Alzhanova Nurzhan Sharipovna, Ph.D, prof. of Higher School of Economics and Business, Kazakh National University named al-Farabi
 Альжанова Нуржан Шариповна, к. ф.-м. н., профессор
 Высшей школы экономики и бизнеса КазНУ им. аль-Фараби

About necessity effective management of the enterprises of the energy sector of Kazakhstan

О необходимости эффективного менеджмента на предприятиях энергетической отрасли Казахстана

Риск-менеджмент как инструмент управления привлекает все большее внимание руководителей энергетических предприятий, поскольку скорость и масштаб распространения рисков неуклонно увеличиваются. Изучение опыта риск-менеджмента на предприятиях энергетики позволяет сделать вывод, что каждая компания пытается создать свой подход, руководствуясь стратегией предприятия, корпоративными ценностями и базовыми принципами построения финансовой политики.

Энергетика является одной из основных отраслей казахстанской экономики, обеспечивающая электрической и тепловой энергией внутренние потребности народного хозяйства и населения, а также осуществляющая экспорт энергии в страны СНГ и дальнего зарубежья. Безопасность энергетики является важнейшим элементом экономической безопасности страны и главным стратегическим ориентиром долгосрочной государственной энергетической политики Казахстана. Осуществление данной стратегии осложняется условиями функционирования отрасли, характеризующимися превращением энергетических систем в один из основных инфраструктурных элементов человеческого общества; возрастанием чувствительности потребителей к нарушениям энергоснабжения; возникновением новых форм взаимоотношений и ответственности в условиях реструктурированной, конкурентной энергетики. Помимо этого, существует целый ряд факторов, значительным образом влияющих на проблему надежности энергоснабжения, а именно рост пиковых нагрузок из-за опережающего развития бытового энергопотребления; изношенный и устаревший парк оборудования; приближение энергопотребления в Казахстане к максимальному уровню при отсутствии существенного прироста новых генерирующих и передающих мощностей. Проблема качества поставляемой энергии явным образом проявляется при перерывах или ограничениях в снабжении различных категорий потребителей¹.

Для Казахстана переход к устойчивому развитию является насущной необходимостью. В основе многих социально — экономических проблем Республики Казахстан лежит исторически сложившийся дисбаланс, когда страна потребляет ресурсы непропорционально по сравнению с их производством.

Согласно аналитической информации около 0,5% мировых минеральных энергетических ресурсов расположены в Казахстане (более 90 млрд. тонн нефтяного эквивалента). Это количество включает 70% угля, 22% нефти и газового конденсата и 8% нефти. Малая доля нефти и газа в энергетических ресурсах страны при их достаточно больших физических объемах обусловлена громадными запасами угля — свыше 70 млрд. тонн (геологические запасы превышают 175 млрд. тонн). Прогнозные извлекаемые ресурсы континентальной части Казахстана оцениваются в более 10 млрд. тонн нефти и нефтяного газа и более 7000 млрд. м³ природного газа. Казахстанский сектор Каспийского моря имеют ресурсы, оцениваемые в 13 млрд. тонн нефтяного эквивалента. Запасы угля при достигнутом уровне добычи можно считать практически неограниченными.

Более того, Казахстан обладает 13 значительными возобновляемыми ресурсами энергии, такими, как гидравлическая энергия, солнечная и ветровая энергия. Потенциал гидравлической энергии оценивается в более, чем 160 млрд. квт часов. Запасы ископаемых топлив и некоторых видов возобновляемой энергии (малые реки, ветер) размещены по территории Казахстана весьма неравномерно.

Модернизация и реновация энергетической индустрии Казахстана в настоящее время сопряжена с большими рисками. С одной стороны, инвестиции в новые технологии и инновационные проекты, как правило, грозят большими потерями, но с другой стороны, при успешной реализации проекта можно получить возмещение, уровнем выше среднего. Модернизация индустрии энергетики тем более актуальна, что в последние годы она находится под пристальным вниманием государства, а средства, затраченные на ее улучшение, превышают сумму в 350 миллионов долларов США. Также, в энергетической индустрии Казахстана задействованы более чем 142 тысячи человек. Количество задействованных трудовых ресурсов будет возрастать в связи с тем, что к 2020 году планируется ввести в производство три новые станции передач. Очевидно, что запуск таких проектов будет ассоциироваться с высокими рисками. Если взять в расчет глубоко укоренившийся подход многих менеджеров концентрироваться на финансовых

¹ Сырлыбаева Б. Р. Устойчивое развитие: проблемы определения и реализации // Казахстан — Спектр. 2011. - № 4 (50). - 2009 - С. 59-67

рисках, а также прибавить к этому новизну технологий, внедряемых впервые, становится ясным, что уровень рисков, связанных с этими проектами огромен¹.

Существует гипотеза, что чем более высок уровень управления рисками проекта на стадии инициации, тем более велики шансы на успешность исхода проекта в целом. Эта идея описывается в многочисленных работах западных авторов. Важным фактором, способствующим успешной реализации проекта является тщательный анализ рисков, ведь риски могут иметь не только негативный, но и позитивный эффект. Риски, выявленные на ранней стадии в комбинации с тщательно проведенным анализом, могут быть вознаграждены успешной реализацией проекта, и, как следствие, финансовой прибылью в будущем. Важно найти баланс, при котором риск и вознаграждение будут уравновешены, т.е., брать только те риски, последствия которых были точно просчитаны и существуют возможности их миновать. Для успешной реализации проекта необходимо понимать целостность и взаимосвязанность жизненного цикла проекта, всех его процессов и фаз. В связи с тем, что в проекты энергетического сектора в Казахстане вовлечены как местные, так и международные стороны, координация рисков на всех его стадиях становится затруднительной. Чаще всего, менеджмент компании ответственен за анализ процесса, субподрядчики — за строительство и инженерные работы, а мониторинг и управление закреплены за сторонними организациями. Вследствие этого, разные участники проекта отвечают за отдельные части жизненного цикла проекта и в результате, каждый участник озадачен только рисками собственной части проекта, не соотнося их с рисками остальных частей, равно как и проекта в целом. Также, определившись, что будет являться риском какого-либо события в ходе реализации проекта, а что будет являться риском всего проекта (комбинация всех рисков и неопределенностей), можно составить план соответствующих действий по их управлению.

Из всего вышеперечисленного становится очевидным, что выявление, распределение и управление рисками проекта с самого начала при активном содействии всех участников проекта влияет на положительный исход. Таким образом, реализация дорогостоящих проектов в секторе энергетики должна предусматривать качественный анализ всех рисков на стадии инициации и планирования, тем самым увеличивая возможности для эффективного управления проектом.

Создание собственной системы эффективного менеджмента на энергетическом предприятии возможно лишь с учетом всех внешних и внутренних факторов, влияющих на деятельность предприятия. В целях повышения эффективности функционирования риск-менеджмента в энергетической отрасли следует уделить особое внимание следующим проблемам: низкий уровень квалификации специалистов данной сферы; отсутствие единого понятийного аппарата и методических разработок; игнорирование рисков, связанных с менеджментом качества; проблемы финансового характера и отсутствие новых технологий. Попытки менеджмента отдельных казахстанских предприятий разработать механизмы и инструменты управления рисками пока не могли обеспечить эффективного и системного управления рисками². И происходит это из-за отсутствия полноценной методологии управления рисками на базе современных информационных технологий, а также из-за отсутствия таких технологий управления рисками, которые бы соответствовали масштабам и характеру современных угроз устойчивого развития, требованиям инновационного развития производственных комплексов и регионов. Подобная практика на многих крупных казахстанских предприятиях находится на самом начальном этапе.

Выстроенная и отлаженная система управления рисками позволяет улучшить прогнозируемость деятельности компаний и ее контроль, снизить влияние от изменения цен на рынках и повысить акционерную стоимость компании. Отечественные энергетические компании признают важность управления рисками. Большая часть наших респондентов считают управление рисками важной (46%) или существенной (54% респондентов) функцией всего процесса управления организацией.

XXI век определяет новые приоритеты развития стран, наиболее актуальным для Казахстана является интеграция двух важнейших ресурсов экономического роста: ограниченного природного и неисчерпаемого инновационного, которая позволит от прерывистого экономического роста, зависящего от конъюнктуры мировых цен на энергоресурсы, перейти к устойчивому экономическому развитию государства

Список литературы:

1. Общая информация о компании АО «KEGOC» [Электронный ресурс]//URL: <http://kegoc.kz> (дата обращения: 14.01.2013).
2. Сырлыбаева Б. Р. Устойчивое развитие: проблемы определения и реализации//Казахстан – Спектр. 2011.-№ 4 (50). – 2009 – С. 59–67
3. Бюлер К., Притч Г. Обуздание риска//Вестник McKinsey. 2004. № 1 (6). С. 12–17.

*Andreyeva Svetlana Vladimirovna, Samara State University of Economics,
associate professor of Accountancy and Economic Analysis Department*

Improvement of accounting practice of an enterprise: a functional aspect

Effective accounting practice of a commercial organization is a necessary condition of appropriate management. Complication of nature of internal and external business environment of business entities increases the role and importance of accounting information turning it into the most importance managerial resource. The management raises the demands for quantity and quality of information. Therefore, the issues of improvement of accounting practice of an enterprise appear quite important.

A lot of research and practice works are dedicated to solution of problematic issues of accounting sphere of business entities. Most of them study certain areas: improvement of industry accounting methods, implementation of IFRS methods, В своем большинстве они исследуют какое-либо определенное направление: совершенствование методик отраслевого учета, применение инструментов МСФО, management accounting development etc. However, there is a frequent contrast between management and business accounting. The authors note limited capacity of the latter in the process of accounting and information support of the management, solely putting a priority in the process on the management accounting.

In our opinion, this approach isn't constructive as it leads to violation of a systematic approach to organization of accounting activity of an economic enterprise. We suggest a concept of a function-oriented accounting system, which allows connecting all performed accounting activities in the enterprise as a unified accounting system³.

¹ Общая информация о компании АО «KEGOC» [Электронный ресурс]//URL: <http://kegoc.kz> (дата обращения: 14.01.2013)

² Бюлер К., Притч Г. Обуздание риска//Вестник McKinsey. 2004. № 1(6). С. 12–17.

³ Andreeva S. V. A concept of function-oriented accounting system of an enterprise: monography/S. V. Andreeva. – Samara: Published by Samara State Aerospace University, 2011. – 196 p.

One can name many criteria according to which separate accounting kinds are distinguished in the accounting system structure of an organization. For instance, it is compulsory to perform accounting in accordance with the applicable law, levels of management of an organization, dynamics of an accountant activity etc. As a criterion of formation of accounting system structure, we considered functional orientation of accounting activity. Functioning of different accounting kinds in an enterprise is defined by various information needs of managerial staff in separate spheres of the management activity. A decision maker should be provided with accounting information, the content and volume of which should be sufficient to make and realize a managerial decision: «a model of information distribution for a designated person is the connection of information provision of all tasks, creating the circle of their official duties»¹.

Accounting activity, performed in view of separate function orientations, has advantages. First off, formation of accounting information for each kind of accounting is carried out in accordance with the aim of management and realization of tasks only for a corresponding orientation of the enterprise activity. Second off, accounting functions are performed not by a professional accounting worker (accountant), but executive and management staff of the corresponding functional structures. Third off, accounting information and reports are formed in accordance with the rules defined by functional service based on their management tasks and aims. Thus, accounting activity of an enterprise isn't limited by the frames of specialized accounting service — accountant office, but is spread far beyond it.

Suggested concept of function-oriented accounting system allows considering «management accounting» (accounting for the purpose of management) not as a set of separate non-system accounting kinds, but a regulated systemic accounting activity organized in view of the following:

- management accounting in the process of main business process of an enterprise (production process accounting, personnel records, technical records, fiscal accounting, procurement and distribution records etc.);

- accounting provision of special management decisions in the sphere of functional management (marketing accounting, tax accounting, environmental cost accounting, social records, innovation and investment records, risk accounting etc.);

- accounting provision of concerted activity management of a business entity, the formal part of which is represented by accountancy.

In accordance with the suggested concept of the function-oriented accounting system, the process of accounting activity improvement should comply with the consistency principle and cover all structural orientations. The main orientations of improvement of accounting activity in an enterprise should be:

- development of functional accounting kinds;

- complex generalization of accounting information of separate functional accounting kinds within accounting of concerted activity;

- development of accounting methodology, aimed at quality growth and expansion of volume of formal accounting information about concerted activity.

Let's consider the given orientations in details.

Development of functional accounting kinds provides a means for dynamic response of specialists to appearance of new accounting objects in the sphere of their professional activity, modern detection of potential and new characteristics of accounted objects, performance of classification and interpretation of the accounting data, which fully correspond to the management demands in the relative sphere. Function orientation of accounting activity allows bringing together the source of original data and an interested user, which leads to formation of a specialist's knowledge about the accounting object on the stage of conducting accounting procedures.

Function accounting allows full realization of management according to weak signals. This method of management is based on the manager's observation of weak signals of changes of parameters in internal and external business environment in his area. Practical steps from the management aimed at using of a yet vague information signal become more determined and task-oriented in proportion to receiving more trustworthy and full accounting information. Based on their professional competence, employees of function services of an enterprise are able to perceive weak signals of change of parameters of existing or arising accounting objects with further effective execution of managerial decisions.

Complex generalization of accounting information of separate functional accounting kinds within accounting of concerted activity. Functional accounting kinds ensure management in a specialty activity. Management efficiency is estimated by the management of a given function orientation based on the personal insight and estimation of achievement goals and indicators. At the same time, accounting should provide information not only in view of separate activity orientations, but its general development. The management should keep the constant balance between the influences demonstrated by different functional subdivisions. Therefore, the most critical area of accounting practice of a business entity is the accounting of coordination of activity in different functional spheres.

Coordination requires the corresponding accounting and information support. This sets the tasks of representation of accounting objects, identified by other signs and formation of accounting information that will meet the management aims for the benefit of balanced enterprise development. Accounting information for representation of coordinated activity is formed on the basis of complex accounting information of all functional kinds of accounting.

Accounting of coordinated activity ensures synergetic feedback defining the result of concerted activities of interrelated system elements of an enterprise as general effect that exceeds the total of effects obtained from each element. This kind of accounting has strategic orientation as its accounting information contributes to the development processes and realization of strategic management decisions.

The object of the given accounting kind is financial and business activity of an enterprise as an integral business unit. Currently, accounting practice does not have instruments allowing full generalization of various accounting information of all functional kinds of accounting. The balance of concerted activity, demonstrating balance generalization of total circulating accounting information in an enterprise can be considered as «ideal» and almost unattainable for realization. However, we reckon that derived balance expanding information field of a traditional primary balance can come close to «the ideal balance».

New methods of formation of production balances are being formed and developed, where accounting information of fiscal reports is complemented with indicators of various business orientations including the information of non-financial activities. Accounting area that suggests drawing of derived balance reports and implementation of non-traditional forms of accounting information presentation for the purpose of making effective management decisions was named evolutionary and adaptive accounting². At the same time, it should be understood that derived balances do not allow full execution of accounting information generalization of all functional accounting kinds. This sets tasks for contemporary accounting researchers of formation of new integration instruments, which will be able to systematically unite various accounting information.

Development of accounting methodology, aimed at quality growth and expansion of volume of formal accounting information about concerted activity. Accounting is closely connected with functional kinds of accounting. Data required for accounting and control, presented to the

¹ Drogobyt'sky A. I. Structure of organized administration//Economic sciences. – 2007. – № 7 (32), P.222–225

² Accounting study. Series «Vysshee Obrazovanie». Rostov-on-don: Phenix, 2004. – 480 p., P.75

accounting office by all departments and services of an enterprise, is processed and grouped in accordance with the certain rules. Complex accounting information about activity of an enterprise in the whole is formed on its basis. Practical value of the accounting information is that it allows thorough examination of economic work indicators and systemic control of all processes and facts of business activity.

At the same time, accounting information required for the company management in modern conditions of market economy for efficient management exceeds the frames of business accounting. One can speak of constantly increasing information gap between business accounting and accounting of concerted activity. It is explained by complication of enterprises' activity and environment where they function, need in accounting of a large amount of non-financial parameters. Moreover, the sphere of implementation of traditional managerial approaches, oriented to solely economic tasks, is narrowing. New concepts of management of social and economic systems are appearing and acknowledge the important role of social and ecological aspects. It also leads to appearing of more objects, which do not meet the criteria of their function as business accounting objects.

According to Russian scientist V. F. Paliy, traditional approaches of business accounting cannot change radically its «intake» capacity¹. That's why the most important task of development of theory and methodology of accounting is the development of new accounting instruments allowing more flexible description of business activity of an enterprise. Particularly, modern international accounting practice involves reflection of estimated liability and events after the accounting date, formation of estimation reserves, implementation of more advanced kinds of estimation and revalue of assets and liabilities etc. As a measure allowing enhancement of accounting potential, extension of the set of provided indicators in explanatory note is used. For instance, about bound parties, results of activity in separate segments, results of activity in social and ecological spheres etc.

Thus, we defined the most important orientation of accounting improvement in an enterprise: efficient organization of functional kinds of accounting; active involvement of inside users of accounting information in the process of its formation; provision of close interrelation of all elements of accounting system with business accounting; development of accounting instruments and accounting methods allowing reducing the information gap between it and other accounting sub-systems. Proposed orientations of improvement of accounting system of an economic object will allow significant enhancement of efficiency of its functioning.

*Golubtsov Aleksandr Nikolaevich — head of the chair of Economy,
the Nizhny Novgorod Institute of management RANHiGS, D. Phil. in Economics, Professor*

*Batrak Viktor Sergeevich — post-graduate student of the chair of Economy,
the Nizhny Novgorod Institute of management RANHiGS*

*Голубцов Александр Николаевич — заведующий кафедрой экономики Нижегородского института управления —
филиала ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте
Российской Федерации» (НИУ РАНХиГС), доктор экономических наук, профессор*

*Батрак Виктор Сергеевич — аспирант кафедры экономики Нижегородского института управления — филиала
ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской
Федерации» (НИУ РАНХиГС)*

The role of the innovation component in the formation and development of economic clusters

Роль инновационной составляющей в формировании и развитии экономических кластеров.

Со стратегической точки зрения инновации, новые знания, их восприятие, передача и распространение являются наиболее важными факторами конкурентоспособности в современных условиях. Учитывая новые тенденции и проблемы качественных изменений, в научном и деловом сообществе в настоящее время оперируют понятиями «инновационная экономика» и «новая экономика» (неоэкономика). Инновационная экономика характеризуется значительным удельным весом производств и продаж наукоемких высокотехнологичных товаров, работ и услуг. Под новой экономикой понимается преобладание конкурентных преимуществ, основанных на знаниях (интеллектуальный капитал, новейшие технологии, прогрессивные бизнес-процессы и т. д.), и снижение роли традиционных компетенций.

Принимая во внимание данные концепции, в текущий момент времени инновации и инновационную деятельность связывают не только и даже не столько с новыми продуктами и технологиями, сколько, прежде всего, с эффективным взаимодействием между людьми, организациями и окружающей их средой. В рамках этого подхода утверждается, что зачастую инновации не являются результатом деятельности одной компании и требуют активного участия нескольких организаций в инновационном процессе. Как показывает практика, конкурентоспособность компаний становится все более зависимой от дополнительных знаний, идей, полученных от других фирм и учреждений (в том числе научно-исследовательских, образовательных, инжиниринговых, консультационных, регулирующих и др.). Затраты, риски, возрастающая сложность исследований в области инноваций также повышают значимость межорганизационных связей и сотрудничества, а партнерские отношения между заказчиками, поставщиками и подрядчиками способствуют обмену информацией и участию во взаимном обучении. Интерактивное обучение, передача информации и неявного знания в ходе взаимоотношений между производителями и потребителями делают развитую социально-экономическую среду, социальный капитал и территориальную близость ключевыми факторами успеха. В этой связи регионы становятся центральными экономическими единицами в глобальной экономике.

В последние два десятилетия при изучении экономики регионов все больше внимания исследователи стали уделять кластерному подходу, теоретические и эмпирические аспекты которого в достаточной степени разработаны одним из ведущих научных авторитетов в этой области Майклом Портером и его последователями. Существует множество дефиниций и классификаций кластеров, они различаются по своей направленности, масштабам и другим признакам, но в общем и целом сущность кластеров едина: «кластеры — это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных

¹ Paliy V.F. Theory of accounting: modern problems – M.: Published by «Bukhgaltersky uchyot», 2007. – 88 p., P.45

поставщиков, поставщиков услуг, фирм в родственных отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но при этом ведущих совместную работу»¹.

Инновационная ориентированность, связанная с перспективой революционных достижений в сфере техники и технологий производства, является первостепенной отличительной чертой абсолютного большинства кластеров. В тоже время формирование и развитие кластеров ограничено решением ряда принципиальных вопросов. Во-первых, насколько новейшая технология соответствует заданному виду производства, и не повлечет ли ее внедрение в хозяйственную деятельность старой формации серьезных нарушений, которые могут вызвать снижение конкурентоспособности, качества, надежности, эффективности и в конечном итоге — финансового результата функционирования организации. Во-вторых, имеется ли необходимость налаживания на базе настоящей технологии новейшего, не имеющего аналогов производства, сопряженного с неопределенностью и многочисленными рисками.

Решение поставленных проблем связано с развитием механизмов (методов), способных выделять инновационные технологии, определять возможности и условия их использования в иных областях производства, что в свою очередь подразумевает интеграцию фундаментальной, прикладной науки, проектно-конструкторских, изыскательных организаций и передовых высокотехнологичных производств. Построению кластеров неизбежно сопутствует необходимость консолидации в рамках единой системы трех основных направлений: научно-исследовательских разработок; систем проектирования и подготовки производства новых продуктов; производственных процессов.

Такое объединение стимулирует развитие и формирование принципиально новых, ранее не существовавших технологических решений, бизнес-моделей, сфер хозяйствования, квалификаций, модернизацию значительных массивов промышленных производств. Преимущество кластеров состоит в том, что они обеспечивают передачу новых технологий, знаний и информации в различные области производства, позволяют установить точки приоритетных инвестиционных вложений, выдвигая на первый план наукоемкие секторы промышленности, что особенно актуально для Российской Федерации.

Вследствие особой роли кластеров в интенсивном развитии, органы государственной (муниципальной) власти заинтересованы в разработке и реализации кластерного подхода как одного из основополагающих направлений инновационной и промышленной политики. Кластерные инициативы способны обеспечить приращение социально-экономической эффективности «через качественный рост и повышение инновационности разнообразных отраслей экономики, расширение высокотехнологичных рынков, активизацию взаимодействия между научным сообществом, бизнесом и государством»². Однако добиться успеха от их реализации можно только за счет системной целенаправленной работы, согласованных действий и понимания необходимости постоянного наращивания конкурентоспособности и компетентности как со стороны предпринимательских структур, так и органов власти, научных и образовательных учреждений.

Напоследок отметим, что правильная и последовательная кластерная политика может стать важным инструментом анализа и оценки перспектив использования в каждом конкретном регионе новейших прогрессивных технологий, методов хозяйствования и управления.

Список литературы:

1. Портер, М. Конкуренция.: Пер. с англ. [Текст]/М. Портер. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. — 608 с. — ISBN 5-8459-0794-2.
2. Голубцов, А. Н. Инновационная политика как инструмент социального и экономического развития/А. Н. Голубцов, В. С. Батрак//Управление экономическими системами: электронный научный журнал [Электронный ресурс]. — г. Кисловодск: НОУ ВПО «Кисловодский институт экономики и права», 2012. — № 11 (47). — № гос. рег. статьи: 0421200034. — Режим доступа: <http://uecs.ru/innovacii-investicii/item/1694-2012-11-23-07-21-19>. — ISSN 1999-4516.

*Bogomolova Irina Viktorovna, the Souther Ural State University,
docent, Department of the Accounting and Finance*

*Богомолова Ирина Викторовна, Южно-Уральский государственный университет,
Доцент кафедры бухгалтерский учет и финансы*

Uncertainty and risks of outsourcing activity in the accounting and tax support of business

Неопределенность и риски ведения аутсорсинговой деятельности при бухгалтерском и налоговом сопровождении бизнеса

Аутсорсинговая деятельность, это предпринимательская деятельность, направленная на предоставление необходимых ресурсов сторонней организации по заданному направлению. Аутсорсинговая же организация (далее АО) по своей экономической сути является организацией, позволяющей предприятиям получить необходимые им опыт и знания в определенной сфере, сократив при этом собственные расходы. Особый интерес в настоящее время вызывают АО, оказывающие услуги по бухгалтерскому и налоговому сопровождению. Анализ функционирования ряда такого рода организаций показывает, что среда их функционирования имеет существенные особенности.

Рассмотрим подробнее состав внутренней и внешней среды АО. В составе внутренней среды АО целесообразно выделить следующие элементы: администрация, центр обработки и формирования информации, центр по формированию клиентской базы. Внешняя среда включает в себя рабочую и общую среду. Рабочая среда — это среда непосредственных внешних контактов АО. Рабочая среда является ее микросредой (кредиторы, заинтересованные государственные органы и др.).

Общая среда АО состоит из элементов, которые не связаны с ней напрямую, но оказывают влияние на ее деятельность. Общая среда является средой косвенных контактов, она также называется макросредой деятельности хозяйствующего субъекта.

¹ Портер, М. Конкуренция.: Пер. с англ. [Текст]/М. Портер. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. — 608 с. — ISBN 5-8459-0794-2. С. 256.

² Голубцов, А. Н. Инновационная политика как инструмент социального и экономического развития/А. Н. Голубцов, В. С. Батрак//Управление экономическими системами: электронный научный журнал [Электронный ресурс]. - г. Кисловодск: НОУ ВПО «Кисловодский институт экономики и права», 2012. - № 11 (47). - № гос. рег. статьи: 0421200034. - Режим доступа: <http://uecs.ru/innovacii-investicii/item/1694-2012-11-23-07-21-19>. - ISSN 1999-4516.

Осуществление взаимодействия между внутренней и внешней (рабочей) средой АО (рис. 1) позволяет ему реализовать свою основную целевую функцию: обеспечить организацию-заказчика необходимыми информационными ресурсами. Реализация данного направления возможна при условии формирования внутри АО информационной системы, позволяющей на ее основе формировать достоверную бухгалтерскую (финансовую) и налоговую отчетность.

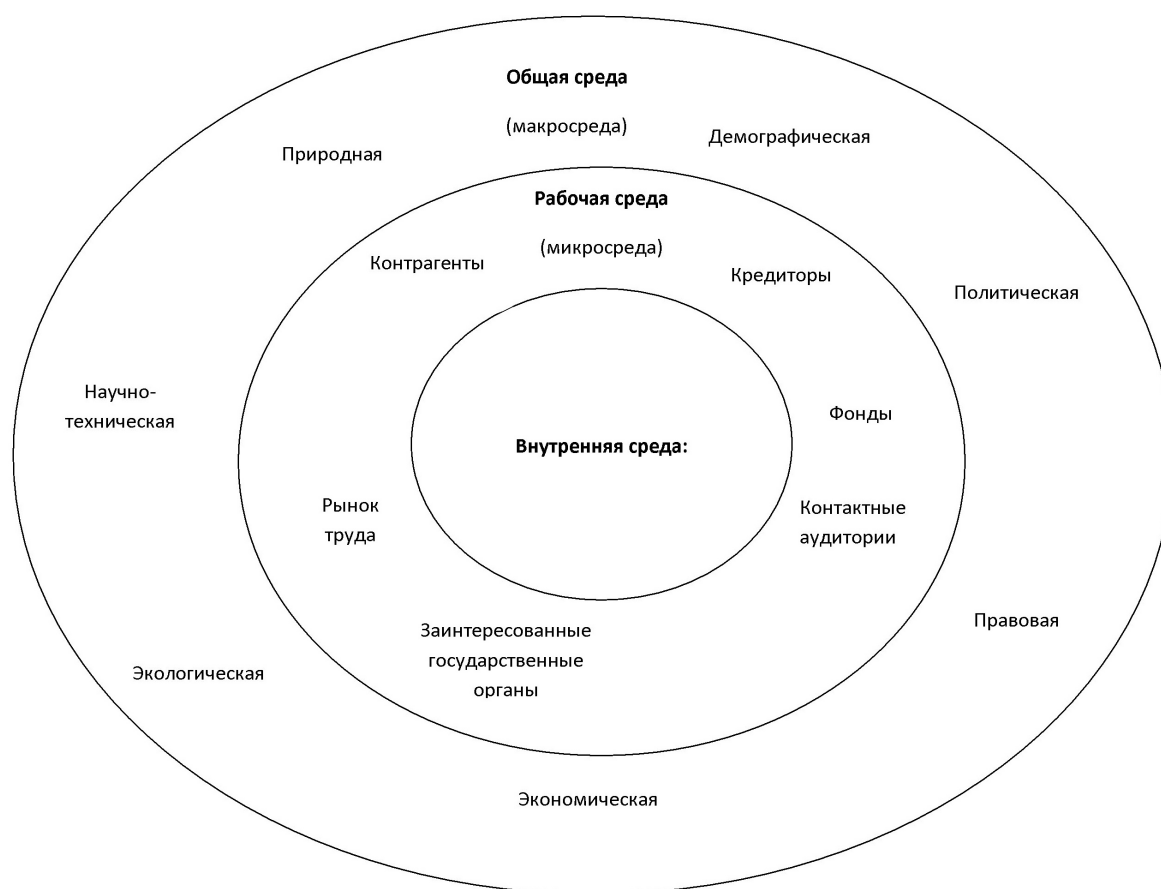


Рис. 1. Внутренняя и внешняя среда АО

Полное или частичное отсутствие информационного знания о внешней среде функционирования и информации о деятельности АО и организаций, находящихся на бухгалтерском и налоговом сопровождении по договору аутсорсинга (далее ОДА) порождает возникновение специфических рисков и неопределенности, как источника их возникновения.

Для уточнения понятия неопределенности в аутсорсинговой деятельности были выявлены источники ее возникновения с позиции внутренней и внешней среды функционирования АО (рис. 2).



Рис. 2. Источники возникновения неопределенности в АО

Наиболее точное определение неопределенности дает Шапкин А.С.¹.

Неопределенность — это неполное или неточное представление о значениях различных параметров в будущем, порождаемых различными причинами и, прежде всего, неполнотой или неточностью информации об условиях реализации решения, в том числе связанных с ними затратах и результатах. Из данного определения можно выделить следующие элементы, позволяющие характеризовать данную экономическую категорию: неясность, нечеткость, существование в условиях неполноты информации, отсутствие однозначности при выборе решений.

Выявление источников возникновения неопределенности в АО дало возможность разработать ее классификацию (рис. 3) для условий деятельности АО².

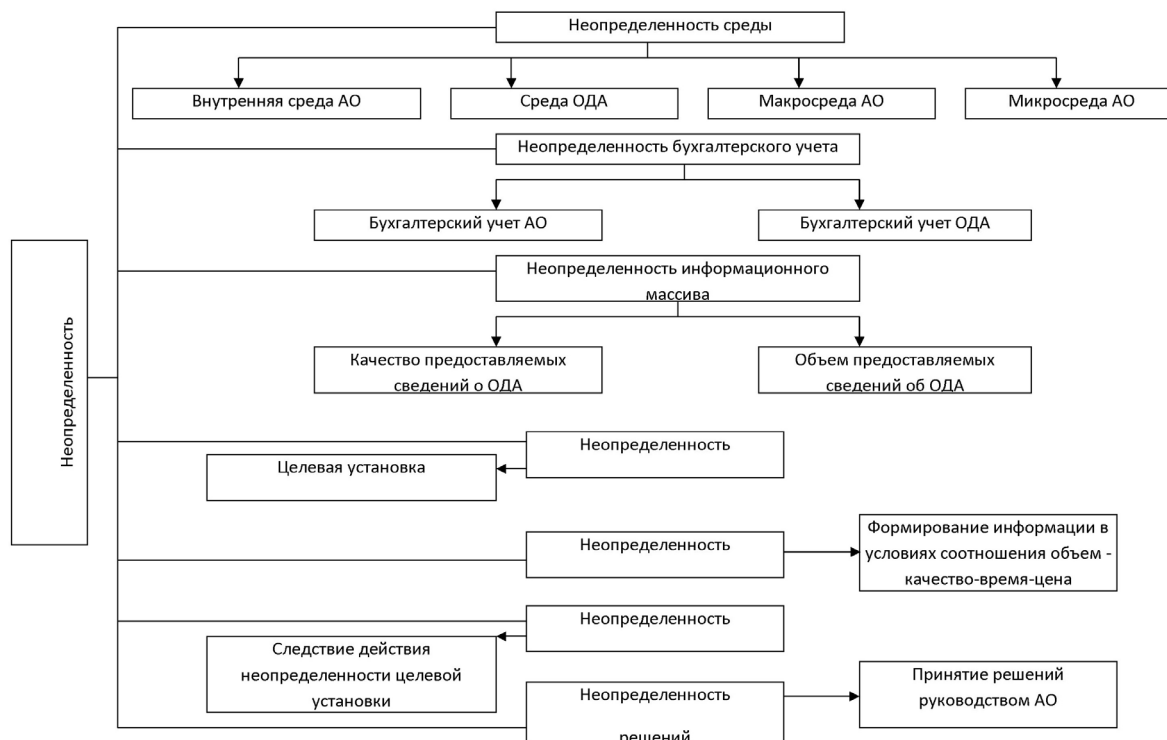


Рис. 3. Классификация неопределенности в АО

Результатом действия неопределенности является риск аутсорсинговой деятельности в АО, под которым понимается специфическая характеристика хозяйственной деятельности, возникающая под действием неопределенности в АО.

Деятельность АО и ОДА характеризуется системой рисков аутсорсинговой деятельности (рис. 4, 5).

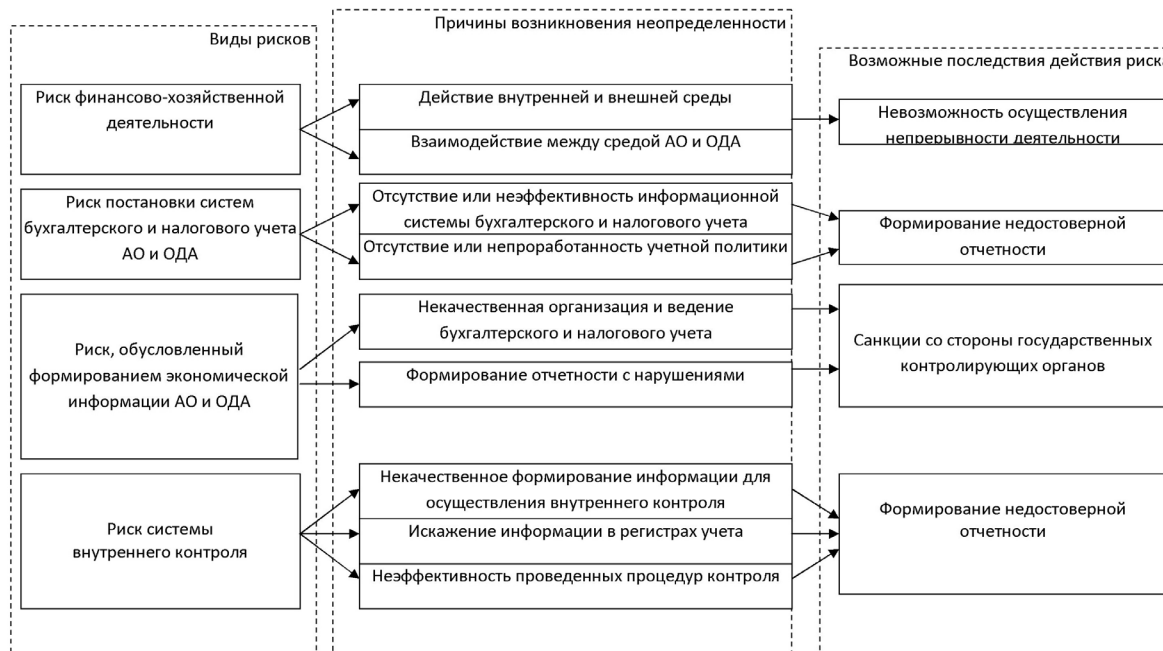


Рис. 4. Система рисков, действующих в АО

¹ Шапкин А. С., Шапкин В. А. Теория риска и моделирование рискованных ситуаций/А. С. Шапкин. – М.: Дашков и Ко, 2007. – 544 с.

² Богомолова И. В. Использование индикаторного подхода в управлении рисками инновационной деятельности в технопарках. Экономика и бизнес. Взгляд молодых: сборник материалов Международной научно-практической конференции студентов и аспирантов, 17 ноября 2009 г. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2009.

Можно установить взаимосвязи между выявленными системами рисков. Между рисками организаций, находящихся на бухгалтерском и налоговом сопровождении по договору аутсорсинга и рисками аутсорсинговых организаций.



Рис. 5. Система рисков, действующих в ОДА

Рассматривая категорию риска применительно к деятельности аутсорсинговых организаций, нужно помнить, что риск является одним из составных элементов любой контрольной среды. Соответственно, его выявление, оценка как фактора воздействия и оценка последствий его воздействия оказывает влияние на формирование концепции контроля и оценки степени ее надежности.

В связи с этим представляется целесообразным разработать инструментарий, основанный на средствах и методах бухгалтерского учета, контроля учитывающий специфику деятельности аутсорсинговых организаций, организаций, находящихся на бухгалтерском и налоговом сопровождении по договору аутсорсинга и возникающие с ее осуществлением риски, позволяющий создавать условия безопасного бухгалтерского и налогового сопровождения бизнеса.

Список литературы:

1. Богомолова И. В. Использование индикаторного подхода в управлении рисками инновационной деятельности в технопарках. Экономика и бизнес. Взгляд молодых: сборник материалов Международной научно-практической конференции студентов и аспирантов, 17 ноября 2009 г. — Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2009.
2. Шапкин А. С., Шапкин В. А. Теория риска и моделирование рискованных ситуаций/А. С. Шапкин. — М.: Дашков и Ко, 2007. — 544 с.

*Brashchin Roman Mikhailovich, Plekhanov Russian University of Economics,
Postgraduate student, Department of national and regional economics
Брашин Роман Михайлович, Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,
соискатель кафедры национальной и региональной экономики*

Typology of monopoly and its impact on the economy

Типологизация монополизма и его влияние на экономику

В течение уже многих десятилетий вопрос монополизма в рыночной экономике вызывает интерес не только у видных ученых, но и у экономистов-практиков современного мира. Эта тема будет актуальной еще долго, пока в экономическом пространстве существуют гиганты, удерживающие монополистические позиции в производстве.

Монополия относится к разряду рыночных явлений. О ее существовании на рынке можно судить по признакам монополистического поведения, а именно — по деструкции рыночных механизмов (торможение инноваций, удержание высоких цен и т. д.). Однако, если в производстве, торговле, банковском деле образовалось крупное предприятие, доминирующее в своем секторе экономики, то это отнюдь не означает, что попав на рынок, оно непременно начнет действовать как монополия.

Мировой экономической теории и практике известно, как минимум, шесть основных типов монополизма. Первый из них определяется конкуренцией, основываясь на централизации и концентрации производства и капитала. В этом случае цель государства заключается в предотвращении перерождения капитала в монополию, влекущее за собой нарушение нормального функционирования рынка и его механизмов.

Следующий тип монополизма — технологические олигополии. Здесь подразумевается конгломерат нескольких корпораций, контролирующих производство и сбыт определенной продукции. Их влияние на рынок имеет особенный характер: оно обусловлено исключительно спецификой технологий. В качестве примеров здесь можно привести железнодорожный транспорт, электроэнерге-

тику, металлургию. То есть именно те отрасли, где посредством технологий только крупные, централизованные производства, концентрирующие значительные объемы материальных, финансовых и трудовых ресурсов становятся экономически эффективными. Технологические олигополии можно считать естественными, насколько естественна своеобразная форма производства, породившая их. Отсюда следует, что демополизация не распространяется на сектора экономики, где доминируют технологические олигополии.

Третий тип монополизма базируется на дифференциации продукта. Это проявляется в таких случаях, когда, к примеру, предприятие отмечает свои изделия торговой маркой, а магазины привлекают потребителей скидкой для постоянных клиентов; тогда в рыночной конкуренции появляются монополистические мотивы. В этом случае коммерческий успех предприятия зависит не только от цены и потребительских качеств продукции, но и от того, занимает ли продавец лидирующую позицию на рынке. Причем концентрация и централизация капитала и масштабы производства не оказывают особого влияния на процесс регулирования. Этот тип монополизма приобрел широкое распространение в странах с развитой экономикой и, судя по мировой практике, практически не регулируется. Сформировать монополию по дифференциации продукта имеет возможность не только крупная, но и любая другая фирма.

То же можно и сказать и о следующем типе монополизма, который олицетворяет предприятия, занимающие лидирующие позиции в различных направлениях современных инноваций. Монополии такого рода имеют временный характер и упраздняются по мере распространения и коммерческого освоения результатов инноваций. Это еще одна форма естественной монополии. Поэтому воздействие государства в этом случае должно быть минимальным и ограничиваться формированием пакета правовых норм, обеспечивающих условия для благоприятного обмена информацией между странами.

К пятому типу монополизма относятся естественные монополии. Точнее, абсолютно естественной является монополия государства на регулирование и предложение денег, что и придает определенное своеобразие денежно-кредитному рынку, на котором субъекты экономической системы, предъявляющие спрос на деньги, противостоят государству-монополисту. Также естественной является монополия на товары неэластичного спроса, которые представляют собой незаменимые элементы потребительской корзины. Этот тип монополии проявляется в национализации производства изделий подобного рода, установлении фиксированных ставок акцизного налогообложения, административном контроле над ценами и т. д.

Потребительская монополия может быть не только государственной. Например, если один из многочисленных металлургических комбинатов монополизует сбыт сырья, добываемого и реализуемого несколькими предприятиями. В такой случае рыночная ситуация схожа с технологической олигополией. При этом, если последняя является естественной, то о потребительской монополии так сказать нельзя. В тех странах, что пострадали от административно-командной системы, монопольные предприятия оккупируют не только производство, но и предложение. Находясь на стороне спроса, они, тем не менее, не имеют никаких признаков естественности. Эти и похожие разновидности монополии потребителя в мировой экономической теории называют монопсонией.

Последний, шестой тип монополизма свойственен для экономик с административно-командной формой управления. Рассматривая устройство современного рыночного хозяйства с точки зрения экономической целесообразности, можно сделать вывод, что лишь малая часть такого типа монополизма признается естественной. В остальном же он является сугубо негативным явлением, уже принесшим свои плоды, нанеся большой урон по экономике стран, в том числе и по российскому народному хозяйству, двигавшихся по пути государственного социализма. Монополии такого рода подлежат обязательной ликвидации.

Данная разновидность монополизма отличается от других его форм как минимум тремя качествами. Во-первых, этот тип монополизма быстро становится тотальным, покрывает экономику в целом, проникая во все сферы воспроизводства. В странах с рыночными хозяйствами монополизация охватывает в основном производство и потребление, да и то лишь отчасти. При этом они не знакомы с явлением всеобщей монополизации распределения и обмена. Во-вторых, этому типу монополизма свойственен исключительно высокий уровень монополизации рынков. В целом же можно утверждать, что экономика бывшего СССР была с беспрецедентной основательностью «раскатана» неудержимой машиной монополизма. Было сделано все, чтобы навсегда подавить любые ростки конкуренции и предприимчивости. В рыночной же экономике такого положения нет и не может быть. В-третьих, государственному монополизму свойственна своя, особая внутренняя структура. Если обратить внимание на структуру народного хозяйства бывшего СССР, то можно отметить очертания трехступенчатой пирамиды. В основании ее находился государственный сектор, доминирующий в экономике. Следующим уровнем располагались различные ведомства, осуществлявшие контроль над определенными сферами воспроизводства, которые, в свою очередь, были разделены на отдельные предприятия, монополизировавшие выпуск определенных товаров и услуг.

Это наблюдалось в производстве, распределении и обмене. А о масштабах монополизма в потреблении можно судить по высоте планки госзаказа. Устанавливая ее, гарантируя сбыт, государство, тем самым, присваивает себе функцию монопольного представителя тысяч потребителей. Если рассматривать экономику бывшего СССР, то в этом случае уместно говорить о сверхмонополии, поскольку вмешательство государства в потребление вышло далеко за естественную границу.

Происхождение государственного сверхмонополизма довольно необычно. Он возник одновременно с административно-командным управлением. В результате уничтожения рыночных структур и глобальной реприватизации экономики сложилась уникальная сверхмонополизированная система, для управления которой требовались особые, невиданные доселе формы и методы. Обычные экономические регуляторы (налоговая ставка, процент за кредит) здесь уже явно не годились по причине своей малоэффективности в условиях абсолютной монополизации рынков. Ведь не ощущая конкуренции, неограниченно господствуя над массой бесправных потребителей, монополист занимает исключительное положение, когда он просто не воспринимает экономическое регулирование, никак не реагирует ни на санкции, ни на стимулы. Управиться с такой экономикой можно было только с помощью приказов, силового воздействия «сверху».

Если же рассматривать экономику России начала 90-х годов прошлого века под определенным углом зрения, то можно выявить заметную корреляцию скорости демонтажа административно-командной системы с темпами внедрения комплекса мер по ограничению деятельности монополий. Между сменой системы управления и демополизацией образовался опасный разрыв, куда и «провалилась» большая часть нашего благосостояния. Высвободившись из-под диктатуры административно-командной системы управления государством, монополии активно занялись реализацией своих рыночных преимуществ.

Сам факт появления подобного разрыва свидетельствует о том, что при проведении экономической реформы был допущен серьезный просчет. Исправить его можно по-разному: либо вернуться к командным методам, приведя систему управления в соответствие с реальным состоянием экономики, где процветает монополизм, либо ничего не менять и противопоставить силе силу, организовав в области потребления и спроса новые, негосударственные монополистические структуры, по крайней мере, не слабее тех, что оперируют в сфере производства и предложения. Что касается третьего варианта, то он предполагает создание влиятельных

ассоциаций потребителей с постоянным статусом и самым широким спектром функций, их правовую, возможно, даже финансовую поддержку государством и т. д. Но если заглянуть в перспективу, их профессионализация, а тем более, усиление экономической власти, в лучшем случае вызовет лишь смену монополизма (производственной на потребительскую), в худшем — окончательное разрушение рынка. Располагаясь на его противоположных полюсах и занимаясь перетягиванием каната, монополистические гиганты вряд ли вспомнят о рядовых потребителях и наверняка ограничат свободу их выбора.

Brigidina Darja Wladimirovna, das Fernöstliche Institut der Verwaltung- Filiale der FSBBV HBB «die Russlandsakademie der Volkswirtschaft und Staatsdienst beim Präsidenten der Russlandföderation», Aspirant

Osipova Jelena Stepanovna, das Fernöstliche Institut der Verwaltung- Filiale der FSBBV HBB «die Russlandsakademie der Volkswirtschaft und Staatsdienst beim Präsidenten der Russlandföderation», Doktor der ökonomischen Wissenschaften, Professor des Katheders der Ökonomik und Besteuerung

Бригидина Дарья Владимировна, Дальневосточный институт — филиал ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», аспирант

Осипова Елена Степановна, Дальневосточный институт — филиал ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и налогообложения

Die Grundrichtungen der Unterstützung des geringen und mittleren Bisneses im Fernen Osten

Основные направления поддержки малого и среднего бизнеса на Дальнем Востоке

Малое и среднее предпринимательство является серьезным фактором социальной стабильности в муниципальных образованиях и в значительной степени является экономической основой становления местного самоуправления. Его развитие позволяет обеспечить решение, как экономических, так и социальных задач, в том числе способствует формированию конкурентной среды, насыщению рынка местными товарами и услугами, снижению уровня безработицы, созданию рабочих мест, увеличению налоговых поступлений в бюджеты всех уровней.

В реальном секторе экономики Хабаровского края на крупных, средних, малых предприятиях и у индивидуальных предпринимателей работают более 450 тысяч граждан, из которых 45% — в малом и среднем бизнесе. Рост налоговых поступлений от малого и среднего предпринимательства в бюджет Хабаровского края в 2012 году по отношению к 2011 году составил 10,5% (14,3 миллиарда рублей), рост оборота малых (с учетом микро) и средних предприятий — 6% (232 миллиарда рублей).

Крупные предприятия за последнее десятилетие, осуществив модернизацию, вышли на качественно более высокий уровень развития, способный вовлечь в процесс производства новые, в том числе малые предприятия. Развитие малого бизнеса, повышение его роли в развитии экономики Хабаровского края и переход на качественно новый уровень участия в формировании доходов бюджета, требуют существенного расширения возможностей для осуществления хозяйственной деятельности.

Стоит отметить, что, несмотря на положительные результаты деятельности малого и среднего предпринимательства остаются нерешенными вопросы, влияющие на работу бизнеса. В Хабаровском крае на его развитие значительное влияние оказывают существующая в стране экономическая ситуация и связанные с ней общие для всех муниципальных образований края проблемы:

- недостаток стартового капитала и профессиональной подготовки для успешного начала предпринимательской деятельности, а также средств на развитие предпринимательской деятельности;
- сложности доступа к ресурсам коммерческих банков, недостаточное развитие системы микрофинансирования, неразвитая система гарантий (поручительств), слаборазвитые механизмы самофинансирования;
- слабый уровень развития малого и среднего предпринимательства в северных территориях края в силу сложившейся структуры экономики;
- недостаточно развитая инфраструктура поддержки малого и среднего предпринимательства и прежде всего в муниципальных районах края;
- наличие административных барьеров при осуществлении предпринимательской деятельности;
- невысокий уровень развития системы информационного обеспечения малого и среднего предпринимательства;
- частые изменения нормативной правовой базы, регулирующей деятельность организаций и индивидуальных предпринимателей.

В данных условиях особое значение имеют мероприятия, способствующие эффективному функционированию малого бизнеса, реализуемые не только муниципалитетами, но и региональными органами власти.

Важнейшим инструментом содействия деятельности бизнеса является разработка и реализация муниципальных целевых программ поддержки малого и среднего предпринимательства. Муниципальная программа разрабатывается в соответствии с целями и задачами, социально-экономической ситуацией в поселении, а также с учетом направлений развития малого бизнеса, предусматриваемых на федеральном и региональном уровне и в рамках региональной программы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства.

Мероприятия по содействию развития малого и среднего бизнеса муниципалитетами традиционно осуществляются по следующим направлениям:

- 1) нормативно-правовое, аналитическое и организационное обеспечение малого и среднего предпринимательства. Комплекс мер по совершенствованию действующей нормативной правовой базы, регулирующей деятельность бизнеса; ведение реестра субъектов малого и среднего предпринимательства-получателей государственной поддержки, а также мероприятия, способствующие формированию позитивного общественного мнения о предпринимательстве и пропаганде его социальной значимости;
- 2) информационная поддержка малого и среднего бизнеса. При этом муниципалитетам нет необходимости самостоятельно оказывать развернутые консалтинговые, информационные или обучающие услуги. Эта деятельность может и должна быть предметом деятельности специальных предпринимательских структур и объединений, а задачи муниципалитета ограничиваются созданием

условий, при которых в муниципальном образовании появятся специализированные предприятия и организации, оказывающие консалтинговые, информационные и обучающие услуги, а также оказанием первичных услуг;

3) создание инфраструктуры поддержки. В настоящее время одним из препятствий оказания содействия деятельности малого бизнеса является отсутствие или недостаток эффективных объектов инфраструктуры поддержки. Крупные предприятия создают такую инфраструктуру самостоятельно: учебные центры, маркетинговые и юридические подразделения. Представители малого предпринимательства так действовать не могут, но для успешной конкуренции продукции предприятия, его руководитель должен иметь возможность проконсультироваться у опытного юриста, провести маркетинговые исследования, реализовать товар с помощью сети сбыта. Предоставлять такую возможность, причем на доступных условиях, и должна инфраструктура поддержки малого предпринимательства. Несмотря на то, что в последние годы возникли и действуют десятки объектов инфраструктуры, очевидно, что без содействия государства и местных органов власти комплексная и эффективная инфраструктура поддержки возникнуть и существовать не может;

4) содействие сокращению административных барьеров в развитии предпринимательства. Исследования, проведенные в значительном числе муниципалитетов различных регионов России, убедительно показали, что на сегодняшний день существует целый ряд административных барьеров вхождения предпринимателей на рынок и деятельности на нем, зачастую абсолютно необоснованных с точки зрения существующего законодательства, а нередко и грубо нарушающих законодательство. Под административными барьерами деятельности на рынке понимаются любые акты и действия органов власти и управления в нарушение действующего федерального законодательства или иным образом затрудняющие нормальную работу предприятия, в том числе налагающие на предпринимателя дополнительные обязательства. Поэтому особое значение имеют мероприятия по проведению мониторинга административных препятствий, организация совещаний, «круглых столов», конференций по проблемным вопросам деятельности бизнеса;

5) содействие системе имущественной поддержки малого и среднего предпринимательства. Меры по расширению возможностей и упрощению доступа субъектов малого бизнеса к муниципальному имуществу посредством развития и совершенствования форм предоставления имущества в аренду;

6) оказание финансовой (финансово-кредитной) поддержки малому и среднему бизнесу. Одной из самых серьезных проблем становления и развития предпринимательства в России является проблема доступа к финансовым ресурсам, особенно на этапе создания и начала деятельности предприятия, когда его собственник не обладает кредитной историей. Недоступность финансовых, в том числе кредитных ресурсов, для малых предприятий сдерживает их развитие.

В течение 2012 года в муниципалитетах продолжилась работа по организации и совершенствованию системы содействия деятельности малого и среднего бизнеса.

Например, в городе Хабаровске в 2012 году на содействие деятельности субъектов малого предпринимательства было выделено 22,3 млн. рублей. В городе действует система муниципальных гарантий, посредством которых на поддержку субъектов малого и среднего бизнеса предусмотрено 10 млн.

В Комсомольском районе внимание местной власти было уделено вопросам поддержки муниципально — частного партнерства, в Ульчском и Верхнебурейском районах началась разработка долгосрочных целевых программ развития малого и среднего предпринимательства. Комсомольской-на-Амуре городской Думы была принята муниципальная программа «Содействие развитию малого и среднего предпринимательства в городском округе «Город Комсомольск-на-Амуре» на 2013–2015 годы».

Собранием депутатов Советско-Гаванского района было принято решение «О налоговых льготах по местным налогам», в соответствии с которым предоставлено полное освобождение от уплаты местных налогов индивидуальным предпринимателям, осуществляющим деятельность в производственной сфере и сфере туризма. Представители малого и среднего бизнеса пользуются преимущественным правом в приватизации арендуемого муниципального имущества. Предпринимателям передано в собственность 66% от общей площади сданных в аренду помещений.

В Хабаровском районе внимание органов местного самоуправления было уделено организации взаимодействия субъектов хозяйствования с банками. В течение года руководители банковских структур не раз приглашались на совещания с представителями сельскохозяйственных организаций и главами крестьянских (фермерских) хозяйств района.

В Солнечном районе внесены изменения в положения о предоставлении субсидий на производство хлебобулочных изделий, оказание услуг бытового обслуживания, общественного питания, а также на предоставление услуг по транспортному обслуживанию населения. Решением Собрания депутатов Ванинского района в апреле 2012 года был создан Восточный территориальный фонд поддержки предпринимателей, также приняты меры по субсидированию части затрат по оплате электрической энергии производителям социально-значимых товаров, таких как хлеб и хлебобулочные изделия.

В 2012 году завершена реализация краевой целевой программы «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства Хабаровского края на 2010–2012 годы» (далее — Программа). Меры финансовой поддержки, оказанные в ее рамках, позволили сохранить положительную динамику основных показателей в этом секторе экономики. На развитие малого и среднего предпринимательства из краевого бюджета было выделено свыше 200 миллионов рублей и привлечено на условиях софинансирования 550 миллионов рублей федеральных средств. В 2012 году малому и среднему бизнесу было выдано 343 займа, что позволило создать 686 новых рабочих мест. Для содействия стартующему бизнесу в 2012 году проведено пять курсов «Начинающий предприниматель». Гранты до 300 тысяч рублей получили 93 начинающих бизнесмена.

Усилены меры поддержки производственно — инновационного малого предпринимательства. В результате субсидирования затрат 9 действующих малых инновационных предприятий края в 2012 году получили возможность продолжить свои разработки. Тем организациям, которые занимаются промышленным производством, предоставлялись займы на приобретение оборудования под его залог. Впервые предприниматели смогли воспользоваться субсидией, чтобы внести авансовый лизинговый платеж. Подобную поддержку получили 17 субъектов малого и среднего бизнеса.

В рамках Программы в 2010 году впервые началось предоставление субсидий из бюджета Хабаровского края бюджетам местного уровня на поддержку предпринимательства. Ежегодно министерством экономического развития и внешних связей Хабаровского края проводится конкурс муниципальных программ поддержки предпринимательства, и победители получают средства на реализацию собственных мероприятий развития бизнеса. За этот период муниципальные образования края на поддержку предпринимательства получили более 21 млн. рублей, а в 2012 году впервые на эти цели привлечены средства субсидии федерального бюджета.

Анализ динамики сумм субсидий в период с 2010 по 2012 годы говорит о положительной тенденции, так в 2010 году субсидии были выданы на сумму 250 тысяч рублей, в 2011 году было выделено более 4 млн. рублей средств бюджета Хабаровского края, в 2012 году сумма субсидий составила 17 млн. рублей.

Муниципальные образования Хабаровского края в 2012 году реализовали мероприятия по финансовой поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства:

— осуществляющих приоритетные для муниципальных образований виды деятельности (сельское хозяйство, производство хлебобулочной продукции, дошкольное воспитание детей, туризм и др.);

— начинающих предпринимателей.

В рамках Программы были выделены средства на создание и развитие бизнес — центра малого и среднего предпринимательства в городском поселении «Город Вяземский».

Первые на муниципальный уровень переданы 2,0 млн. рублей из федерального бюджета на выделение грантов начинающим предпринимателям (г. Комсомольск-на-Амуре, Вяземский район, район имени Лазо).

В 2013 году на территории Хабаровского края начата реализация государственной целевой программы «Развитие малого и среднего предпринимательства в Хабаровском крае на 2013–2020 годы», в ней предусмотрено увеличение объемов краевого бюджета и расширение направлений для привлечения федеральных средств на реализацию муниципальных программ развития предпринимательства.

Для определения приоритетных в 2013 году для муниципалитетов направлений поддержки предпринимательства, а также объемов финансирования, необходимых на их реализацию, Министерство экономического развития и внешних связей Хабаровского края мы провели мониторинг муниципальных образований. По результатам мониторинга выявлены шесть направлений поддержки, финансирование которых актуально для муниципалитетов в 2013 году:

— гранты начинающим предпринимателям;

— создание и обеспечение деятельности центра поддержки предпринимательства;

— субсидирование части затрат субъектов малого и среднего предпринимательства, связанных с приобретением оборудования;

— субсидирование затрат субъектам малого и среднего предпринимательства на организацию групп дневного времяпрепровождения детей дошкольного возраста;

— мероприятия, связанные с реализацией массовых программ обучения и повышения квалификации;

— субсидирование субъектам малого и среднего предпринимательства на возмещение иных затрат.

Таким образом, каждое муниципальное образование может решать актуальные вопросы развития предпринимательства с учетом своих потребностей (конкретного района, города или поселка), привлекая средства краевого бюджета на условии софинансирования. Вложенные средства муниципального и привлеченные средства краевого бюджета увеличат вливания в экономику муниципального образования. Каждый год эти средства будут возвращаться увеличенными в разы налоговыми поступлениями в муниципальный бюджет, снижением уровня безработицы и что немаловажно, решением конкретных проблем территории за счет стимулирования развития предпринимательства в той или иной сфере.

Список литературы:

1. Государственная целевая программа Хабаровского края «Развитие малого и среднего предпринимательства в Хабаровском крае на 2013–2020 годы». — Хабаровск.-2012.
2. <http://www.msb.khabkrai.ru/analytics> [Электронный ресурс].

*Brusova Naira Nikolaevna, the North Caucasian Federal University,
student chair of "finance".*

*Брусова Наира Николаевна, Северо-кавказский Федеральный Университет),
студентка кафедры «финансов».*

Bank business by Islam rules

Банковский бизнес по правилам ислама

Актуальность данной темы обусловлена быстрым и успешным развитием исламских банков, а также спецификой своей деятельности.

Потребители исламских банковских продуктов — не только мусульмане. Исламские банки привлекают клиентов, не имеющих к исламу никакого отношения, своими этическими нормами в сочетании с принципами разделения прибыли и рисков. Это стало возможным, когда в не исламских странах появились исламские банки. Их открыли в этих странах известные западные банки для удовлетворения потребностей проживающих там мусульман, которые не могли пользоваться необходимыми им базовыми банковскими продуктами — вкладами, платежами, ипотекой и инвестициями.

Деятельность исламского банка в качестве финансового посредника резко отличает его от обычного. Если обычный банк при получении денег своих вкладчиков и последующей передаче их другим клиентам назначает цену денег в форме ссудного процента, то исламский банк вместо получения процента делит с кредитором полученную последним прибыль, а потом делит её со своими вкладчиками. Если предпринимательская деятельность кредитора принесла убытки, они также делятся между кредитором, банком и его вкладчиками¹. В итоге вознаграждение исламского банка или вкладчика, является результатом предпринимательской прибыли, а не гарантированным с самого начала и фиксированным по абсолютной величине ссудным процентом, который полностью выведен исламом из экономического оборота. При этом исламская банковская деятельность становится полностью инвестиционной.

Первый источник получения дохода для исламских банков состоит в таких операциях, как «мушарака», «мудароба» и «кард-уль-хасан».

1. Кард-уль-Хасан — беспроцентная ссуда. Обеспечивает клиенту предоставление банком определенной суммы денег, которую клиент обязуется вернуть по истечению определенного срока. Клиент, возвращая основной долг, может выплатить банку исключительно по своему желанию определенную сумму в виде добровольных премиальных (Хиба). Сам банк никогда не требует премиальных. Это особенность взаимоотношений исламских банков со своими клиентами, основанных на дружбе и доверии². На самом деле

¹ Википедия - свободная энциклопедия [Электронный ресурс]: Исламский банкинг Web:http://ru.wikipedia.org/wiki/Исламский_банкинг.

² РБК [Электронный ресурс]: Исламский банк. Банкинг по законам шариата, 2011г. Web:<http://credit.rbc.ru/recommendation.../06/32421.shtml>

этот вид финансирования — возвратная материальная помощь нуждающимся лицам, организациям, регионам или беспроцентная ссуда на конкретную хозяйственную деятельность фирмы, часто являющейся партнером банка.

2. Мушарака — партнерство. Этот продукт предусматривает подписание банком с клиентом соглашения о партнерстве, где стороны совместно финансируют проект. При этом заключается особый договор, в соответствии с которым клиенту банка отчисляется часть прибыли, полученной в результате его предпринимательской деятельности, а оставшаяся часть делится между ним и банком в соответствии с их долями финансирования. Потери подлежат распределению пропорционально участию сторон в финансировании проекта. Управление проектом может осуществляться как обеими сторонами, так и одной из них. Преимущество продукта мушарака заключается в том, что он включает гибкие соглашения, где особенности партнерства, доли при распределении прибылей и формы управления могут быть заранее согласованы сторонами.

3. Мудараба — Участие в прибылях и убытка. Исламский банк, владелец денежных средств, доверяет предпринимателю с возможностями, опытом и репутацией (мударибу) свои средства для их эффективного использования. Доход от средств, запущенных в оборот, распределяется между банком и мударибом в соответствии с ранее заключенным соглашением о долях. Убытки несет обладатель средств (банк), а мудариб в таком случае не получает вознаграждения за свою деятельность и усилия. Банк не вмешивается в повседневное управление проектом¹.

Мусульмане не принимают западного банковского дела еще и потому, что в нем банк часто не контролирует использование капитала, заемщик может употреблять его любым способом, например, заниматься производством алкоголя, азартных игр, продажи свинины, что исламом категорически запрещается.

Еще одной отличительной особенностью исламских банков является более комфортное переживание кризиса по сравнению с традиционными банками. Это обусловлено тем, что банки не могут занимать друг у друга деньги под процент, так как процентные ставки попросту запрещены. А во-вторых, они не нагружают себя непрофильными высокорисковыми активами, такими как ипотечные обязательства, предпочитая более надежные, но, возможно, менее доходные активы².

Сегодня исламские банки развиваются очень быстро, с ними приходится считаться многим банкирам и предпринимателям всего мира.

Таблица 1 — Крупные исламские банки

Страна	Банк
Turkey	Sekerbank T. A.S
Turkey	Turkiye Sinai Kalkinma Bankasi A. S.
Vietnam	Vietnam Joint Stock Commercial Bank for Industry and Trade — VietinBank
Morocco	Banque Marocaine pour le Commerce et l'Industrie
Kuwait	Commercial Bank of Kuwait
Qatar	Qatar International Islamic Bank QSC
Bahrain	Investcorp Bank B. S. C.
India	Export Import Bank of India
Bahrain	Arab Banking Corporation B. S. C.
Qatar	Doha Bank Ltd

Источник: Исламские банки и финансы (<http://www.ciratings.com/>)

Исламский банкинг стал одной из самых быстрорастущих финансовых отраслей в мире. Так, за последние годы, несмотря на финансовый кризис, отрасль росла на 15% ежегодно (а в странах Организации Исламская конференция рост достигал 20%). На сегодняшний день в мире существует порядка 300 исламских банков, которые оцениваются в 700 млрд. долл. Ожидается, что к 2013 году активы исламских банков будут стоить уже 1 трлн. долл. Ведущий эксперт по исламским банкам в Бангладеш Азизул Хак полагает, что мир находится в поисках новой экономической системы и исламский банкинг может стать одним из вариантов решения финансовых проблем³.

*Vaskevich Tatiana Vladimirovna, the Kuban State University,
postgraduate student, Department of International economic and management
Васкевич Татьяна Владимировна, Кубанский государственный университет,
аспирантка кафедры мировой экономики и менеджмента*

Indicators of effective development of housing credit system in regions

Индикаторы эффективности развития системы жилищного кредитования в регионах

Повышение эффективности системы жилищного кредитования является одной из ключевых задач в повышении показателя обеспеченности населения жильем. Оценка динамики развития системы жилищного кредитования предполагает не только определение степени и уровня ее развития в стране в целом и в отдельных регионах, но и выявление потенциала этого развития и возможностей для улучшения отдельных структурных элементов исследуемой системы.

В настоящее время отсутствует единая методика оценки эффективности системы жилищного кредитования (СЖК) в регионе, что позволяет проводить исследования в этом направлении; определение индикаторов оценки эффективности СЖК является ключевым моментом для эффективной реализации жилищной политики региона.

¹ РБК [Электронный ресурс]: Исламский банк. Банкинг по законам шариата, 2011г. Web:<http://credit.rbc.ru/recommendation..&.../06/32421.shtml>

² РБК [Электронный ресурс]: Стоимость исламских банков превысит триллион \$, 2010г. Web: <http://lf.rbc.ru/news/other/2010/06/16/129159.shtml>

³ РБК [Электронный ресурс]: Исламские банки на подъеме, 2009г. Web:<http://lf.rbc.ru/news/other/2008/10/10/59582.shtml>

В настоящее время не выработано единой методики расчета такого важного экономического показателя как потенциал развития системы жилищного кредитования в регионе, что подтверждает целесообразность и актуальность дальнейших исследований в данном направлении.

По этой причине целью данного исследования стала разработка индикаторов эффективности развития системы жилищного кредитования, которая, совокупность которых и определяет потенциал развития системы жилищного кредитования в регионе.

Под потенциалом понимают средства, запасы, возможности, источники, которые имеются в наличии и могут быть использованы для достижения определенной цели, осуществления плана, решения какой-либо задачи; а также возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области¹.

Таким образом, под потенциалом системы жилищного кредитования региона мы будем понимать совокупный индикатор (индекс) региона, характеризующий готовность (возможность) региона к увеличению объемов жилищного кредитования. Этот потенциал можно рассматривать как совокупность следующих потенциалов: жилищно-строительного потенциала региона, банковского ипотечного потенциала и социально-экономического потенциала региона.

Предложенная в данном исследовании методика интегральной оценки состояния и потенциала развития системы жилищного кредитования состоит из четырех этапов.

На первом этапе анализируются особенности функционирования системы жилищного кредитования и выявляются факторы, оказывающие воздействие на динамику и величину развития жилищного кредитования в регионе. В данном исследовании выделяются три группы факторов — жилищно-строительного потенциала, банковского ипотечного потенциала и социально-экономического потенциала.

На втором этапе осуществляется выбор системы индикаторов, которая необходима для измерения влияния на потенциал жилищного кредитования. Данная оценка позволит в дальнейшем проводить сопоставление регионов, различных по уровню развития системы жилищного кредитования.

Представленная в работе методика интегральной оценки состояния и потенциала развития системы жилищного кредитования в регионе, строится на расчете трех групп индикаторов, отражающих влияние совокупности факторов (таблица 1).

Таблица 1. Индикаторы оценки эффективности системы жилищного кредитования

№ п/п	Индикатор	Формула для расчета индикатора	Принятые условные обозначения
Индекс диагностики жилищно-строительного потенциала			
1.	Индекс доступности жилья	$I_{avail.} = \frac{I_{a \min}}{I_{aj}}$	I_{aj} — индекс доступности жилья в j-том регионе; $I_{a \min}$ — минимальное значение индекса доступности жилья в регионах.
2.	Индекс обеспеченности населения жильем	$I_h = \frac{H_j}{H_{\max}}$	H_j — обеспеченность населения жильем в j-том регионе; $H_{\max}$ — максимальное значение показателя обеспеченности жильем в регионах.
3.	Индекс ввода жилья на душу населения (кв. м./чел);	$I_{int} = \frac{NB_j}{NB_{\max}}$	NB_j — объем жилищного строительства в j-том регионе на душу населения; $NB_{\max}$ — максимальное значение объемов жилищного строительства на душу населения в регионах.
4.	Индекс стоимости квадратного метра жилья в регионе	$I_{prise} = \frac{PH_{\min}}{PH_j}$	$PH_{\min}$ — минимальная средневзвешенная стоимость квадратного метра жилья в регионах страны; PH_j — средневзвешенная стоимость кв.метра жилья в j-том регионе.
Индекс диагностики банковского ипотечного потенциала			
5.	Индекс объема выданных ипотечных кредитов на душу населения	$I_{g.c.} = \frac{V_{g.c.j}}{V_{g.c.\max}}$	$V_{g.c.j}$ — объем выданных ипотечных кредитов на душу населения в j-том регионе; $V_{g.c.\max}$ — максимальное значение объема выданных кредитов на душу населения в регионах.
6.	Индекс количества выданных ипотечных кредитов	$I_{l.c.} = \frac{Q_{c.j}}{Q_{c.\max}}$	$Q_{c.j}$ — количество выданных ипотечных кредитов в j-том регионе, шт; $Q_{c.\max}$ — максимальное значение количества выданных ипотечных кредитов в регионах, шт.
7.	Индекс объема задолженности по ипотечным кредитам	$I_{l.c.} = \frac{L_{c.j}}{L_{c.\max}}$	$L_{c.j}$ — объем задолженности по ипотечным кредитам в j-том регионе; $L_{c.\max}$ — максимальное значение объема задолженности по регионам
8.	Индекс соотношения объема ипотечной задолженности к валовому региональному продукту	$I_{l.grp.} = \frac{R_{grp.j}}{R_{grp.\max}}$	$R_{grp.j}$ — соотношение объема выданных ипотечных кредитов к валовому региональному продукту в j-том регионе; $R_{grp.\max}$ — максимальное соотношение объема выданных ипотечных кредитов к валовому региональному продукту в регионах, %
9.	Индекс объема просроченной задолженности по ипотечным кредитам	$I_{ex.l.} = \frac{ExL_{\min}}{ExL_j}$	$ExL_{\min}$ — объем просроченной задолженности по ипотечным кредитам в j-том регионе, ExL_j — минимальный объем просроченной задолженности по ипотечным кредитам в регионах.

¹ Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. **Современный экономический словарь**. - 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2006. С. 385.

10.	Индекс доли региона в общем объеме ипотечного кредитования	$I_{p.c.} = \frac{P_{c.j}}{P_{c.max}}$	$P_{c.j}$ — доля j-того региона в общем объеме ипотечного кредитования; $P_{c.max}$ — максимальное значение доли в регионах
11	Индекс доли приобретения жилья за счет собственных и заемных средств	$I_{a.h.} = \frac{A_{h.j}}{A_{h.max}}$	$A_{h.j}$ — доля приобретения жилья за счет собственных и заемных средств в j-том регионе; $A_{h.max}$ — максимальное значение доли приобретения жилья за счет собственных и заемных средств в регионах.
12	Индекс доли платежа по ипотечному кредиту в доходе населения	$I_p = \frac{Payment_{inc.min}}{Payment_{inc.j}}$	$Payment_{inc.min}$ — минимальное значение доли платежа по ипотечному кредиту в регионах; $Payment_{inc.j}$ — доля платежа по ипотечному кредиту в доходе населения j-того региона.
13	Индекс соотношения среднего размера выданного ипотечного кредита	$I_{s.c.} = \frac{S_{c.j}}{S_{c.max}}$	$S_{c.j}$ — средний размер выданного ипотечного кредита в j-том регионе; $S_{c.max}$ — максимальное значение среднего размера ипотечного выданного кредита в регионах.
14	Индекс соотношения средневзвешенной ставки по ипотечному кредиту	$I_{per.c.} = \frac{PerC_{min}}{PerC_j}$	$PerC_j$ — средневзвешенная процентная ставка по ипотечному кредиту в j-том регионе; $PerC_{min}$ — минимальная средневзвешенная ставка процента по ипотечному кредиту в регионах.
15	Индекс соотношения среднего срока выдачи ипотечного кредита	$I_{n.c.} = \frac{N_{c.j}}{N_{c.max}}$	$N_{c.j}$ — средний срок выдачи ипотечного кредита в j-том регионе; $N_{c.max}$ — максимальный срок выдачи ипотечного кредита в регионах.
Индекс диагностики социально-экономического потенциала			
16	Индекс валового регионального продукта на душу населения	$I_{grp.} = \frac{V_{grp}}{V_{grp.max}}$	V_{grp} — объем валового регионального продукта на душу населения в j-том регионе; $V_{grp.max}$ — максимальное значение объема валового регионального продукта на душу населения в регионах.
17	Индекс соотношения среднедушевых доходов и расходов населения	$I_{rie.} = \frac{R_{ie.j}}{R_{ie.max}}$	$R_{ie.j}$ — соотношение среднедушевых доходов и расходов населения в j-том регионе; $R_{ie.max}$ — максимальное значение соотношения среднедушевых доходов и расходов населения в регионах.
18	Индекс доли семей, состоящих на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях, в общем числе семей	$I_{nf.c.} = \frac{NF_{min}}{NF_j}$	NF_j — удельный вес семей, состоящих на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях в общем числе семей в j-том регионе; NF_{min} — минимальный удельный вес семей, состоящих на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях в общем числе семей в регионах.
19	Индекс количества семей состоявших на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях, купивших жилые помещения по ипотечному кредитованию	$I_{ah.} = \frac{AH_{h.j}}{AH_{h.max}}$	$AH_{h.j}$ — количество семей, состоявших на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях, купивших жилые помещения по ипотечному кредитованию в j-том регионе; $AH_{h.max}$ — максимальное значение количества семей, состоявших на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях, купивших жилые помещения по ипотечному кредитованию в регионах.
20	Индекс доли семей, получивших жилые помещения, в числе семей, состоявших на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях	$I_{gh} = \frac{GH_j}{GH_{max}}$	GH_j — доля семей, получивших жилые помещения, в числе семей, состоявших на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях; GH_{max} — максимальная доля семей получивших жилые помещения, в числе семей, состоявших на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях в регионах.

На третьем этапе осуществляется расчет соответствующих индексов, представленных в таблице 1 с использованием официальных статистических данных.

Для расчета интегральных индексов (диагностики социально-экономического, банковского ипотечного и жилищно-строительного потенциалов применяется формула средней геометрической по индексам диагностики соответствующих факторов.

Методика расчета индексов диагностики факторов состоит в следующем: по каждому индикатору из соответствующей группы (индикаторы, характеризующие соответствующий потенциал) проводится сравнительный анализ соответствующего показателя в j-том регионе в j-том периоде с наибольшим или наименьшим значением (в зависимости от индикатора) — показателем по регионам в j-том периоде. Затем по формуле средней геометрической (взвешенной) вычисляется индекс диагностики соответствующего потенциала. Формулы, применяемые при расчетах, представлены ниже:

$$IDI = \frac{I_j}{I_{max}} \quad (1)$$

Формула (1) применяется в том случае, если улучшение показателя характеризуется его увеличением (например, количество выданных ИК, средний срок кредитования, ВРП на душу населения и т. д.)

$$IDI = \frac{I_{\min}}{I_j} \quad (2)$$

где IDI — индекс диагностики соответствующего индикатора;

I_j — значение j -того индикатора региона в j -том году;

$I_{\max/\min}$ — наибольшее/наименьшее значение j -того индикатора по регионам в j -том году.

Формула (2) применяется в том случае, если улучшение показателя характеризуется его уменьшением (например, коэффициент доступности жилья, средневзвешенная процентная ставка, объем просроченной ипотечной задолженности и т. д.).

$$IDHC = \sqrt[3]{IDHP \cdot IDBP \cdot IDSEP} \quad (3)$$

где $IDHC$ — индекс диагностики системы жилищного кредитования;

$IDHP$ — индекс диагностики жилищно-строительного потенциала региона;

$IDBP$ — индекс диагностики банковского ипотечного потенциала региона;

$IDSEP$ — индекс диагностики социально-экономического потенциала региона.

На четвертом этапе проводится кластеризация (ранжирование) регионов по трем группам (развитая, развивающаяся и неразвитая системы ЖК), исходя из соответствующих расчетных значений индексов диагностики системы ЖК [0–1].

Таким образом, применение на практике данной методики оценки системы жилищного кредитования, базирующейся на расчете интегрального индекса (индикатора) и методе кластеризации регионов по уровню развития системы ЖК, позволит регионам выявить сильные и слабые стороны данного процесса, будет способствовать развитию и совершенствованию механизма жилищного кредитования как на региональном, так и на федеральном уровнях.

Список литературы:

1. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2006. — 495 с.

Volyak Lesya Romanivna

*Postgraduate student of the Statistics and Economic Analysis Department
at the University of Ukraine*

Assimilation Potential Estimation

Nature management is a significant component of the national economic complex. It ensures transformation of natural resources and environmental elements into the driving force of social and economic development. The necessity to smooth over environmental contradictions has become more urgent as a result of total industrialization of production relations and inability to substitute high-end technologies for the natural resource factor of socio-economic development. Socio-economic growth requires to involve additional natural resources into the economic turnover, which undermines the balance in ecological and economic systems and accelerates the exhaustion and depletion of assets in particular parts of the natural capital¹. What is essential here is formation and scientific explanation of the system of complex analysis and estimation of intersectorial and territorial problems in nature management based on system approach, which enables to determine an optimal organizational and economic structure of nature management, intensity and type of environmental stress as well as restrictions and measures which would countervail human impact on the environment.

Assimilation potential of the environment is a unique natural resource which satisfies social needs by enabling, without self-destruction, the decomposition of natural and artificial substances (waste) and by preventing their deleterious effect during the next biological (biotic) cycles where such substances are involved in. This is proved by the Le Chatelier's Principle: when external irritants which disturb the environmental conditions appear, the biotic system has to develop such processes which will compensate these disturbances. Such compensation can be introduced by a deliberate change in the relation between synthesis and decomposition of organic substances². Due to physicochemical and biological biospheric processes most harmful contaminating substances decompose and become part of the natural biogeochemical cycle without any damage neither to people's health, nor to natural systems.

The ability of the environment to assimilate external impact of vital activity acquires socio-economic significance in particular conditions of exhaustion and limitedness of natural resources. Assimilation characteristics of natural environments which prearrange the degree of waste recycling and self-recovery function are the derivative of many interdependent physicochemical and biological factors peculiar to a definite region, and change with time. Functioning of those factors is preconditioned by the law of energy redistribution in a quasi-closed system under conditions of constant energy flow from the cosmos which consequently turns into inner connections and system objects³. On the one hand, these are processes of destruction and transformation of organic mineral material; on the other hand, these are the processes of transportation and distribution of vital activity waste products and new compounds synthesis.

There appears the necessity to determine absolutely new estimation objects, to introduce corrections to formation of traditional informational masses, to essentially increase the estimation and analysis efficiency, and to shift the emphasis onto the quality indices of ecological information.

Taking into account the ecological situation in Ukraine and the tendencies of ecological deterioration which destroys natural assimilation characteristics (Table 1), the mankind should strive for closer cooperation in order to balance its activity. The key problem on the modern stage of the country's development is ecological improvement of economic activity, which means to reduce the necessity of natural resources usage as well as adhering to the ecological imperative, i. e. making businesses more ecologically-friendly.

¹ Khvesik M. A. Institutional Model of Nature Management Under the Conditions of Global Challenges: [monograph]/M. A. Khvesik, V. A. Golyan. – Kyiv: Kondor, 2007. – 480 p.

² Ibidem..

³ Yearbook on Statistics of Ukraine (year 2011)//State Statistics Committee of Ukraine – Kyiv: Konsultant Publishing House, 2012. – 552 p.

Table 1

Dynamics of anthropogenic impact on the Ukrainian environment

Indices	Years					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Emission of contaminating substances into the atmosphere per capita, in kg	137.1	140	134.6	136	145.8	151
Emission of carbon dioxide per capita, in kg	389	402	399.5	403.9	457.9	516
Formation of waste of I — IV danger classes per capita, in metric tons	6.1	7.4	6.9	7.7	8.5	9.8
Discharge of polluted water per capita, in m ³	28	31	29	32.2	33.9	35

The main reason for such situation is using ineffective ecological management mechanisms by market participants established mostly under strict administrative methods. Within a complicated system “nature — state — society (humans)”, there exists the necessity to improve managing functions and means of realization which would include not only centralized administration of the state but also formation of adequate market conditions to promote appearance, development and support of self-regulation and sensible socio-ecological responsibility.

Nowadays, study of separate environmental services and their spreading within Ukraine is possible only on the basis of expert evaluation. However, there is one thing which considerably reduces the reasonableness of conclusions and existing tendencies — the fact that the necessary material is not collected or systemized in the way needed by the State Statistics Committee of Ukraine. It is impossible to draw conclusions about the efficiency of investing into preservation of the natural assimilation potential since the compulsory reports of enterprises do not specify the methods aimed at taking nature-conservative measures and, therefore, no results are presented as of application of new resource-saving technologies. Moreover, market participants which provide environmental services do not report the application of worked out recommendations, research and calculations carried out, which cannot possibly be regarded as a positive tendency¹.

Due to the ability of nature to assimilate a certain amount of dangerous emissions producers and consumers of economic benefits have the opportunity to satisfy their needs without damaging the state of ecosystem, which is supposed to be ideal for human life on the planet. Assimilation potential of the natural environment plays an important role in formation of expenses and results of economic activity of the economic subsystem players. On the one hand, its availability allows partially to place production waste in the environment, thus decreasing the expenses for refining emissions from contaminating substances. On the other hand, the ability of ecological systems to resist pollution, to recycle and decontaminate harmless substances prevents deterioration of the state main environmental objects.

Assimilation potential is a natural resource which provides comfortable conditions for human existence on the planet and for production of economic benefits necessary to satisfy the needs. Thus, the amount of destroyed environmental contaminants has to be biggest possible while the difference between the amount of production and consummation waste and the amount of that destroyed should not exceed the GDP.

The decrease of anthropogenic impact on the environment is possible by decreasing the expenses for producing economic benefits, which will result in decreasing consummation of natural resources — water, timber, oil, gas, assimilation potential, etc. Thus, the less natural resources we use for producing economic benefits, the lower is the environmental stress, and the more efficient is the production of those benefits, which can be reached by decreasing the cost price of the goods².

Modern estimative and analytic coverage of agricultural production does not enable to take into consideration, as a part of general synthetic accounting, expenses for making the production more ecologically-friendly (expenses for nature conservation, environmental expenses). Therefore, it is necessary to expand the structure of informational background of environmental accounting: to supplement synthetic accounts with sub-accounts which would characterize the measures taken to recreation and preservation of natural resources potential of agricultural production.

Thus, to measure assimilation potential, there should be a separate account in accounting, which would concern recreation of natural resources (crop production and animal breeding) as a part of general production. This will allow to receive information about current expenses for soil re-fertilization, purification of water resources and support of resources involved into the production.

To reach this, in my opinion, there appears a need to introduce such a notion as ecologically-oriented system of estimation and analysis which would in full encompass environmental aspects of agricultural entities' activity and would as well rely on on-line, technical, and accounting data.

Ecologically-oriented system of estimation and analysis should rely not only on accounting data which includes on-line data but also on the information about ecological state of market players, which is necessary to analyze statistic, technical, social, and other type of information. Moreover, such system should take into consideration the information about ecological state of a market player. Thus, only combination of all sources of information will ensure objective estimation of assimilation potential and will provide well-balanced nature management.

Reference:

1. Khvesik M. A. Institutional Model of Nature Management Under the Conditions of Global Challenges: [monograph]/M. A. Khvesik, V. A. Golyan. — Kyiv: Kondor, 2007. — 480 p.
2. Yearbook on Statistics of Ukraine (year 2011)//State Statistics Committee of Ukraine — Kyiv: Konsultant Publishing House, 2012. — 552 p.
3. Problems and Perspectives of the Ukrainian Environmental Services Market, Kostiuk U. Z. [Electronic resource] — access mode: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/12400>.
4. Economic and Ecological Models of the National Economy Development, T. Sabadash, [Electronic resource] — access mode: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/27257>.

¹ Problems and Perspectives of the Ukrainian Environmental Services Market, Kostiuk U. Z. [Electronic resource] - access mode: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/12400>.

² Economic and Ecological Models of the National Economy Development, T. Sabadash, [Electronic resource] - access mode: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/27257>.

*Gaysina Alfiya Irgizovna, Russian state university named after G. V. Plekhanov,
undergraduate student, Department of finance.*

*Гайсина Альфия Иргизовна, Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
студентка финансового факультета.*

Creating an international financial center in Russia and its importance for the country's economic development

Создание международного финансового центра в России и его значение для развития экономики страны

Наличие международного финансового центра дает городу и стране в целом ряд преимуществ: приток капитала в экономику, пополнение доходной части бюджета, развитие городской инфраструктуры, уменьшение безработицы — все это в конечном итоге способствует росту ВВП. На фоне вышеперечисленного правительство России разрабатывает план по формированию МФЦ в Москве. Поэтому рассмотрение предпосылок и условий, а также выгоды и рисков создания финансового центра в столице Российской Федерации является актуальной темой для исследования.

Под международным финансовым центром чаще всего понимаются центры сосредоточения банков и специализированных кредитно-финансовых институтов, осуществляющих международные валютные, кредитные и финансовые операции, сделки с ценными бумагами, золотом¹. Его еще можно представить как международный рыночный механизм, служащий для управления мировыми финансовыми потоками².

Создание в России МФЦ позволит стимулировать развитие национального финансового рынка, обеспечив решение следующих задач:

- повышение привлекательности российского финансового рынка для национальных и зарубежных участников;
- обеспечение интеграции отечественной экономики в мировую в процессе глобализации;
- расширение возможностей для осуществления индивидуальных сбережений граждан;
- снижение издержек доступа российских компаний к капиталу;
- формирование цен на российские активы и осуществление расчётов с иностранными контрагентами в рублях;
- углубление экономической интеграции стран СНГ и Восточной Европы;
- повышение роли России в выработке глобальных правил регулирования финансовых рынков;
- превращение российского финансового сектора в отрасль экономики, конкурентоспособную в мировом масштабе, экспортирующую услуги и вносящую существенный вклад в увеличение ВВП³.

Усиление интеграции российского финансового рынка в мировой может повысить его восприимчивость к внешним воздействиям, уязвимость экономики страны, риск быстрого оттока капитала, вероятность масштабных финансовых мошенничеств и усиление зависимости от политической ситуации в стране.

При планировании создания в Москве мирового финансового центра, следует изучить опыт городов (Шанхай, Гонконг, Сингапур, Чикаго, Сидней и т. д.). Несмотря на то, что финансовые центры в этих городах появились сравнительно недавно, они начинают теснить ведущие мировые площадки:

Таблица 1

Рейтинг МФЦ согласно GFCI12⁴

МФЦ	Место в рейтинге GFCI12	Рейтинг GFCI12	Место в рейтинге GFCI11	Рейтинг GFCI11
Лондон	1	785	1	781
Нью-Йорк	2	765	2	772
Гонконг	3	733	3	754
Сингапур	4	725	4	729
Цюрих	5	691	6	689
Сеул	6	685	9	686
Токио	7	684	5	693
Чикаго	8	683	7	688
Генева	9	682	14	679
Торонто	10	681	10	681
...	...	...	...	...
Москва	64	585	65	583

Как видно из данных таблицы 1, предоставленных неправительственной британской аналитической организации Z/Yen Group, опубликовавшей в сентябре 2012 года рейтинг финансовых центров мира, Москва, формально, уже является финансовым центром и занимает 64 место (585/1000) среди 77 городов, претендующих на звание финансовых центров.

¹ Красавина Л. Н. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения - М. - «Финансы и статистика». - 2000.

² Кравец П. О., Дуэль И. В. Мировые финансовые центры в посткризисный период - «Аудит и финансовый анализ». - 2010. № 2.

³ Минэкономразвитие. Концепция создания международного финансового центра в Российской Федерации. - 2008.

⁴ Global Financial Centres Index 12/M.: Long Finance, Financial Centre Futures, 2012. p 4–5.

Тройка лидеров остается неизменной в течение многих лет — это Лондон, Нью-Йорк и Гонконг — финансовые центры Европы, Северной Америки и Азии.

Для составления данного рейтинга в 2012 году Z/Yen Group использует 86 инструментальных факторов (показателей — instrumental factors) мировых финансовых институтов, исследования ведущих компаний и опросы почти двух тысяч респондентов. Эти 86 показателей были выбраны потому, что особенности, которые они характеризуют, по-разному влияют на 14 основных факторов конкурентоспособности международных финансовых центров (таблица 2).

Таблица 2

Ключевые факторы, обеспечивающие конкурентоспособность МФЦ¹

Факторы конкурентоспособности	Место в оценке
Наличие профессионального персонала	1
Регулятивная среда	2
Доступ к международному финансовому рынку	3
Наличие бизнес инфраструктуры	4
Доступ к клиенту	5
Законная и справедливая бизнес среда	6
Государственная восприимчивость	7
Режим корпоративного налогообложения	8
Операционный расходы	9
Доступ к поставщикам профессиональных услуг	10
Качество жизни	11
Культура и язык	12
Качество/наличие коммерческой собственности	13
Режим персонального налогообложения	14

Создание финансового центра мирового масштаба благотворно влияет на приток капитала в страну, усиление интеграции национальной экономики в глобальную, увеличение авторитета и обеспечение населения высокооплачиваемыми рабочими местами. Эти и другие преимущества наличия МФЦ стали причиной планирования превращения Москвы в международный финансовый центр. Для города это означает следующее: возможность сконцентрировать финансовые и организационные ресурсы; сформировать положительное восприятие России международным финансовым сообществом; занять достойное место на мировой экономической арене.

Компания Z/Yen Group в своем отчете указала, что Москва входит в десятку центров с большой вероятностью увеличения их значимости в мировом финансовом рынке в будущем.

В докладе, подготовленном экспертами Всемирного экономического форума и опубликованном в 2013 г., был представлен рейтинг стран по индексу их мировой конкурентоспособности (World Economic Forum, 2012–2013). Россия занимает 67 место со значением индекса равным 4,20².

В ежегодном рейтинге Doing Business-2013³ («Ведение бизнеса-2013») исследуются нормы регулирования, способствующие или препятствующие развитию бизнеса. Согласно обзору, Россия в сдвинулась на четыре позиции вверх, закрепившись на 112-м месте между Палау (111-е место) и Сальвадором (113-е).

В конце 2012 международная компания «PricewaterhouseCoopers» (PWC) представила доклад, посвященный развитию крупнейших городов мира до 2025 г. В исследовании упор сделан на ВВП. Согласно приведенным данным, в ближайшие 13 лет города развивающихся стран продемонстрируют значительный рост экономики и станут центрами притяжения рабочей силы и инвестиций. Таким образом, Москва поднимется на 20 позицию сразу за Шанхаем⁴.

Таким образом, по оценкам аналитиков стать международным финансовым центром Москва в ближайшей перспективе не сможет, так как с основными мировыми центрами она пока не может сравниться ни по одному из показателей, используемых при расчете индекса глобальных финансовых центров GFCI.

Для того чтобы Москве в перспективе стать финансовым центром необходимо обеспечить благоприятные условия для компаний, чтобы они предпочитали работать в Москве, а не в Лондоне или Нью-Йорке, предпринять ряд действенных мер по улучшению сложившейся ситуации и выходу Москвы на лидерские позиции среди финансовых центров.

По мнению экспертов, для создания на своей территории Международного финансового центра России необходимо выполнение следующих условий:

- обеспечение макроэкономической стабильности;
- снижение сырьевой зависимости;
- диверсификация экономики;
- модернизация финансовых институтов;
- создание благоприятной бизнес среды: снижение коррупции, реформирование судебной системы, оптимизация корпоративного управления;

¹ Global Financial Centres Index 12/M.: Long Finance, Financial Centre Futures, 2012. p 40.

² The Global Competitiveness Report 2012 - 2013, World Economic Forum 2013.

³ Doing business 2013, the World Bank report.

⁴ The fifth edition of Cities of Opportunity, released by PwC and the Partnership for New York City, October 2012

- наличие внятной экономической стратегии;
- создание благоприятных условий для международного капитала;
- наличие политической воли для выстраивания всего перечисленного.

Эти условия еще до конца не сформированы. Во-первых, в России отсутствуют макроэкономические предпосылки для создания международного финансового центра. Это проявляется в неустойчивом темпе роста ВВП: в 2007 г. — 8,5%, 2008–7,3%, 2009 — (-7,9%), 2010–4,3%, 2011–4,3%. Шаткой является и финансовая ситуация. До 2008 г. госбюджет РФ был профицитным. С 2008 г. кардинально меняется картина — бюджет становится дефицитным. На 2013 г. планируется дефицит госбюджета в сумме около 0,5 трлн. рублей.

Расходы начинают расти быстрее доходов вследствие однобокой сырьевой ориентации пополнения бюджета за счет прибыли от продажи сырья. Страна занимает зависимое, подчиненное положение в системе международного разделения труда: около 70% экспорта составляет углеводородное сырье, место торговли которым жестко закреплено сложившимися на мировом рынке традициями и правилами за уже существующими МФЦ (Лондон, Нью-Йорк). В глобальной торговле доля российского экспорта не более 2%. Конъюнктура же на мировых рынках топливно-энергетических ресурсов ухудшается. России следует уменьшить зависимость госбюджета и страны в целом от сырьевого экспорта. Для этого необходимо осуществить диверсификацию экономики, ее структурную перестройку, необходимо уйти от однобокой сырьевой структуры экономики.

Следует добавить, что на сегодняшний день нет четко сформированной долгосрочной концепции отечественной валютной политики, отвечающей, в частности, на вопрос об этапах интеграции страны в международный финансовый рынок.

Не менее проблематичным представляется привлечение капитала в финансовый центр в Москве. Из-за ограниченности оборота рублей на международном рынке и высоких курсовых рисков иностранные инвесторы предпочитают прибегать к займам в российской национальной валюте в крайне незначительных объемах. Плюс ко всему, перемещение центра экономических интересов крупных российских экспортеров и инвесторов за рубеж также не способствует созданию в России международного финансового центра.

К сожалению, в Российской Федерации отсутствует единое, полное и четкое законодательство касательно финансовых рынков. Это приводит к разнотолчению закона, непривлекательности отечественного рынка для иностранных инвесторов, увеличению количества махинаций на финансовом рынке.

Чтобы стать международным финансовым центром Москве предстоит решить массу проблем. Главное условие для достижения поставленной цели — это осознание властями всей значимости МФЦ для России и принятие ими конкретных мер по ликвидации преград на пути к формированию финансового центра в столице.

Минфин представило правительству дорожную карту МФЦ — схему действий, реализация которых должна привести к созданию у нас финансового центра. В дорожной карте на 2013 год есть несколько важных пунктов. Некоторые из них интересны и для российских частных инвесторов.

В рамках реализации плана по формированию в Москве международного финансового центра в 2012 году проведена определенная работа по формированию необходимой институциональной среды:

- Принят закон об упрощении эмиссии. Закон определил случаи, когда не требуется госрегистрация проспекта ценных бумаг, например для эмиссии бумаг, предназначенных для квалифицированных инвесторов или если сумма привлекаемых эмитентом денежных средств в течение одного года не превысит 200 млн. рублей.

- Запуск Центрального депозитария. ЦД позволяет обеспечить учет прав на ценные бумаги в соответствии с мировыми стандартами.

Планируется провести следующие мероприятия в рамках подготовки необходимой институциональной среды для МФЦ:

- Запуск центрального контрагента. Полностью заработает в I квартале 2013 года, позволит страховать риски по биржевым сделкам, в частности по сделкам РЕПО.

- Введение T+N. Возможность заключать сделки с отсрочкой расчетов.

- Введение института инвестиционных консультантов. Советники с государственной лицензией, которые дают гражданам рекомендации, куда вкладывать деньги. Проект закона о создании института инвестиционных консультантов несколько лет назад разработала ФСФР, но Минфин его не поддержал, возможно, сейчас позиция ведомства изменится

- Введение регулирования металлических счетов. Пока счета, номинированные в драгметаллах, регулируются на подзаконном уровне (нормативные акты ЦБ). Они не защищены системой страхования вкладов в отличие от обычных счетов, на них нельзя наложить арест, непонятно, что с ними делать в случае банкротства банка. Все это планируется прописать в законе.

- Принятие законов о развитии секьюритизации. Позволит секьюритизировать кредитные портфели (выпускать под них ценные бумаги) в России. Сейчас основные сделки проходят на зарубежных рынках.

- Введение безотзывных вкладов. Задумывалось как альтернатива обычным банковским вкладам. Такие вклады невозможно изъять ранее оговоренного в договоре срока.

- Обеспечение системы мультязычной навигации. Все указатели в метро, на улице должны быть как на русском, так и на английском языках.

- Повышение инвестиционной привлекательности сферы здравоохранения, увеличение количества медицинских учреждений, оказывающих услуги иностранцам.

В заключение можно сделать вывод, что Москва в ближайшей перспективе не готова стать международным финансовым центром в полном смысле этого слова. Москва обладает недостаточно развитой финансовой и городской инфраструктурой для конкуренции с топ-МФЦ, такими как Лондон и Нью-Йорк., у нее отсутствуют некоторые важные предпосылки к созданию полномасштабного конкурентоспособного мирового финансового центра. Но следует иметь в виду, что она обладает потенциалом к становлению финансовым центром как минимум на уровне СНГ и Восточной Европы. Для достижения этого необходимо строго придерживаться составленного плана по созданию МФЦ в России, усовершенствовать законодательство касательно финансовых рынков, отойти от однобокой сырьевой политики, начать жесткие компании против коррупции, улучшить уровень жизни населения и многое другое.

Glotova Irina Ivanovna, Stavropol State Agrarian University, cand.econ.sci., the senior lecturer of faculty «The Finance, the credit and insurance business»,
Tomilina Elena Petrovna, Stavropol State Agrarian University, cand.econ.sci., the senior lecturer of faculty «The Finance, the credit and insurance business»

Practice of application of the uniform agricultural tax in Russia

Perfection of a financial system of the state now is connected with expansion of a role of the local finance, growth of number of municipal formations. As of the beginning of 2011 in territory of the Russian Federation operated over 24 thousand municipal formations, from them almost 20 thousand — rural settlements and 1,8 thousand — municipal areas. The further reforming of local self-management is connected, first of all, with resolution of problems of creation of strong financial base of municipalities.

Incomes of local budgets now are formed of three basic sources: own means of municipal formation including tax and not tax; state means transferred by federal and regional bodies of the government to institutions of local government in the form of financial resources and profitable sources; extra means. Thus depending on a share of receipts from the first source the degree of financial independence of institutions of local government is defined.

Acceptance of the Federal Law from October, 6th, 2003 № 131 — The Federal Law «About the general principles of local self-management in the Russian Federation» and the Federal Law from August, 20th, 2004 № 122 — The Federal Law «About modification in the Budgetary Code of the Russian Federation regarding regulation of interbudgetary attitudes» have essentially changed functioning local budgets. As a result of the lead reforms of interbudgetary attitudes the certain stability in formation of incomes of budgets of all levels, including local is reached.

However many problems of financial maintenance of local budgets are not solved till now. The developed structure of their incomes testifies to it. So, in 2007 tax incomes of local budgets in the Russian Federation have made the order of 30%, interbudgetary transfers of subjects of the Russian Federation — 26%, the delegated powers — 33%. Hence, less the third part of incomes of local budgets are own actually. Therefore now conditionally enough it is possible to approve about financial independence of local self-management. The state support on a gratuitous and irrevocable basis separate from them reaches 100%.

The Tax Code of the Russian Federation carries to local taxes only two taxes — the tax to property of physical persons and the ground tax (in the sum they form the order of 23% of budgets of settlements)¹. It is taxes which are not connected with development of economy in territory of municipal formation, therefore dynamics of receipts on them is defined only by change of tax rates and techniques of calculation, that is does not depend on activity of controls of municipal formation.

In the certain degree interests institutions of local government in development of economy of territory an opportunity of application by the enterprises and the organizations of special tax modes (the uniform tax to the made income, The Uniform Agricultural Tax). As to budgets of settlements they can apply only for a part of receipts from The Uniform Agricultural Tax. However this tax now forms less than 0,5% of budgets of settlements.

Rural municipal formations municipal formations are is more often characteristic for agricultural regions. Therefore it is lawful to coordinate formation of their budgets to development of economy of the agricultural enterprises and country-farms. However it does not occur, as now the agricultural enterprises not always hasten to pass to The Uniform Agricultural Tax.

Transition to this system of the taxation for the agricultural enterprises has both advantages, and lacks².

The general conditions of application of system of the taxation in the form of uniform the agricultural tax are certain in item 346.1 The Tax Code of the Russian Federation. In particular, by positions of clause it is established:

- 1) An opportunity voluntary to pass to payment uniform agricultural the tax by way of, stipulated by chapter 26.1 The Tax Code of the Russian Federation (item 2 of item 346.1 The Tax Code of the Russian Federation) and as voluntary to return to generally established to system of the taxation or other tax modes;
- 2) An opportunity to not pay taxes and tax collections, instead of which it is paid The Uniform Agricultural Tax. For the organizations and individual businessmen these lists different.

Agricultural commodity producers-organizations replace with payment of The Uniform Agricultural Tax payment³:

- The profit tax of the organizations;
- The tax to property of the organizations;
- The uniform social tax.

Agricultural commodity producers — the individual businessmen paying The Uniform Agricultural Tax, do not pay:

- The tax to incomes of physical persons, but concerning not all incomes, but only received from realization of enterprise activity. Thus it is necessary to mean, that it is a question of the incomes received from enterprise activity. As the businessman can conclude the physical person civil and labour договоры with various employers and receive доход from performance of corresponding work. And in this case the employer, acting in a role of the tax agent, will pay for it the tax to incomes of physical persons. But thus individual businessman will already act in a role of the physical person and corresponding the sums of the tax have no attitude to businessmen activity;
- The tax to property of physical persons provided that this property is used for realization of enterprise activity;
- The uniform social tax paid from incomes, received from enterprise activity, and also from payments and other compensations charged by it in favour of physical persons.

That and other category of payers The Uniform Agricultural Tax:

- Is not payers of the tax to the added cost, except for the VAT which are a subject payment at import of the goods on customs territory of the Russian Federation;
- Is payers:
- Payments on obligatory pension insurance which payment now is adjusted by the Federal Law from 12/15/2001 № 167-The Federal Law « About obligatory pension insurance in the Russian Federation »;
- Other taxes and tax collections if alongside with system of payment The Uniform Agricultural Tax applies other modes of the taxation stipulated The Tax Code of the Russian Federation.

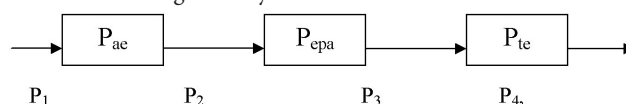
¹ The Russian Federation. Laws. The Tax Code of the Russian Federation (a part the first and the second): Novosibirsk: The Siberian university, publishing house, 2011. – page 602

² Kashin, V.A. The tax system: how it to make more effective?/V.A. Kashin/the Finance - 2008. - № 10. - With. 39.

³ The Uniform Agricultural Tax: simply about complex/under. ред. G. Y. Kasyanovoj (2 edition advanced and added) . Moscow: the Publishing House «Argument», 2007. - page 172

Alongside with the positive parties application The Uniform Agricultural Tax has essential lack — its tax bearer loses the competitiveness. To understand, with what it is connected, we shall consider a number of schemes of movement of agricultural production and we shall establish influence of the entrance VAT on its price¹.

1. The agricultural commodity producer is on the general system of the taxation.



Where P_{ac} — the agricultural enterprise;

P_{epa} — the enterprise on processing agricultural raw material;

P_{te} — trade enterprise;

P_1 — the price commodity-material assets, acting to the agricultural enterprise. It includes cost agricultural commodity producer and the sum of the entrance VAT (1000 units + 180 units = 1180 units);

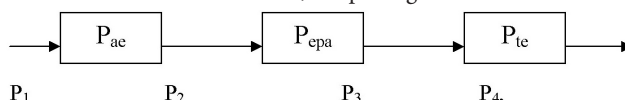
P_2 — the price of the agricultural production transferred in processing to agricultural commodity producer. It includes cost of the consumed materials (1000), the added cost (1000) and the target VAT (1000 units + 1000 units + 200 units = 2200 units). The agricultural commodity producer will pay in the budget of the VAT at a rate of 20 units (200–180);

P_3 — the price of the advanced production, transferred to trade enterprise. It includes cost of production which has acted in processing, without the VAT (2000), the added cost the enterprise engaged processing of agricultural production (500) and the target VAT (2000 units + 500 units + 250 units = 2750 units). The enterprise engaged processing of agricultural production will pay in the budget of the VAT at a rate of 50 units (250–200);

P_4 — a retail price of advanced production. It includes cost of production which has acted in trade, without the VAT (2500), the added cost of trade enterprise (500) and the target VAT (2500 units + 500 units + 300 units = 3300 units). The trade enterprise will pay in the budget of the VAT at a rate of 50 units (300–250).

In total budget will receive the VAT during movement of production 300 units (180 + 20 + 50 + 50).

2. The agricultural commodity producer has passed to payment The Uniform Agricultural Tax. In this case the scheme of movement of the goods remains same, as well as in the first variant of the taxation, but pricing and sizes of the VAT will change.



Where P'_1 — price the commodity-material assets, acting to the agricultural enterprise. It includes cost TMI and the sum of the entrance VAT (1000 units + 180 units = 1180 units). Under this price these TMI include in the cost price of made agricultural production;

P'_2 — the price of the agricultural production transferred in processing by agricultural commodity producer. It includes cost of the consumed materials (1180) and the added cost of an agricultural production (1000) (1180 units + 1000 ед. = 2180 units). The agricultural commodity producer in the budget of the VAT does not pay;

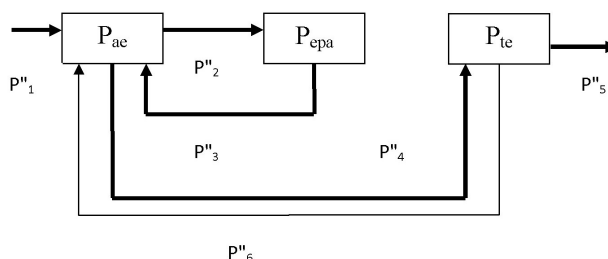
P'_3 — the price of the advanced production, transferred to trade enterprise. It includes cost of production which has acted in processing, without the VAT (2180), the added cost of processing (500) and the target VAT [(2180 units + 500 units) x 0,1 = 268 units] (2180 units + 500 units + 268 units = 2948 units). The enterprise engaged processing of agricultural production will pay in the budget of the VAT at a rate of 268 units instead of 50, as in the first variant;

P'_4 — a retail price of advanced production. It includes cost of production which has acted in trade, without the VAT (2680), the added cost of trade enterprise (500) and the target VAT (2680 units + 500 units + 318 units = 3498 units). The Trade enterprise will pay in the budget of the VAT at a rate of 50 units (318–268).

In total budget will receive the VAT during movement of production 398 units (180 + 268 + 50). That is clearing of the VAT of one enterprise inside of a chain of movement of the goods conducts not to a reduction in tax, and on the contrary — to growth. Besides if in the first variant the end production is realized at the price of 3300 units in the second — on 3498 units In this case all commodity producers do not lose the profit included in the added cost. Reduction of price up to a level of the first variant conducts to loss of profit.

It is logical that to reduce price should agricultural commodity producer as it, having passed on The Uniform Agricultural Tax, has the economy connected with clearing of payments of the tax to property and the uniform social tax (from the profit tax now are released and agricultural commodity producers (manufacturers), applying the general system of the taxation). But reduction of price can lead to full loss of the economy received from clearing of payment of taxes. Therefore transition on The Uniform Agricultural Tax Conducts to loss of competitiveness agricultural commodity producer.

3. The agricultural commodity producer has passed to payment The Uniform Agricultural Tax Conducts. In this variant the scheme of movement of the goods will change, as the agricultural commodity producer continues to remain proprietors of the goods. It transfers the goods all over again to the enterprise engaged processing of agricultural production from which production comes back in the advanced kind, and then under realization in trade enterprise, remaining the proprietor. After realization the trade enterprise returns to agricultural commodity producer money resources.



Where P''_1 — price the commodity-material assets, acting to the agricultural enterprise. It includes cost the commodity-material assets and the sum of the entrance VAT (1000 units + 180 units = 1180 units);

¹ Glotova I. I., Tomilina E. P. The analysis of financial sources of updating of a working capital of the agricultural enterprises//Scientific and technical sheets of St.Petersburg State University. Economic sciences.-6(68) 2008

P''_2 — the cost price of the agricultural production transferred in processing by agricultural commodity producer. It includes cost of the consumed materials (1180) and the added cost of the agricultural enterprise (1000) (1180 units + 1000 units = 2180 units).

P''_3 — The enterprise engaged processing of agricultural production will return advanced production at the cost including cost processings (500) and VAT (50), that is production will come back at the price of 2730 units (2180 + 500 + 50);

P''_4 — advanced production agricultural commodity producer will transfer trade enterprise under the developed price after processing to realization (2730 units);

P''_5 — a retail price of advanced production. It includes cost of production which has acted in trade, without the VAT (2730), the added cost of trade enterprise (500) and the VAT, calculated on the added cost of trade enterprise (50 units). The price of realization will make 3280 units

P''_6 — a part of the price returned to agricultural commodity producer by trade enterprise after realization of the goods (2730 units).

In total budget will receive the VAT during movement of production 280 units (180 + 50 + 50). That is in this variant the budget will receive less than 20 units of the VAT in comparison with the first variant (it is that part of the tax which the agricultural production should pay). In this variant partners agricultural commodity producer do not lose for all and they do not have sense to search for other supplier of the goods.

However this scheme can be applied in the limited sizes as the Tax Code of the Russian Federation establishes the specification of reference of the enterprises to agricultural commodity producer. According to item 2 of item 3462 agricultural commodity producers the organizations and the individual businessmen making agricultural production, carrying out its primary and subsequent (industrial) processing (including on the rented basic means) and realizing this production admit, provided that in the aggregate profit from realization of the goods (works, services) such organizations and individual businessmen the share of the income of realization of agricultural production made by them, including production of its primary processing made by them from agricultural raw material of own manufacture, makes not less than 70 percent. Hence, if the agricultural commodity producer the essential volume of production will give to deep processing, applying the scheme of realization of the third variant, it can lose the status, and with it and the right of application The Uniform Agricultural Tax.

From stated follows, that is necessary or to give the right to the enterprise engaged processing of agricultural production to estimate the VAT from the cost added by it, instead of from all,

Or to lower a 70 percent level, entitling to carry the enterprise to agricultural commodity producer.

From stated follows, that is necessary to give the right to the enterprise engaged processing of agricultural production to estimate the VAT an additive method, that is from the cost added by it, instead of from all cost. The similar order of calculation of the VAT is stipulated at processing from this raw material and materials which one organization transfers for processing other organization. raw material (item 5 page 154 The Tax Code of the Russian Federation)¹.

Other variant allowing to lower lacks of calculation of the VAT of a chain manufacture of agricultural raw material — realization of products of its processing are decrease in 70% of the level of production, entitling to carry the enterprise to agricultural, up to 50%.

Introduction of offered changes in the Tax Code of the Russian Federation will allow to raise substantially interest of the agricultural enterprises in introduction of a mode of the taxation of The Uniform Agricultural Tax based on application. It will provide essential enough increase of a profitable part of budgets of rural municipalities.

Reference:

1. The Russian Federation. Laws. The Tax Code of the Russian Federation (a part the first and the second): Novosibirsk: The Siberian university, publishing house, 2011. — page 602
2. Glotova I. I., Tomilina E. P. The analys of financial sources of updating of a working capital of the agricultural enterprises//Scientific and technical sheets of St.Petersburg State University. Economic sciences.-6 (68) 2008
3. The Uniform Agricultural Tax: simply about complex/under. ред. G. Y. Kasyanovoj (2 edition advanced and added). Moscow: the Publishing House «Argument», 2007. — page 172
4. Kashin, V. A. The tax system: how it to make more effective?/V. A. Kashin/the Finance — 2008. — № 10. — With. 39.

*Goshunova Anna Valeryevna, Institute of Finance and Economics, KFU,
postgraduate student, Department of financial accounting*

*Гошунова Анна Валерьевна, Институт экономики и финансов К (П)ФУ,
аспирант кафедры финансового учета*

The impact of human capital accounting on the efficiency of English professional football clubs

Влияние бухгалтерского человеческого капитала на эффективность английских профессиональных футбольных клубов

Sports organizations are a prime example of organizations that own expensive human capital, bringing multimillion-dollar economic benefits. These organizations have formed the needs of information about such valuable asset. In this regard, we consider the current accounting policies of human capital accounting in example of some football clubs.

Nowadays accounting for transfer fees is not regulated by specific accounting standards. In practice of Russian football clubs, there are several approaches for accounting policies of transfer contracts. The most common recognition approaches are one-time recognitions either as operating costs or as exceptional expenses in profit and loss account.

However, a one-time recognition of the costs of acquired players inevitably leads to catastrophic losses. As a result, sports organizations have to ask for support from government and non-governmental funding sources. Thus, in January 2011 the football club "Saturn" went bankrupt because of large debts.

Analysis of foreign experience has shown that the most common recognition policy in worldwide professional football clubs is the capitalization of transfer contracts as intangible assets.

¹ The Russian Federation. Laws. The Tax Code of the Russian Federation (a part the first and the second): Novosibirsk: The Siberian university, publishing house, 2011. — page 602

According to the survey made by UEFA in 2010, about 60% of European football clubs recognize all costs associated with the acquisition of players' registrations as intangible assets and reflect them in the balance sheet. For example, all football clubs in Norway, England, France, Germany, Poland, Lithuania, Italy, Malta, Bulgaria, Spain, Portugal, the Netherlands, Denmark, and Iceland capitalise players' registrations as assets¹.

In order to confirm the hypothesis about the importance of human capital as one of the main drivers of revenue generated by sports organizations we conduct the econometric study.

The purpose of our work is to identify a set of factors that influence the performance of professional football club, and above all to evaluate the impact of the cost of players. We suppose that one of these factors should be the value of the players recognized in the accounting system of clubs as intangible assets.

The object of our econometric exploration is the performance of English professional football clubs.

Nowadays the performance analysis of professional football clubs is of great interest. In particular, we may note the works of such scientists as Angel Antonio Barajas², Mathieu Jardin³.

An integrated approach to the study of the performance of football club involves not only an analysis of financial performance, but also evaluation of sports success. In this regard, we propose to consider three basic indicators:

- total revenue;
- total cash flow;
- rank of club in the national championship.

The indicators of total income and total cash flow assess the efficiency of the club as a business entity. The club's position in the national championship characterizes the quality of club's team, the efficiency of its sports activity. It should be noted that financial results are closely related to the sports indicators, because the higher the rank of football club, providing by high quality of football player's game, the club has some financial benefits in the form of increasing demand of the viewers and fans on the football product — football match, and thus becomes the driver to the growth of revenue from gate receipts, media rights, football merchandise, etc.

The subject of the investigation is to identify the relationship between total revenue, total cash flow, the rank of the football club in the national championship, and a set of factors, which are able to exert significant influence on these variables

The study is carried out using an econometric package STATA. Data was collected from financial reports for 2008 year. The sample for the investigation comprises 20 English professional football clubs, playing in the English Premier League and in the Championship (the next division, following the Premier League).

A very important point to be made is that the variable RANG reflects a place of football club within the English championship. From 20 clubs considered in research, 4 clubs in 2008 participated not in the Premier league, but in a division below. As a result, direct comparison of ratings of two different divisions is incorrectly.

Besides, for the regression analysis direct rating estimates are not suitable, because the club possessed higher from the point of view of a rating situation, in terms of calculation receives lower mark, than its less successful competitor. For the purpose of leveling of this effect we used calculation of mark estimates (bij) for indicators-disincentives (f. 1):

Formula 1

$$b = 1 - \frac{(x_i - x_{\min})}{(x_{\max} - x_{\min})}, \quad (1)$$

where:

- b — mark estimate of rating indicator of football club;
- x_i — rank of football club in the national championship;
- $x_{\max}$ — maximum rank in the national championship.
- $x_{\min}$ — minimum rank in the national championship.

The results of calculation of mark estimates of rating indicators are presented in Table 1:

Table 1

Calculation of mark estimates of rating indicators of studied football clubs for 2008 year

Football club	League/Division	Rank of club in the national championship	Mark estimates of rank of football club in the national championship
1	2	3	4
Arsenal	Premier League	3	0,9535
Aston Villa	Premier League	6	0,8837
Birmingham City	Premier League	19	0,5814
Blackburn Rovers	Premier League	7	0,8605
Bolton Wanderers	Premier League	16	0,6512
Burnley	Football League Championship	13	0,2558
Cardiff	Football League Championship	12	0,27907
Chelsea	Premier League	2	0,9767
Everton	Premier League	5	0,9070
Fulham	Premier League	17	0,6279
Hull City	Football League Championship	3	0,4884
Liverpool	Premier League	4	0,9302
Manchester City	Premier League	9	0,8140

¹ Sefton Perry, Stephanie Leach Club licensing benchmarking report financial year 2010, UEFA, 2011. P. 93.

² Angel Antonio Barajas Valuation model for football clubs based on the key factors of their business, 2004. Munich Personal RePEc Archive. URL: <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/13158/> (date accessed: 1/02/2013).

³ Mathieu Jardin Efficiency of French football clubs and its dynamics, 2009. Munich Personal RePEc Archive. URL: <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/19828/> (date accessed: 1/02/2013).

1	2	3	4
Manchester United	Premier League	1	1
Stoke City	Football League Championship	2	0,5116
Sunderland	Premier League	15	0,6744
Tottenham Hotspur	Premier League	11	0,7674
West Ham United	Premier League	10	0,7907
Wigan Athletic	Premier League	14	0,6977
Wolverhampton Wanderers	Football League Championship	7	0,3953

By means of correlation and regression analysis, we divided all factors in several groups depending on the strength of correlation with the total income of football clubs. Table 2 shows the variables which have a close (correlation coefficient 0.7–0.9) and a very close relationship with the variable «Total income» (correlation coefficient greater than 0.9).

Table 2

Ranking factors in the degree of closeness of the connection with variable «Total income» (TOTINCOME)

Characteristics	Correlation ratio
1	3
Borrowed capital	0.9476
Costs of sales	0.9434
Total assets	0.9181
Participation in Champion League	0.8707
Profit on player registrations sale	0.8667
Total staff costs	0.8300
Amortization of player registrations	0.8181
Rank of football club in the national championship	0.7950
Place of football club in the rating of UEFA	0.7456
Goal difference	0.7356
Total cash flow	0.7343
Intangible assets (player registrations)	0.6975

Based on the analysis of the matrix of correlation coefficients we selected several factors that have the greatest impact on the total income of English clubs, among which were borrowed capital, intangible assets (the players), the total staff costs, total cash flow, rang of football club in the national championship, difference between goals scored and conceded etc.

Non-linear regression analysis showed that the best form is a logarithmic model specification of total income of football club with only two factors: the cost of the players and the share of total income on total personal costs (PLAYERS, INCOMEONWAGE).

Thus, the model of total income of football club received the following look (the standard errors are noted under coefficient estimations) (f. 2):

Formula 2

$$\text{LGTOTINCOME} = 2,178 + 0,529 * \text{LGPLAYERS} + 1,034 * \text{LGINCOMEONWAGE} \quad (2)$$

(0,278) (0,079) (0,170)

In this model 88,79% of scatter part of a dependent variable values are explained by the function of regression. Unexplained part of the scatter includes 11,21%. All factors of regression are statistically significant at the significance level of 5%. This means that estimation accuracy is good and the dependence exists.

As a result of testing the multiple regressions for other performance indicators of the football club there were also obtained qualitative results for models of total cash flow and rank of club in the national championship. All coefficients in these models are statistically significant with the probability of 95%. The results of econometric analysis are presented in table 3:

Table 3

The main parameters of the multiple regression models of the key financial and non-financial indicators of English football clubs

Dependent variable	Explanatory variable	Coefficient estimation of regression function	Correlation coefficient	Coefficient of determination	Standard error of regression coefficient estimation	t-statistics	Probability of getting t-statistics
Total income	Cost of player registrations	0,5288818	0,6975	0,8879	0,079002	6,69	0,000
	The share of total income on the total personal costs	1,034443	0,6754		0,1702779	6,08	0,000
Total cash flow	Cost of player registrations	0,3099852	0,8644	0,9494	0,0544378	5,69	0,000
	The share of total cash flow on the general staff	0,7727291	0,8974		0,068424	11,29	0,000
Rank of football club in the national championship	Cost of player registrations	0,0908447	0,6315	0,8869	0,0279495	3,25	0,005
	Total assets	0,1200799	0,6480		0,0298765	4,02	0,001
	Total cash flow	-0,0710527	0,6181		0,0273455	-2,60	0,019

Interpretation and the analysis coefficient estimations of regression function allowed to come to the following conclusions:

1) the cost of intangible assets (players) has impact on the total income of football club. The contribution of one-percentage increase in expenses on acquisition of players makes on average 0,53% increase of the total income.

Total income on one euro invested in employees, describes the efficiency of personnel costs. Its impact on the total income of the club is quite large — increase of total income on wage by 1% results to the increase of total income on average by 1,03%;

2) total cash flow is influenced by two main factors — the cost of the players and the cash flow generated by key personnel, namely the players and coaching staff. Growth in the value of players by 1% leads to an increase in total cash flow by an average of 0,31%. Additional increase in the cash flow generated by key personnel by 1% leads to an increase in the total flow by 0,77%;

3) the variation of a place taken by club in standings of the national championship is defined by three major factors. With growth of cost of players by 1% the mark assessment of a rank of club increases on average by 0,0009 points.

Growth of total assets by 1% promotes growth of a mark assessment of tournament position of club by 0,0012 points that is quite logical. The more assets the club has, the more developed its material base is. Therefore, the club has a great potential to improve the quality of training process, the training of more professional players and to achieve better results.

With growth of total cash flow by 1% the mark assessment of tournament position of club falls on the average by 0,0007 points at other invariable factors. Despite the statistical significance of this coefficient, its value can't be interpreted unambiguously. We suppose that cash flow, if it is connected with sale of players, leads to the temporary decrease in productivity of football club because team loses the valuable player. As a result there is a need for reorganization of the scheme of game, time for adaptation of players to the new scheme. That's why there may be a temporary decrease in productivity of team that results in decrease of current rating of team in the national championship.

Thus, in all three models of multiple regression considered by us we established the influence of the human capital on dependent variables — the total income, total cash flow and rank of football club in the national championship.

The most essential influence on financial indicators of football club's performance is rendered by the share of total income on the total personal costs and the share of total cash flow on the general staff. In turn of sports success, the efficiency of sports activity depends mostly on the amount of total assets of football club.

The results of our work show that the more the club invests in players, the higher the interest of players in the rise of club's total income. The source of such benefits to a large extent is the tournament position of club because it can provide financial advantages in the distribution of income from the sale of broadcasting rights among football in the national leagues, and also gives the right to participate in international tournaments, which opens access to the international audience (and consequently also to the potential markets for selling media rights, football attributes and other receipts of the income).

Therefore, our hypothesis about the impact of human capital on the performance of the football club is confirmed. Study of the dependence of total income, total cash flow and the tournament position of football club in the national championship on a number of factors showed that the value of the players has a positive impact on key indicators of success and financial performance of the club.

References:

1. Angel Antonio Barajas Valuation model for football clubs based on the key factors of their business, 2004. Munich Personal RePEc Archive. URL: <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/13158/> (date accessed: 1/02/2013).
2. Mathieu Jardin Efficiency of French football clubs and its dynamics, 2009. Munich Personal RePEc Archive. URL: <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/19828/> (date accessed: 1/02/2013).
3. Sefton Perry, Stephanie Leach Club licensing benchmarking report financial year 2010, UEFA, 2011.

*Grebeshkova Irina Alexandrovna, Sevastopol state technical University,
senior lecturer, Department of Economics and Management*

*Гребешкова Ирина Александровна, Севастопольский национальный технический университет,
старший преподаватель кафедры менеджмента и экономико-математических методов*

Discriminant model of tax diagnostics on the basis of financial statements

Дискриминантная модель налоговой диагностики на базе финансовой отчетности

The relevance of this problem is caused by necessity of evaluation of efficiency of functioning of the enterprise in the conditions of the current tax legislation, so as if the enterprise operates with a certain level of profitability of the current system of taxation, the present and the future of the enterprise may act as a source of replenishment in the budget. But if the enterprise in current taxes is functioning in the field of losses, there is a high probability that the revenue part of the budget of any level shall not be credited to the extent needed by the results of economic activity of the enterprise in the form of taxes, duties and obligatory payments. Therefore, to obtain timely results on the financial status of economic entities is necessary to carry out their diagnosis.

In the diagnosis of the economic entity requires a comprehensive analysis of his work with the account of the influence of the tax system with a view to identifying the causes of the current state of an enterprise, so as taxation has an impact on the activities of the enterprise in all its stages, starting with the processes of development and ending with the derivation of the goods or services on the market.

Under the condition of the constancy of the taxes, dues, and compulsory payments entity will seek to optimize its activities, correcting the available resources.

Will use for evaluating the financial status of a business entity financial indicators of liquidity of the enterprise, financial stability, business activity and other. The use of the model of financial indicators is dictated by the following considerations. Financial ratios together represent a large part of the already achieved results of activity of the enterprise, describing the use of different types of resources and processes of the current operation of the company on creation of added value to the consumer. Some of them, reflecting a yield of the enterprise, indirectly assesses future economic efficiency. At the same time, all of them, being the assessment of the already achieved and future results, take into account the influence of both internal and external factors, the importance of taking into consideration that in the framework of the tax system has been studied previously.

Model in the work is based on discriminant analysis. The purpose of discriminant analysis is to develop a discriminant model $f(\vec{x}) = a$, one that would be best shared many of the objects on subsets and spent the classification of new facilities in those cases, when it is unknown in advance, which of the existing classes they belong to. The analyzed a subset called the training samples¹.

In this case, as grouping attribute will act as the tax burden. Many objects X will be divided into g groups depending on the range of the tax burden, which is acceptable or not acceptable for the enterprise.

Denote the set of analyzed financial coefficients of the vector $\vec{x}^T = [x_1 \ x_2 \ \dots \ x_p]$, where T — the operation of transposition.

Let baseline data is available about these coefficients for many enterprises n in the form of a matrix $X = \begin{bmatrix} \vec{x}_1^T \\ \vec{x}_2^T \\ \vdots \\ \vec{x}_n^T \end{bmatrix}$, where T — the transpose

operation. And many enterprises X should be split into g subsets (groups), $X_1 = \begin{bmatrix} \vec{x}_1^T \\ \vec{x}_2^T \\ \vdots \\ \vec{x}_{n_1}^T \end{bmatrix}$, $\dots$, $X_g = \begin{bmatrix} \vec{x}_1^T \\ \vec{x}_2^T \\ \vdots \\ \vec{x}_{n_g}^T \end{bmatrix}$ the tax load.

As a discriminant function is used linear model of the following form²:

$$f_{km} = \beta_0 + \beta_1 x_{1km} + \dots + \beta_p x_{pkm}, \quad m = 1, \dots, n, \quad k = 1, \dots, g, \quad (1)$$

where f_{km} is the value of the discriminant function for the m -th object in group k ; β_i — the unknown factors, $i = 1, 2, \dots, p$, and x_{ikm} — the value of the discriminant of a variable x_i for the m -th object in group k ; p — the number of discriminant variables. In our case discriminant variables will be financial coefficients.

If the number of groups is g , the number of canonical discriminant functions will be one less than the number of groups³. The coefficients β_i of the first canonical discriminant functions are selected so that the centroids of different groups of as many as possible different from each other. The coefficients of the second group are selected as well, but when this is imposed additional condition that the values of the second function were not correlated with the values of the first. Similarly defined and other functions.

To obtain the coefficients β_i of a canonical discriminant function is used statistical criterion of distinction groups. Classification variables will be the better, the less scattering of points in relation to centroid within the group and the greater the distance between the centroids groups. One of the methods to search for the best discrimination of data consists in finding such a canonical discriminant function f , which would maximize the ratio of between-group variation the within-group⁴

$$\lambda = B(f) / W(f), \quad (2)$$

where $B = T - W$ — intergroup and W — intragroup the scattering matrix of observable variables from the. The elements of the matrix W are determined by the average values of the variables for the individual classes:

$$w_{ij} = \sum_{k=1}^g \sum_{m=1}^{n_k} (X_{ikm} - X_{ik})(X_{jkm} - X_{jk}), \quad (3)$$

X_{ikm} — the value of the variable i for the m -th observation in the k -th grade, X_{jkm} — the value of the variable j for the m -th observation in the k -th grade, X_{jk} — the average value of a variable j in the k -th grade, X_{ik} — the average value of a variable i in the k -th class.

The elements of the matrix T are set by the ratio of

$$t_{ij} = \sum_{k=1}^g \sum_{m=1}^n (X_{ikm} - X_i)(X_{jkm} - X_j), \quad (4)$$

where X_i is the average value of a variable i in all the classes, X_j — the average value of the variable j in all the classes⁵.

¹ Айвазян С. А. Прикладная статистика. Исследование зависимостей. - М.: Финансы и статистика, 1985.; Болч Б. Многомерные статистические методы для экономики. Под ред. и с предисл. С. А. Айвазяна. - М.: Статистика, 1979.; Многомерный статистический анализ в экономике: Учеб. пособие для вузов. Под ред. проф. В. Н. Тамашевича. - М.: ЮНИТИ-ДАНА. 1999.; Прикладная статистика: классификация и снижение размерности: справ. изд. Под ред С. А. Айвазяна. - М.: Финансы и статистика, 1989.; Факторный, дискриминантный и кластерный анализ. Под ред. И. С. Енюкова. - М.: Финансы и статистика, 1989.

² Там же.

³ Факторный, дискриминантный и кластерный анализ. Под ред. И. С. Енюкова. - М.: Финансы и статистика, 1989.

⁴ Айвазян С. А. Прикладная статистика. Исследование зависимостей. - М.: Финансы и статистика, 1985.; Болч Б. Многомерные статистические методы для экономики. Под ред. и с предисл. С. А. Айвазяна. - М.: Статистика, 1979.; Многомерный статистический анализ в экономике: Учеб. пособие для вузов. Под ред. проф. В. Н. Тамашевича. - М.: ЮНИТИ-ДАНА. 1999.; Прикладная статистика: классификация и снижение размерности: справ. изд. Под ред С. А. Айвазяна. - М.: Финансы и статистика, 1989.; Факторный, дискриминантный и кластерный анализ. Под ред. И. С. Енюкова. - М.: Финансы и статистика, 1989.

⁵ Факторный, дискриминантный и кластерный анализ. Под ред. И. С. Енюкова. - М.: Финансы и статистика, 1989.

In the framework of the development of the model it is necessary to solve the following tasks: determine the number of discriminant functions used for the classification of objects, and the number of discriminant variables that are necessary for the formation of a model.

In the work of the criteria of usefulness of the discriminant function will be a factor of canonical correlation, Λ -statistics Wilkes and test of significance.

1. Coefficient of canonical correlation r_i ¹.

The canonical correlation is a measure of the connection between the two sets of variables. The maximum value of this coefficient is equal to 1. Coefficient of canonical correlation for the i -th discriminant function is determined by the formula:

$$r_i = \sqrt{\frac{\lambda_i}{1 + \lambda_i}}. \quad (5)$$

The larger the value r_i , the better the separation ability of the discriminant function.

3. Λ - statistics Wilkes².

Λ - statistics calculated by the formula:

$$\Lambda = \prod_{i=k+1}^g \frac{1}{1 + \lambda_i}, \quad (6)$$

where k is the number of calculated function, g — the number of groups. The less is the statistics, the most corresponding to the discriminant function.

4. Test of significance χ^2 ³.

On the basis of Λ -statistics lambda is used a χ^2 test of significance. The formula is as follows:

$$\chi^2 = - \left[n - \left(\frac{p+g}{2} \right) - 1 \right] \ln \Lambda_k, \quad (7)$$

with $(p-k)(g-k-1)$ degrees of freedom, where p is the number of discriminant variables. While not rejecting the alternative hypothesis it is possible to say, that the results obtained from the General population of the differences between the classes. This proves that the function is statistically significant⁴.

When considering more than one discriminant function will additionally be taken into account the relative percentage of⁵.

5. τ -error statistics⁶.

She is a standardized measure of the effectiveness for any number of classes:

$$\tau = \frac{n_c - \sum_{i=1}^g p_i n_i}{n - \sum_{i=1}^g p_i n_i}, \quad (8)$$

n_c — the number of correctly classified sites, p_i — priori probability of membership of a class, $\sum_{i=1}^g p_i n_i$ — the number of objects that are correctly predicted at a random classification of them by class is proportional to a priori information. Additionally shall be compiled according to the results of the classification the classification matrix: the «known» objects of the rule of classification. Percentage of correctly classified objects tells about the accuracy of procedures and indirectly confirms the degree of separation of classes. Although, as noted, the number of discriminant functions can be by one less than the number of classes, but most studies only need one discriminant function⁷.

The second task is to identify the number of variables of the model. There can be any number, provided that it does not exceed the total number of facilities minus two. The task of determining the number of discriminant variables is resolved through the procedure of sequential selection.

As the financial ratios are of high correlation, so the work is used as a criterion of usefulness of each discriminant variable tolerance. The second criterion is the criterion F-removal, since together with tolerance both of these criteria are included in the obligatory minimum of the conditions of the selection. The work with the sample involves the verification of hypotheses with the help of criteria, including the F-criterion differences between the groups. Its use is necessary to evaluate the significance of the selected variables in the aggregate and verification of the hypothesis about the importance of Mahalanobis distance between the groups.

1. Λ - statistics Wilkes and private F-ratio⁸.

¹ Факторный, дискриминантный и кластерный анализ. Под ред. И. С. Енюкова. – М.: Финансы и статистика, 1989.

² Там же.

³ Там же.

⁴ Там же.

⁵ Там же.

⁶ Там же.

⁷ Айвазян С. А. Прикладная статистика. Исследование зависимостей. – М.: Финансы и статистика, 1985.; Болч Б. Многомерные статистические методы для экономики. Под ред. и с предисл. С. А. Айвазяна. – М.: Статистика, 1979.

⁸ Многомерный статистический анализ в экономике: Учеб. пособие для вузов. Под ред. проф. В. Н. Тамашевича. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. 1999.; Прикладная статистика: классификация и снижение размерности: справ. изд. Под ред С. А. Айвазяна. – М.: Финансы и статистика, 1989.; Факторный, дискриминантный и кластерный анализ. Под ред. И. С. Енюкова. – М.: Финансы и статистика, 1989.

Since the Λ -statistics of the lambda is the «inverse» of statistics, it is necessary to select the variable, for which at this step it takes the smallest value. You can also convert Λ -statistics are in full F-statistics for testing the differences between the classes. If this transformation take place, then the selection is carried out at the highest value.

2. Criterion F-removal¹.

Criterion F removal is a private F-criterion with the number of degrees of freedom, equal $(g-1)$ and $(n-p'-g)$, where p' is the number of selected variables (including selected at the current step). He assesses the significance of the deterioration of the differences after the removal of a variable from the list of already selected variables. The variable with the greatest value of statistics provides the largest contribution to the discernment, the progress achieved by other variables. Variable, which has the second largest statistics F-removal, is the second most important, etc.

3. Structural factor.

Under the structural factor should understand the coefficient of correlation between a single variable and discriminant function. The formula for calculating the coefficient is of the form

$$s_{ij} = \sum_{k=1}^p r_{ik} \cdot c_{kj}, \quad (9)$$

s_{ij} — intragroup structural coefficient for the variable i and the discriminant function j , r_{ik} — the group structure, the coefficient of correlation between the variable i and k , c_{kj} — standardized discriminant function for the variable k and function j .

It shows how closely related variables and discriminant functions. When the value of the coefficient is large, all the information about the discriminant of the variable enclosed in this variable. If the coefficient is close to zero — their dependence small.

4. Tolerance².

Tolerance test ensures the accuracy of the calculations. Tolerance does not yet selected variable is equal to one minus the squared multiple correlation between this variable and all already selected variables, when the correlation is determined by an intraclass correlation matrix. The formula for calculation is of the form

$$T_{x_i} = 1 - r_{x_i}^2, \quad (10)$$

where T_{x_i} is the tolerance of the variable x_i , r_{x_i} — coefficient of multiple correlation between the variable x_i and all already selected variables. If the variable is a linear combination of one or a few selected variables, the tolerance is equal to zero.

The listed criteria evaluate the usefulness of the inclusion of each discriminant of the variable in the model individually.

Square of the distance Mahalanobis between the nearest classes and between-group F-criterion to the importance of all components of the model variables in the aggregate³.

F-test of difference between the two classes is the following:

$$F = \frac{(n-g-p'+1)n_i n_j}{p'(n-g)(n_i + n_j)} D^2(G_i/G_j), \quad (11)$$

p' — number of selected variables, $D^2(G_i/G_j)$ is the square of the distance between the centroids of the class i and j (Mahalanobis distance). On the basis of the F-criterion assesses the significance of the distance between the two classes. In the case of a rejection of the alternative hypothesis can be argued that the distance between the classes is significantly⁴.

The result of building the model is the assessment of constant discrimination. In the case of a discriminant function dividing point C (constant discrimination) between the two groups is equal to an average of the values of the two centroids of these groups⁵.

On the basis of the ratio between the constant discrimination and the calculated value of discriminant function object belongs to one group or another. If the entity belongs to a group with a range of taxation, which corresponds to the zone of profitability of the generalized index of effectiveness, then it effectively operates in the framework of the tax system, and the current financial status is acceptable for the enterprise.

If estimated by statistical reporting tax burden diagnosed a business entity does not coincide with the range of tax of the group, in which the results of the discriminant model is on the subject, it will be subjected to more detailed analysis.

Due to the differentiation of enterprises in terms of tax burden it is recommended to build this model for a sector that will ensure the homogeneity of the study population and eliminate the impact of the tax differentiation between industries.

The initial data to build the model was statistical reporting on 100 enterprises of Ukraine for the year 2008, placed on the official website accessible to the public database. Primary documents for development of the model were the financial statements form № 1 «Balance sheet» and № 2 «Profit and loss statement».

Discriminant model will be

$$f = 1,35357 - 2,95835 \cdot x_4 + 1,00391 \cdot x_{10} + 0,00009 \cdot x_{12}, \quad (12)$$

¹ Факторный, дискриминантный и кластерный анализ. Под ред. И.С. Енюкова. – М.: Финансы и статистика, 1989.

² Айвазян С.А. Прикладная статистика. Исследование зависимостей. – М.: Финансы и статистика, 1985; Болч Б. Многомерные статистические методы для экономики. Под ред. и с предисл. С.А. Айвазяна. – М.: Статистика, 1979; Многомерный статистический анализ в экономике: Учеб. пособие для вузов. Под ред. проф. В.Н. Тамашевича. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. 1999; Прикладная статистика: классификация и снижение размерности: справ. изд. Под ред С.А. Айвазяна. – М.: Финансы и статистика, 1989; Факторный, дискриминантный и кластерный анализ. Под ред. И.С. Енюкова. – М.: Финансы и статистика, 1989.

³ Там же.

⁴ Там же.

⁵ Айвазян С.А. Прикладная статистика. Исследование зависимостей. – М.: Финансы и статистика, 1985.; Прикладная статистика: классификация и снижение размерности: справ. изд. Под ред С.А. Айвазяна. – М.: Финансы и статистика, 1989.; Факторный, дискриминантный и кластерный анализ. Под ред. И.С. Енюкова. – М.: Финансы и статистика, 1989.

where x_4 — autonomy coefficient, x_{10} — the coefficient of long-term sources of, x_{12} — the coverage coefficient of reserves. τ — statistics of errors are accordingly equal to 0,503. It means that classification by a discriminant function does on 50% errors less than, than expected during casual classification.

Construct a classification matrix on the basis of the classification rules for the object (enterprise): if $f > 0,562342$ — an economic entity shall relate to the first group, if $-0,34229 < f < 0,562342$ — the second group, if $f < -0,34229$ — the third group.

If the “new” company by results of the analysis is in the first or third group, it means that the company operates in the field of the unacceptable level of tax burden, i. e. in the region of losses. If the company falls on the results of the analysis of the second group, the tax burden is acceptable, therefore, corresponds to the work of the enterprise in the field of profitability. The “new” company is an enterprise, which is studied with the use of discriminant model.

The direction of further researches is model improvement by means of addition in it new variables of Balanced Scorecard and Activity-Based Performance Analyses.

References:

1. Айвазян С. А. Прикладная статистика. Исследование зависимостей. — М.: Финансы и статистика, 1985.
2. Болч Б. Многомерные статистические методы для экономики. Под ред. и с предисл. С. А. Айвазяна. — М.: Статистика, 1979.
3. Крамаренко Г. О. Финансовий аналіз і планування. — Дніпропетровськ: Видавництво ДАУБП, 2001.
4. Многомерный статистический анализ в экономике: Учеб. пособие для вузов. Под. ред. проф. В. Н. Тамашевича. — М.: ЮНИТИ-ДАНА. 1999.
5. Прикладная статистика: классификация и снижение размерности: справ. изд. Под ред С. А. Айвазяна. — М.: Финансы и статистика, 1989.
6. Факторный, дискриминантный и кластерный анализ. Под ред. И. С. Енюкова. — М.: Финансы и статистика, 1989.
7. Финансовый менеджмент: учебник для вузов. Под ред. Проф. Г. Б. Поляка. — М.: ЮНИТИ, 1997.

Gryshchuk Nadezhda Viktorovna
Vinnitsky national agrarian university, assistant

Гришчук Надежда Викторовна
Винницкий национальный аграрный университет, ассистент

Antikrisis management as effective instrument of stabilizing of his financial state an enterprise

Антикризисное управление предприятием как действующий инструмент стабилизации его финансового состояния

При условиях современного перманентного кризиса, его неуправляемого влияния на обеспечение деятельности агропредприятий есть неотложная необходимость в использовании всего потенциала современных средств и методов управленческого влияния на хозяйственные процессы. Ведь последствия кризиса являются достаточно ощутимыми на 99% отечественных предприятий, и, поскольку экономика Украины является неотъемлемой составляющей мировой экономики, приоритетными становятся проблемы эффективного управления, которые направлены на обеспечение работы предприятия при любой ситуации на мировом рынке.

Важность данного вопроса заключается в том, что только при эффективном и стабильном производстве, прозрачном управлении и контроле, будет повышаться инвестиционная составляющая предприятий, оптимально будут применяться привлеченные инвестиции, в результате чего появятся дополнительные рабочие места, повысится конкурентоспособность предприятий и их продукции.

Проблема антикризисного управления предприятиями как в системе региональной, так и национальной экономики на сегодня является достаточно важной и актуальной, поскольку самоуправление, как одна из неотъемлемых функций любой системы, призвана обеспечить сохранение и ее развитие, адаптацию каждого отдельного предприятия к новой среде. Именно поиск путей обеспечения жизнеспособности предприятий, которые оказались в кризисной ситуации, и принятия последующих решений по выходу из кризиса и составляют сущность антикризисного управления.

Антикризисное управление это управление, направленное на предотвращение возникновения кризиса, анализ его симптомов и устранение угроз появления кризисных ситуаций, а в случае их появления — анализ и принятие решений ликвидационного характера с наименьшими потерями и негативными последствиями. Большое значение при этом имеет использование факторов кризиса для следующего развития предприятия. Потенциал антикризисного управления определяется в первую очередь человеческим фактором. Только осознанная деятельность человека позволяет искать и находить пути выхода из критических ситуаций, концентрировать усилия на решении наиболее сложных и болезненных проблем, накапливать опыт преодоления кризисов и творчески использовать его с учетом реалий текущей макроситуации и особенностей хозяйственной системы предприятия¹.

Данный вопрос исследует ряд научных работников, среди которых следует отметить труды таких ученых, как О. Терещенко, Л. Лигоненко, М. Нижнего, С. Оборской, О. Кузьмина, И. Школы, О. Ареф'евой, В. Герасимчука, В. Петренко, О. Мозенкова, В. Василенко, П. Беленького, О. Тридида, Прохоровой, И. Лукинова, О. Пушкаря, О. Просвиры, О. Третьяка Ю. Шембеля, А. Штангretta, В. Короля, В. Байцима, О. Иваничи и других. Также внимание заслуживают труды таких зарубежных авторов, как Е. Альмана, В. Бивера, М. Хаммера, И. Бланка, В. Кошкина, Е. Короткова, Ю. Бригхем, Г. Иванова, О. Ковалева, О. Градовой, и других, взгляды которых сходятся в одном — антикризисное управление является специфическим направлением управления, которое требует применения специальных методов, инструментов и форм управления.

Антикризисное управление базируется на общих принципах и методах, которые свойственны управленческим процессам: планированию, организации, учету, анализу, регуляции и координации, контролю и мотивации, хотя имеют свои особенности: поиск

¹ Василенко В. О. Антикризисное управление предприятием : учеб. пособ./В. О. Василенко. - 2-ое изд., исправл. и доп. - К. : Центр учеб. лит-ры, 2005. - 504 с.

главной проблемы и нейтрализация кризисных явлений, максимальное использование природно-климатических возможностей, концентрацию и сохранение ресурсного, финансового, трудового потенциала, часовой диапазон к началу ликвидационных процедур, объективность и реальность в оценке ситуации, максимальное привлечение квалифицированных специалистов к разработке и принятию антикризисных решений с учетом многовариантности и риска, стимулирование их деятельности в решении кризисных проблем. Главной целью антикризисного управления является обеспечение стойкого финансового состояния в результате своевременного реагирования на изменения, вызванные внешней средой через введение в действие антикризисных инструментов, что дает возможность устранить временные финансовые осложнения и преодолеть кризисные явления. Во всех отраслях и на всех уровнях управления необходимо учитывать возможность возникновения кризисных явлений и механизм их преодоления.

Исследование финансового состояния предприятия является составляющей общего финансового анализа. Вместе с тем, этот блок финансового анализа в контексте антикризисного управления имеет определенные особенности как за объектами, так и за методами его проведения¹. Чтобы обеспечивать стойкость и развитие предприятия в современных условиях, управленческий персонал тщательным образом оценивает финансовое состояние своего предприятия, то есть осуществляет внутренний финансовый анализ.

Для внутреннего финансового анализа используют систему показателей оценки финансового состояния, рассчитанных в основном на финансовой отчетности. Она включает все основные показатели деятельности должника: наличие и структуру активов и пассивов, дебиторскую и кредиторскую задолженность, в том числе, срок оплаты, которой наступил, прибыльность, состав расходов, инвестиции и инновации. Цель анализа содержится в определении фиктивного, скрытого, или доведении предприятия до банкротства. Также используют информативные данные финансового учета. Финансовый учет выступает инструментом, который обеспечивает все звенья аппарата управления информацией о финансовом состоянии, позитивных или негативных сторонах деятельности агропредприятий. Качественная и своевременная финансовая отчетность предприятия позволяет вовремя обнаружить кризисные факторы за отдельными видами деятельности. Информация, которая содержится в трех основных формах отчетности, — Баланс, Отчет о финансовых результатах предприятия и Отчет о движении денежных средств — используется для проведения диагностики финансового кризиса на предприятии. Финансовая отчетность есть основой для оценки кризисной ситуации, которая сложилась на предприятии.

Диагностика финансового состояния и оценка перспектив развития бизнеса — одна из важнейших процедур финансового оздоровления предприятия. При диагностировании деятельности сельскохозяйственных предприятий следует сосредоточить внимание на таких направлениях: общее исследование деятельности сельскохозяйственного предприятия, размещение основных центров ответственности и схем основных потоков материалов и продукции, анализ связей между системой сбыта и продукцией, снабжением и производством, а также связей между исследовательскими работами, экспериментальными разработками и производством; анализ основных индикаторов, которые характеризуют качественно и количественно процессы снабжения, производства и реализации в разрезе отдельных структурных подразделений или же видов продукции.

Если за результатами диагностики финансового состояния предприятия обнаружена прямая угроза его банкротства, то максимально эффективной формой внедрения системы предотвращения банкротства на этом этапе является досудебная санация, которая может охватывать как оперативную реструктуризацию (в первую очередь), так и мероприятия антикризисного управления третьего уровня (в случае, если оперативная реструктуризация не дала позитивный результат). В случае эффективности мероприятий оперативной и структурной реструктуризации следующим шагом должна стать реализация тактического механизма финансовой стабилизации, который предусматривает мероприятия, направленные на достижение финансового равновесия на предприятии.

Для поддержания финансового равновесия на долгосрочную перспективу в системе мероприятий из предотвращения банкротства предусмотрен стратегический механизм финансовой стабилизации. Этот механизм может совмещать чрезвычайно широкий спектр мероприятий, направленных на обеспечение стойкого роста предприятия. Единственной особенностью процесса реализации таких мероприятий на предприятии, которое находилось перед угрозой банкротства, является учет “слабых сторон” и обстоятельств, которые привели к кризисному состоянию².

В процессе управления предприятием в период кризиса также важное значение приобретает предыдущий анализ, выработка, принятие и опережающая реализация управленческих решений, экспресс-диагностика деятельности предприятий, которые приближаются к стадии убыточности или находятся в ней, а также тех, которые достигли сверхкритического уровня неплатежеспособности.

По практическому опыту отечественных предприятий можно констатировать, что одним из основных инструментов, который применяется в кризисных условиях — есть нормирование всех затрат и жесткий контроль за выполнением установленных нормативов. Для снижения затрат предприятия в условиях кризиса должно осуществляться мотивирование персонала на снижение затрат и сокращение расходов, не связанных с основной деятельностью предприятия.

Последующий выход предприятия из кризиса предусматривает разработку стратегии организационных мероприятий. Для этого необходимо проанализировать составляющие организационной структуры предприятия, а именно:

- уровень специализации, концентрации, кооперации, централизации производства;
- управленческие процессы, состав управленческих звеньев и их взаимодействие, степень централизации управления;
- уровень хозяйственной самостоятельности предприятия, его подразделений и филиалов;
- уровень использования экономических организационных и социально-психологических методов управления и другие.

Основой повышения конкурентоспособности украинской продукции, поддержки инноваций является создание прогрессивной структуры производства и внедрения новых технологий³. Проблематика оценки эффективности антикризисного управления принадлежит к наименее разработанным теоретическим вопросам его построения, хотя понятно, что определение таких понятий, как результат, эффект, критерии и показатели эффективности, является одной из необходимых предпосылок формирования любой системы управления. Оценка эффективности антикризисного управления проводится по такой системе критериев:

- достигнутое изменение важнейших показателей хозяйственно-финансовой деятельности и финансового состояния предприятия за период антикризисного управления (по сравнению с началом реализации антикризисных процедур);
- скорость получения позитивных изменений на единицу времени, то есть прирост обобщенных показателей ведения хозяйства, полученный за один временной интервал (неделя, месяц, квартал);
- экономичность получения позитивного эффекта;

¹ Стельмашук Ю. А. Методы диагностики финансового состояния и склонности предприятия к банкротству/Ю. А. Стельмашук//Экономика АПК. – 2007. – № 2. – С. 78–86.

² Аврамчук О. А. Социально-трудовые отношения в условиях реформирования АПК: вопросы и ответы/О. А. Аврамчук. – К., 2003. – 745 с.

³ Тарасенко Н. В. Экономический анализ деятельности промышленного предприятия [текст]/Н. В. Тарасенко. – К. : Алетта, 2003. – 485 с.

— достаточность изменений для возобновления параметров жизнеспособности предприятия.

Данные критерии могут стать надежной основой построения системы локальных и общих показателей эффективности антикризисного управления, с помощью которых могут оцениваться альтернативные антикризисные предложения и формироваться выводы относительно эффективности системы антикризисного управления предприятием в целом¹.

Антикризисное управление - это система управления, которая имеет комплексный характер, которая направлена на предупреждение, предотвращение кризисных явлений, и выявление причин кризиса, вида, стадии и закономерностей его протекания, возможных сценариев развития, инструментов по выходу из него, с целью последующего функционирования предприятия.

Список литературы:

1. Василенко В. О. Антикризисное управление предприятием: учеб.пособ./В. О. Василенко. 2-ое изд., исправл. и доп. — К.: Центр навч. лит-ры, 2005. — 504 с.
2. Стельмашук Ю. А. Методы диагностики финансового состояния и склонности предприятия к банкротству/Ю. А. Стельмашук//Экономика АПК. — 2007. — № 2. — С. 78–86.
3. Аврамчук О. А. социально-трудовые отношения в условиях реформирования АПК: вопрос и ответы/О. А. Аврамчук. — К., 2003. — 745 с.
4. Тарасенко Н. В. Экономический анализ деятельности промышленного предприятия [текст]/Н. В. Тарасенко. — К.: Алеута, 2003. — 485 с.
5. Лигоненко Л. О. Антикризисное управление предприятием: учебник/Л. О. Лигоненко. — К.: Киев. нац. торг.-экон. ун-т, 2005. — 824 с.

*Gurieva Maria Andreevna, Tyumen State Oil and Gas University,
assistant department «Economics, organization and production management» the Institute of Management and Business
Гурьева Мария Андреевна, Тюменский Государственный Нефтегазовый Университет,
ассистент кафедры «Экономика, организация и управление производством»
Института Менеджмента и Бизнеса*

Analysis of international integral indicators to measure sustainable development

Анализ международных интегральных индикаторов оценки устойчивого развития

В настоящее время разработано несколько систем индикаторов и интегральных показателей устойчивого развития, на рис. 1 отобраны разработки, представляющие наибольший интерес и научную значимость.

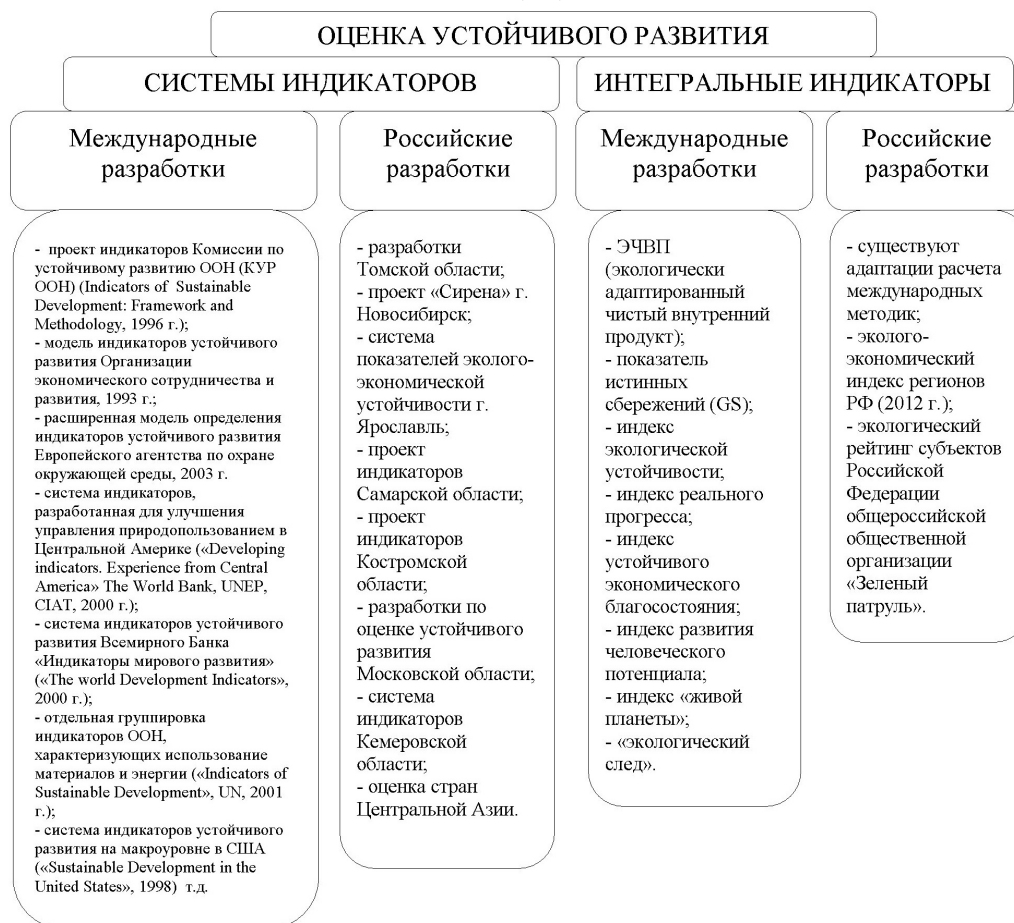


Рис. 1. Группировка индикативных систем и интегральных показателей оценки устойчивого развития

¹ Лигоненко Л. О. Антикризисное управление предприятием : учебник/Л. О. Лигоненко. - К. : Киев. нац. торг.-экон. ун-т, 2005. - 824 с.

Для используемых в мире интегральных индикаторов характерны:

- количественная оценка;
- применение на глобальном и страновом уровнях;
- расчеты для мировой экономики, крупных регионов и отдельных стран;
- приоритетность, отнесение к ключевым/базовым показателям.

В табл. 1 представлены восемь наиболее теоретически проработанных, количественно оцениваемых и распространенных интегральных индикаторов, включая их основные характеристики.

Таблица 1

Виды и характеристика интегральных индикаторов устойчивого развития¹

Индикатор	Источник	Характеристика	Интегрируемые статистические данные и компоненты	Измерение/Частота измерения
Индекс скорректированных чистых накоплений	Всемирный Банк, 1997 г.	Эколого-экономический	8 компонент	Проценты/ежегодно
Индекс развития человеческого потенциала	ПРООН, 1990 г.	Социально-экономический	3 компоненты	в долях/ежегодно
Экологически адаптированный чистый внутренний продукт	ООН 1993 г., 2000 г.	Эколого-экономический	Статистические данные в зависимости от наличия и методики расчета	Стоимостное/разовые
Индекс «живой планеты»	ВВФ, 1998 г.	Экологический	1100 компонент	Проценты/раз в два года
«Экологический след»	ВВФ, 1997 г.	Экологический	6 компонент	кв.км/ежегодно
Индекс экологической устойчивости	Йельский и Колумбийский Университет, 2001 г.	Эколого-экономический	67 компонент	стандартное отклонение 2000 г., 2001 г., 2002 г., 2005 г.
Ущерб для здоровья населения от загрязнения окружающей среды	Европейская Комиссия, 1996 г., Штутгартский университет (модель «Экосенс»), 1997 г.	Эколого-социально-экономический	Большой комплекс медицинских, экологических, метеорологических, экономических и другие данных	стоимостное (в% ВВП, ВРП)/ разовые
Индекс реального прогресса	Кобб, 1998 г.	Эколого-экономический	10 компонент	стоимостное/разовые

В силу методологических, статистических проблем и сложностей расчета общепризнанного в мире интегрального индикатора еще не существует.

Наиболее полно подход к построению интегральных показателей оценки устойчивого развития представлен в разработках КУР ООН и Всемирного Банка.

В 1993 г. отделом Секретариата ООН была предложена «System for Integrated Environmental and Economic Accounting» (система эколого-экономического учета), позволяющая учитывать экологический фактор в документах национальной статистики.

В 2000 г. Статистическое управление Департамента экономических и социальных вопросов ООН и Программы ООН по окружающей среде (ЮНЕП) представили наиболее полную методику. Новая методика во многом посвящена детализации и углублению понимания идеологии, положенной в основу первоначального методического руководства.

В основу системы заложен показатель — экологически адаптированный чистый внутренний продукт (ЭЧВП, по оценке ООН составляет 60–70% от ВВП) (Environmentally adjusted net domestic product, EDP), являющийся результатом коррекции ЧВП. Расчет ЭЧВП происходит в два этапа:

а) из чистого внутреннего продукта вычитается стоимостная оценка истощения природных ресурсов (добыча нефти, минерального сырья, вырубка лесов и пр.);

б) из полученного показателя вычитается стоимостная оценка экологического ущерба (загрязнения воздуха и воды, размещения отходов, истощения почвы, использования подземных вод):

$$EDP = (NDP - DPNA) - DGNA, \quad (1)$$

где NDP — чистый внутренний продукт;

DPNA — стоимостная оценка истощения природных ресурсов;

DGNA — стоимостная оценка экологического ущерба².

«Истинные сбережения» — это скорость накопления национальных сбережений после надлежащего учета истощения природных ресурсов и ущерба от загрязнения окружающей среды³.

Показатель «Истинные сбережения», являющийся результатом коррекции валовых внутренних сбережений, предложен Всемирным Банком. Коррекция показателя проходит следующим образом:

¹ Эколого-экономический индекс регионов РФ//Резниченко А. Я., Шварц Е. А., Постнова А. И. М.: РИА Новости, WWF, 2012 г.

² Индикаторы устойчивого развития России (эколого-экономические аспекты)./Под ред. С. Н. Бобылева, П. А. Макеенко – М.: ЦПРП, 2001. – 220 с.

³ Тарасова Н. П., Кручина Е. Б. Индексы и индикаторы устойчивого развития. Доступ через: <http://www.elibrary.ru>

находится разница между валовыми внутренними сбережениями и величиной обесценивания произведенных активов; чистые внутренние сбережения увеличиваются на размер расходов на образование и уменьшаются на величину истощения природных ресурсов и ущерба от загрязнения окружающей среды (формула 2):

$$GS = (GDS - CFC) + EDE - DPNR - DMGE, \quad (2)$$

где GDS — валовые внутренние сбережения, % от ВВП;

CFC — величина обесценивания произведенных активов, % от ВВП;

EDE — расходы на образование, % от ВВП;

DPNR — истощение природных ресурсов, % от ВВП;

DMGE — ущерб от загрязнения окружающей среды, % от ВВП².

Проведенные на основе этих методик расчеты по отдельным странам показали огромное расхождение традиционных экономических и экологически скорректированных показателей.

Индекс развития человеческого потенциала (Human Development Index) (ИРЧП), разработанный в рамках Программы Развития ООН (UNDP), отражает социальные аспекты устойчивого развития. Расчет производится на основе показателей:

— долголетие — это продолжительность предстоящей жизни при рождении (вес показателя равен 1/3);

— достигнутый уровень образования — это совокупный индекс грамотности взрослого населения (вес показателя равен 2/9);

— совокупная доля учащихся, поступивших в учебные заведения первого, второго и третьего уровней (вес показателя равен 1/9);

— уровень жизни, измеряемого на базе реального ВВП на душу населения на основе паритета покупательной способности (вес показателя равен 1/3).

В наиболее общем виде ИРЧП рассчитывается по следующей формуле 3:

$$ИРЧП = \sum_{j=1}^j \alpha_j \frac{X_j - m_j}{M_j - m_j}, \quad (3)$$

где X_j — фактическое значение показателя, описывающего j-е измерение человеческого развития;

m_j и M_j — соответственно минимальное и максимальное значения показателя, описывающего j-е измерение;

α_j — весовой коэффициент².

Для формирования показателя «Глобальный индекс живой планеты» (Living Planet Index) используются данные о состоянии популяций видов из разнообразных источников — статей в научных журналах, публикаций неправительственных организаций, ресурсов Интернета. Все данные, используемые при расчете индекса, представляют собой временные ряды размера популяции, ее плотности, численности популяции или какого-либо эквивалента численности.

Данные для каждого года получаются посредством интерполяции имеющихся данных с использованием обобщенных аддитивных моделей (для временных рядов, содержащих шесть и более точек) или в предположении постоянных темпов ежегодных изменений (для временных серий, содержащих менее шести точек). Затем для каждого года рассчитывается средняя величина изменения для всех видов; цепочка последовательных ежегодных изменений определяла многолетнюю динамику индекса. Значение индекса в 1970 г. было принято за единицу¹.

Для получения глобального индекса живой планеты, а также индексов для умеренной и тропической зон выполняется агрегирование данных в соответствии с иерархией индексов

Группой ученых из Йельского и Колумбийского университетов для Всемирного экономического форума в Давосе разработан индекс экологической устойчивости (Environmental Sustainability Index, 2001 г.). Индекс является количественной характеристикой продвижения стран мира в направлении достижения экологической устойчивости, экологического развития.

По пяти блокам выделено 76 переменных и 21 индикатор. Согласно методике экологическая устойчивость определяется по 5 крупным разделам (табл. 2).

Таблица 2

Индексы и компоненты экологической устойчивости²

Направления исследования	Компоненты
Характеристика окружающей среды	Экологически устойчивыми странами будут признаны те, где показатели воды, воздуха, почвы и экосистем имеют положительную тенденцию изменения
Сокращение экологических стрессов	Экологически устойчивыми странами будут признаны те, где уровень антропогенной нагрузки на окружающую природную среду будет иметь тенденцию к снижению
Потери общества от загрязнения окружающей среды	Экологически устойчивыми странами будут признаны те, где уровень экологического благополучия имеет тенденцию к увеличению
Социальные и институциональные потенциалы	Эффективное реагирование общественности на возникающие экологические проблемы
Возможность решать глобальные экологические проблемы путем консолидации усилий для сохранения природы	Для решения трансграничных экологических проблем необходимо активное взаимодействие между странами

Показатель «Экологический след» (The Ecological Footprint) соответствует площади биологически продуктивной территории и акватории, необходимой для производства ресурсов, потребляемых отдельными лицами, группами населения или теми или иными видами деятельности, а также для ассимиляции образующихся при этом отходов с учетом преобладающей технологии и подходов к использованию ресурсов. Эта площадь выражается в глобальных гектарах, т.е. гектарах территории или акватории, имеющей среднемировую биологическую продуктивность.

¹ WWF: Живая планета – 2010. Индекс живой планеты: технические примечания. Доступ через: <http://www.wwf.ru>

² Environmental Sustainability Index. Benchmarking National Environmental Stewardship. Доступ через: <http://www.yale.edu>

При расчете экологического следа используются коэффициенты урожайности, учитывающие различия биологической продуктивности территорий в различных странах и коэффициенты эквивалентности, учитывающие разницу в среднемировой продуктивности различных типов земель. Расчет показателя представляет собой сумму шести слагаемых:

- площадь пашни для выращивания потребляемых человеком зерновых,
- площадь пастбищ для производства продукции животноводства,
- площадь лесов для производства древесины и бумаги,
- площадь моря для производства рыбы и морепродуктов,
- территория, занятая под жилье и инфраструктуру,
- площадь лесов для поглощения выбросов CO₂.

Величину экологического следа и биоёмкости для стран мира ежегодно рассчитывает Всемирная сеть экологического следа (Global Footprint Network). Сеть приглашает национальные правительства к сотрудничеству, направленному на повышение качества данных и совершенствование методологии, используемой для формирования национальных счетов экологического следа¹.

Индекс реального прогресса и индекс устойчивого экономического благосостояния (Genuine Progress Indicators и Index of Sustainable Economic Welfare) являются попыткой создать адекватный измеритель экономического благосостояния, усовершенствовать показатель ВВП с учетом экстерналий (Genuine Progress Indicator, 1998 г.). Индекс реального прогресса отражает следующие составляющие:

- преступность и распад семей;
- домашняя и добровольная работа;
- распределение дохода;
- истощение ресурсов;
- загрязнение;
- долгосрочный экологический ущерб;
- изменение количества свободного времени;
- расходы на оборону;
- срок жизни предметов длительного пользования;
- зависимость от зарубежных капиталов.

Индекс реального прогресса предназначен для того, чтобы отразить те аспекты экономики, которые лежат вне монетарного обращения. Сделана попытка определить цену тех функций, которые поддерживают экономику, но остаются вне денежного обращения. Цена строится на затратах по замещению в случае утраты этих функций. Вместе с тем, агрегирование различных функций в единый индекс довольно противоречиво и субъективно².

Сравнительная характеристика международных интегральных индексов оценки устойчивого развития представлена в Приложении 1.

Проведенный анализ подтверждает отсутствие в настоящее время унифицированного показателя для оценки устойчивого развития, общепринятого на международном уровне. Каждый рассмотренный показатель наделен рядом преимуществ и недостатков, в связи с этим проблема создания уникального показателя для оценки устойчивого развития остается актуальной в мировом научном сообществе.

Применение интегральных международных индексов для оценки устойчивого развития сопровождается рядом проблем, основной из них является сопоставимость расчетных показателей и определение их весов.

Приложение 1

Сравнительная характеристика международных интегральных индексов оценки устойчивого развития

№ п/п	Название интегрального индекса	Условное обозначение	Основные выявленные достоинства	Основные выявленные недостатки
1	2	3	4	5
1	Экологически адаптированный чистый внутренний продукт	EDP	Позволяет провести расчет чистого внутреннего продукта, стоимостную оценку истощения природных ресурсов и экологического ущерба.	Рассматриваемый комплексный показатель не может являться универсальным показателем для оценки. Используемые показатели отражают негативные изменения в окружающей природной среде в следствии антропогенной нагрузки.
2	Индекс скорректированных чистых накоплений	GDS	Является результатом коррекции валовых внутренних сбережений, удобный расчет — все величины берутся в процентах от ВВП. Позволяет произвести расчет истощения природных ресурсов и ущерба от загрязнения окружающей среды и сравнивается с величиной ВВП.	Рассматриваемый комплексный показатель не может являться единственным показателем. Используемые показатели отражают негативные изменения в окружающей природной среде за счет антропогенной нагрузки.
3	Индекс развития человеческого потенциала	HDI	Отражает социальные аспекты устойчивого развития: долголетие, уровень образования, доля учащихся, уровень жизни.	Представленный индекс не позволяет провести комплексную оценку и показать изменения в социальной сфере, произошедшие в ходе процесса экологизации.
4	Индекс экологической устойчивости	ESI	Обширный набор показателей разбит на основные компоненты: экологическая система, сокращение экологических стрессов. Представленные индексы имеют иерархическую структуру подчиненности. Для оценки экологического направления отобрано 38 показателей.	Отсутствует четкая классификация показателей, что снижает объективность оценки и затрудняет расчет в рамках направления. Нарушена группировка показателей по классификационному признаку. Некоторые из используемых показателей носят

¹ WWF: Живая планета – 2012. Доступ через: <http://www.footprintnetwork.org>

1	2	3	4	5
			Набор показателей сгруппирован для оценки социального и институционального потенциалов по направлениям: природоохранное управление, экоэффективность, наука и технологии, чувствительность частного сектора. В методике представлены показатели для оценки уровня экологизации экономики. В рамках компонента «Возможность решать глобальные экологические проблемы путем консолидации усилий для сохранения природы» показатели сгруппированы по направлениям: участие в международных соглашениях, выбросы парниковых газов, сокращение трансграничной нагрузки на окружающую среду. Часть индикаторов (например: POLEXP, SO2EXP) может быть использована для оценки трансграничных переносов загрязнений.	субъективный характер (например, верховенство закона, гражданские и политические свободы и т. д.), представлены в несопоставимом виде и трудны в исчислениях.
5	Индекс живой планеты	LPI	Расчет основан на обширной информационной базе из различных источников о состоянии популяции видов. Анализ проводится с 1970 г.	Расчет основан на размере, плотности и численности популяций различных видов без учета причин их изменения.
6	«Экологический след»	EF	Расчет комплексного показателя основан на данных об урожайности и продуктивности земель. Позволяет сравнивать между собой все страны мира.	Показатель не пригоден для оценки уровня экологизации, отражает данные, связанные с биоемкостью изучаемых территорий.
7	Индекс реального прогресса и индекс устойчивого экономического благосостояния	GPI and ISEW	Представлен набор традиционных показателей для оценки состояния окружающей природной среды.	Представленные показатели слабо взаимосвязаны с традиционной оценкой экономического развития, несопоставимы с общемировыми показателями оценки экономического развития. Используемые показатели отражают негативные изменения в окружающей природной среде за счет антропогенной нагрузки. Агрегирование представленных показателей в единые индексы носит субъективный и противоречивый характер

Gusev Sergey Aleksandrovich, Candidate of economics sciences, Senior lecturer of the Department "Organization of transportation Haulage and Management on Transport" of Saratov State Technical University named after Yuri Gagarin
Zolotushkina Zhanna Andreevna, Post-graduate student of the Department "Organization of transportation Haulage and Management on Transport" of Saratov State Technical University named after Yuri Gagarin

Slavin Julia Andreevna, Post-graduate student of the Department "Organization of transportation Haulage and Management on Transport" of Saratov State Technical University named after Yuri Gagarin

Martynova Ekaterina Sergeevna, of student 6th year specialty "Organization of transportation and management of road transport"

Гусев Сергей Александрович, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Организация перевозок и управления на транспорте» Саратовского государственного технического университета имени Ю. А. Гагарина

Золотушкина Жанна Андреевна, аспирант кафедры «Организация перевозок и управления на транспорте» Саратовского государственного технического университета имени Ю. А. Гагарина

Славина Юлия Андреевна, аспирант кафедры «Организация перевозок и управления на транспорте» Саратовского государственного технического университета имени Ю. А. Гагарина

Мартынова Екатерина Сергеевна студентка 6 курса специальности «Организация перевозок и управления на транспорте (автомобильном)» Саратовского государственного технического университета имени Ю. А. Гагарина

Modeling in the organization and function of the urban bus transportation (for example the city of Saratov, Russia)

Моделирование в организации и контроле функционирования городских автобусных перевозок (на примере г. Саратова, РФ)

В единой транспортной системе России пассажирский автомобильный транспорт занимает ведущее место в обслуживании населения. Только автомобильным парком Министерства транспорта РФ ежедневно перевозится более 80 млн. пассажиров. Организация контроля работы на линии автобусов конкретного маршрута в условиях крупного города заключается, в первую очередь, в рацио-

нальном назначении числа работающих на маршруте автобусов, их пассажироместимости, режима и продолжительности работы автобуса на маршруте. Соблюдение графика движения также является одним из ключевых показателей качества обслуживания¹.

Пассажирские перевозки в городе Саратове осуществляются преимущественно автобусами и легковыми автомобилями-такси; причем основная их часть работает на маршрутах, которые характеризуются большими пассажиропотоками, плотной маршрутной сетью, небольшими интервалами движения, малыми расстояниями поездок пассажиров и, в связи с этим, частыми остановками для посадки-высадки пассажиров, невысокими скоростями движения, а также хорошими дорожными условиями².

Маршрутная сеть городских автобусов утверждена постановлением администрации муниципального образования «Город Саратов» от 14 февраля 2011 года № 225 «Об утверждении реестра маршрутов регулярных перевозок пассажиров и багажа автомобильным пассажирским транспортом на территории муниципального образования «Город Саратов». Протяжённость автобусных маршрутов с 2008 года сократилась к 2012 году на 130 км или на 10,9% и составляет 1052 км, что обусловлено: закрытием ряда нерентабельных маршрутов, объединением параллельно действующих и т. д., т. е. мероприятиями по оптимизации маршрутной сети. Большинство маршрутов связывают районы города с центром или проходят через центральную часть города.

Это приводит к появлению постоянных заторов — «транспортных пробок», загрязнению окружающей среды, возникновению аварийных ситуаций, а пассажиры справедливо оценивают это как общее ухудшение качества перевозок. Ситуация усугубляется наличием стоящего транспорта на остановочных пунктах пассажирского транспорта. Водители транспортных средств осуществляют парковку в зоне остановочных пунктов, препятствуя заезду (выезду) автобусов на остановки.

Структура парка пассажирских автобусов в г. Саратове приведена в табл. 1³.

Таблица 1 – Динамика изменения структуры парка городских автобусов

Класс автобуса (по отраслевой нормали ОН 025 270–66)	2007 год	2011 год
Большой	17,7%	24,6%
Малый	10,7%	40,0%
Особо малый	71,6%	35,4%
ВСЕГО:	100%	100%

Регулярность и точность движения автобусов обеспечивается:

- организацией диспетчерского управления и систематического контроля за движением каждого автобуса по маршруту;
- введением контроля и учёта за движением автобусов по каждому рейсу, как на конечных так и на промежуточных контрольных пунктах маршрута;
- использованием для контроля за движением автобуса технических средств связи;
- введением расписания движения для каждого автобуса, в котором водителю указывается не только прибытие и отправление с конечных пунктов, но и время проследования промежуточных пунктов;

• установлением для водителей строго допустимых отклонений от заданного времени по расписанию (для пригородного ± 3 мин.)⁴

Независимо от уровня развития современной системы диспетчерского контроля и попыток внедрения системы спутниковой навигации ГЛОНАСС/GPS, и по сей день одним из лучших методов контроля соответствия параметров движения общественного транспорта установленным нормативам остается сбор статистической информации в ходе выездных проверок, организуемых сотрудниками уполномоченных организаций. При этом обследование ведется преимущественно на основных пассажирообразующих точках города, главных улицах и магистралях с мощным устойчивым пассажиропотоком.



Рисунок 1 — Диаграмма распределения числа автобусов на остановочном пункте ул. Московская — ул. Астраханская по часам суток (вечерний час-пик)

¹ Блатнов М.Д. Пассажирские автомобильные перевозки - М., Транспорт, 1981 г., 198с.

² Концепции организации и развития городского пассажирского автотранспорта общего пользования в г. Саратове на 2011–2015 годы

³ Там же.

⁴ Информационный портал www.transportguide.ru

В январе 2013 года совместно с сотрудниками МКУ «Транспортное управление» администрации МО «Город Саратов» проводилось обследование работы городского пассажирского транспорта, следующего по улице Московской (в направлении Набережной Космонавтов). В ходе исследования была собрана информация о работе автобусов в утренний, обеденный и вечерний часы-пик: время прибытия на выбранный остановочный пункт, номер маршрута, государственный регистрационный номер, примерная (глазомерная) наполняемость транспортного средства. Данные обследования приведены на рисунках 1 и 2.

После сбора информация поступает в информационный центр и, с помощью специальных программных продуктов, заносится в учетный реестр. Информация внутри реестра систематизируется, и на её основе формируются модели и рекомендации по оптимизации маршрутов городского пассажирского транспорта.



Рисунок 2 — Средняя наполняемость автобусов в % по часам суток вечерний час-пик

В результате был рассчитан фактический интервал движения для каждого автобуса как время между прибытием на остановочный пункт следующих один за другим автобусов. Интервал во многом зависит от пассажирооборота и вместимости автобусов, работающих на маршруте, а также из расчёта максимального времени, необходимого на вход и выход пассажиров, на торможение и разгон автобуса.

В ходе анализа работы городского пассажирского транспорта мы получаем сведения о населении города в целом, о трудоспособном населении, о местах работы, корреспонденции перемещений пассажиров.

Эти данные необходимы для создания транспортных потоков (что является частью транспортного спроса) при помощи характеристической модели. В модели используются данные статистики каждого района исследования в качестве, как источника (причины) создания, так и цели притяжения.

В представленном ниже примере показано формирование однородных слоев, т. е. группы «источник-цель». В качестве инструмента моделирования предлагается использовать пакет VISUM, представляющий возможность анализа и планирования, а также представления результатов моделирования стратегий развития города. Появляется возможность моделирования существующих и прогнозируемых транспортных потоков, при интеграции анализа общественного транспорта, индивидуального транспорта, а также транспортного спроса с включением в модель всей улично-дорожной сети и сети маршрутов общественного транспорта, анализ и оценка потоков всевозможных видов транспорта, подготовка транспортных прогнозов на основе сценариев «что будет, если...».

Эти расчеты позволяют распределить транспортную загрузку по сети при реализации следующих этапов:

- модели создания транспортных потоков;
- определение транспортных потоков с целями их поездок и их источниками, выбор вида поездки;
- модели разделения транспортных потоков по выбору цели;
- определение транспортных потоков, выбор цели;
- модели разделения транспортных потоков по выбору транспортной системы;
- определение долей транспортных систем в общих потоках, выбор транспортной системы;
- модели распределения транспортных потоков;
- определение загруженности транспортной сети, выбор маршрута.

Список литературы:

1. Блатнов М. Д. Пассажирские автомобильные перевозки — М., Транспорт, 1981 г., 198 с.
2. Концепции организации и развития городского пассажирского автотранспорта общего пользования в г. Саратове на 2011–2015 годы
3. Информационный портал www.transportguide.ru

*Daitov Victor Victorovich, Russian State University of Tourism,
Associate Professor, Department of Economics*

*Даитов Виктор Викторович, Российский государственный университет
туризма и сервиса, доцент кафедры экономики*

Prospects of building a tourism cluster in the North Caucasus

Перспективы формирования туристского кластера на Северном Кавказе

The Caspian littoral regions of the Russian Federation have a wide range of tourist and recreational resources. Full use of these resources makes it necessary to increase the effectiveness of organizational-economic mechanism of the tourism branch. An important tendency of development is the creation of tourist and recreational clusters, allowing to focus the efforts of government agencies and businesses around the priority projects.

The modern tourist product is created with the participation of several companies. Each company is substantially different in their goals, forms of work and organizational structure. Competitive tourism product is formed only in the case of joint efforts of such companies and their spatial concentration within the tourist zones. An important task is also a solution to the problem of seasonality of demand for tourism services. The resources of tourist zones should be multifunctional.

Successful global experience shows operators that generate the maximum profitability of the projects, which include transportation companies, hotels, SPA and Wellness. General management, coordinating the work of each division can be most effective. Subject of research — the creation and development of the tourism cluster in the territory of Dagestan. Research goals — is to carry out the SWOT-analysis of the project and identification of threats, weaknesses, opportunities and strengths.

In the literature the phenomenon of spatial concentration in the production system are called «cluster.» By the definition of M. Porter's cluster — a group of geographically adjacent and interconnected companies in a particular field and are characterized by common activities, and complementary to each other. The geographical scope of the cluster can vary from one city to the country or even a number of neighboring countries.¹ A cluster is formed by a special innovative environment that promotes competitiveness of its member firms and prosperity of the region. Porter argues that the cluster can be defined as a system of interconnected companies and institutions whose significance as a whole exceeds the sum of its parts.²

A necessary condition for the formation of the cluster is the presence of sustained interaction between the companies. This interaction increases the efficiency of economic agents. A. Marshall pointed out that the grouped subjects performing common business functions, receive additional positive effects³. E. Dahmen has shown an association between the ability to develop certain sectors and progress in other sectors. J. Johanson and L.-G. Mattson found that the formation of the interactions within a cluster of companies increase their efficiency.

The research used SWOT-analysis — an analysis of strengths, weaknesses, opportunities and threats by the company or product. Strengths and weaknesses are internal factors, some of them can influence or change them. Opportunities and risks — are external factors that often can not be changed. SWOT-analysis is one of the most important diagnostic procedures and is widely used in the strategic planning process. This is an important business technology, technology assessment of the initial state, untapped resources and threats to development of the project.

In the process of creating a cluster formed close business relations are formed between creating and implementing the tourist product, as well as companies providing the infrastructure of the cluster the functioning. Russian law defines a cluster as a collection of tourist-recreational special economic zones, they are created by the decision of the Government and placed on one or more sites.

The actuality of researching the processes of formation and development of tourist and recreational clusters in Caspian region depends on collection and interaction of factors, providing both positive and negative influence on the development of tourism in the region. The results of such research are necessary to reduce the level uncertainty in decision making on complex of creation and development of tourist projects.

The creation of a tourist cluster also aims to solve important economic and social problems. The economic problems require the involvement of the national (both private and public) and foreign capital thanks to the system of benefits; the expansion of offers tourist and related services, the growth of tax revenues in budget. Social tasks involve the solution of such problems as unemployment and low living standards. Successful implementation of projects for the creation of tourist clusters allows significantly increase the role of tourism in the development of regions.

The number of international tourist arrivals was 980 million, according to preliminary data UNWTO Tourism Barometer in 2011⁴. The high tourist potential of Russia can not be fully realized due to the low competitiveness of Russian tourist product nowadays. Annually about 2 million people visit Russia while the flow of Russians traveling abroad on vacation more than 12 million.

The development of tourism on the Caspian coast must give to Russian tourists an alternative holiday in Egypt and Turkey for the most popular tendency of outbound tourism in the Russian Federation. The company "Resorts of the North Caucasus" realizes a large-scale project to create the largest ski cluster in the world since 2010. The territory of the cluster is located on the Black Sea to the Caspian Sea. The cluster consists of five mountain resorts, one of which Matlas is located in the Republic of Dagestan. Part of the Dagestan coast of the Caspian Sea is also included in the cluster. In the future, tourism product, which is created in Dagestan, will satisfy a wide range of all year-round demand for activities, attractions, events and tours. Key tourism and recreational resources of the Northern Caucasus can combine seasonal leisure activities such as summer beach or skiing or other snow activities, with the educational, cultural and historical tourism and market fairly unique offerings, aimed at different target groups of consumers. Dagestan receives about 200,000 tourists a year nowadays, but the development of the cluster is capable, to increase the flow of tourists to 2–3 million, according to experts, in 2025.

The problem of development for tourism and recreation cluster should be based on analysis of the strengths and weak points of the project and identify internal opportunities and external threats. The analysis of the strong points of the North Caucasus tourism cluster reveals that the most important of these is the presence of favorable climatic and geographical features that allows you to create year-round resort.

¹ Porter, Michael E. Competition. - M.: Publishing house «Williams», 2001.

² Porter Michael E. Location, Competition and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy/Economic Development Quarterly 14, no. 1, 2000.

³ Marshall A. Principles of Economics. - New York, McMillan Publishing Company, 1922.

⁴ www.unwto.org - World Tourism Organization Network

On the significance of the weaknesses in the first place comes the lack of qualified personnel at various levels, including professionals, ensure the safety of recreation, as well as employees, supervising the quality of customer service. Automation of jobs will help to increase the efficiency of staff and, consequently, the quality of resort guests service. The results of researching have showed that the absence of a system offering discounts and other preferential programs, including for vulnerable groups of population reducing the level of sales at the local service market.

The evaluation of environmental factors to determine the possible opportunities of the development of North Caucasus resorts, not only for the current period, but also for the future. Opportunities of the cluster development are connected primarily with the increase of interest and promotion of winter sports on the eve of the Olympics in Sochi. The active functioning of the resort will open additional opportunities for the economics or region by creating new jobs and increase tax revenues.

Unstable political, economic and social situation in the region, the low level of life cultures and solvency of the population of republic regions are the most significant threats for the development of the regional tourism cluster.

Our own SWOT-analysis of the project creation and development of mountain tourism cluster in Dagestan has allowed as to construct a matrix presented in Table 1.

Table 1 — Matrix of SWOT-analysis of the development of mountain tourism cluster in Dagestan

Strengths	Weaknesses
- The presence of favorable climatic and geographical conditions for the development of mountain tourism and other leisure activities (both winter and summer). - Knowledge of the regional market providing of tourist services. - The prospects of creation a modern tourist infrastructure in the region. - All-season activity of the object. The reducing off inter-season periods. - The high cost of transport services in the formation of outbound tourism orienting tourist flows to inner destinations. - The wide range of basic and additional services, including the unique for the region. - The introduction of the necessary characteristics in accordance with the classification system of tourist industry objects, including hotels, beaches and ski slopes (the order of the Ministry of Sport, Tourism and Youth Policy of the Russian Federation from 07.05.2010, № 461).	- The lack of qualified personnel, both linear and management. - The lack of formed brand and positive image of territory in the eyes of the Russian tourists, on which the development of the cluster. - The lack of the system of quality control services. - The low levels of security (lack of high-rescuers, skilled medical care). - The lack of targeted advertising system in the direction of promoting the resort and the services it provides. - The lack of use of IT technologies and systems of automation process of resort control. - The lack of a functioning system of discounts, bonuses and other benefit programs, including – for the most vulnerable social groups. - The lack of event measures to attract different types of visitors. - The negative impact on the ecosystem of the region.
Opportunities	Threats
- The growing demand for skiing or other snow activities in anticipation of the Winter Olympics in Sochi in 2014. - The promotion among investors and consumers of the product with the help of performing the necessary requirements in accordance with the system of classification. - The increasing of the capacity of the North Caucasus resort. - The improvement of service quality of guests. - The attracting additional funding through special programs and additional investment in expansion and modernization of infrastructure. - The improving living standards of local people. - Creating a positive image of the Republic of Dagestan and the North Caucasus in the Russian media. - Creating new jobs for the region's population. - The increase in tax revenues in local and regional budgets.	- The unstable political, economic and social situation in the region. - The high terrorist threat. - The unfavorable investment climate in the Republic of Dagestan and other North Caucasus regions. - Low living standards and solvency of the republic population. - The specific of mentality of the local population. - The increase in prices for services, including the prices for travel, hotel accommodation and other services that make it difficult a medium and long-term planning. - The inadequate of standard legal base, regulating the tourism branch.

The above SWOT-analysis leads to the general conclusion that the most of the weak points of the project will be neutralized with the due attention from government and business. For the successful development and promotion of services of mountain tourism cluster in Dagestan on the inner market one should:

- To ensure compliance of existing and newly created objects of the tourist industry to the Russian system of classification.
- To ensure the functioning of the project with the help of the modern qualified personnel through the development of educational institutions, training service and management personnel for the branch of tourism and recreation.
- To introduce a monitoring system to ensure quality of service based on international standards.
- To hold a massive PR-campaign in the Russian mass media, aimed of the target consumers of the resort.
- To increase the possibility of promotion of the tourist product through the Internet.

Creation of a tourist cluster in the mountainous and Caspian areas of Dagestan will identify the key points of positioning the territory of region and significantly enhance its competitiveness through solving simultaneously the following major economic and social objectives:

- Meeting the requirements of Russian tourists in obtaining high-quality and diverse services during a calendar year.
- The maximum extension of the target segments of consumers of the North Caucasus resorts.
- Quicker return on investment and ensuring extended reproduction.
- Achieving the optimal level of local population employment.
- The increase in tax revenue and the growth of economic development of the region.
- Improvement in standards of living of local population.
- The formation of brand and image of Dagestan as a major Russian tourist center.

*Danchenko Evgenia Aleksandrovna, Rostov State University of Economics,
postgraduate student, Department of Banking*

*Данченко Евгения Александровна, Ростовский Государственный Экономический Университет,
аспирантка кафедры «Банковское дело»*

Development of Islamic banking in the world

Развитие исламского банкинга в мире

В настоящее время исламские финансовые институты действуют более чем в 75 странах. Они сконцентрированы на Ближнем Востоке и Юго-Восточной Азии (Бахрейн и Малайзия — самые большие центры), а также в Европе и США¹.

Исламский Банкинг — банковская система, в которой все связанные сделки, действия, операции проводятся в соответствии с нормами Шариата, который, в свою очередь, позволяет банку обеспечивать себя активами и запрещает деловые отношения на принципе процентной основы².

В рабочем документе МВФ Хасан и Дриди показывают, что исламские и обычные банки имеют как специфические, так и общие виды банковских услуг.



Рис 1 Общие и специфические черты обычных и исламских банков³

Из Рисунка 1 видно, что услуги обычных банков в большинстве случаев связаны с выплатами процентов, в то время как банковские услуги исламских банков основываются на совместном финансировании и доверительном посредничестве.

В мировой практике исламский банкинг может быть организован в следующих формах:

1) «исламское окно» — создается внутри обычного коммерческого банка, который осуществляет традиционные и исламские банковские операции параллельно, однако бухгалтерский учёт ведётся отдельно по исламским продуктам.

2) «исламское отделение» — схоже с «исламским окном», при этом коммерческий банк создает отдельное исламское отделение, однако бухгалтерский учёт не ведётся раздельно.

3) «дочерняя компания» — когда коммерческий банк создает специальную дочернюю компанию по оказанию исламских финансовых услуг. При этом данная компания формулирует и реализует самостоятельную финансовую политику по исламским банковским продуктам, но в рамках общей бизнес-стратегии родительского банка.

4) «полностью исламские банки» — самостоятельные исламские банки, оказывающие полный расширенный спектр исламских финансовых услуг через собственные отделения и подразделения в соответствии с разработанной банковской политикой и стратегией⁴.

Ключевым фактором увеличения спроса на исламские финансовые продукты является рост численности мусульманского населения в мире, что хорошо прослеживается на рисунке 2⁵.

¹ Mohammed El Qorchi. Islamic Finance Gears Up//A quarterly magazine of the IMF? December 2005. V.42, № 4

² <http://islamic-finance.ru/load/1-1-0-1>

³ <http://www.atlantic-community.org/app/webroot/files/articlepdf/IslamicEconomics.pdf>

⁴ Аналитическая справка// www.rfca.kz/uploads/islfin/bizness_processy.doc

⁵ [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/IBCR_Report/\\$FILE/IBCRReport2011%28LR%29%20Final.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/IBCR_Report/$FILE/IBCRReport2011%28LR%29%20Final.pdf)

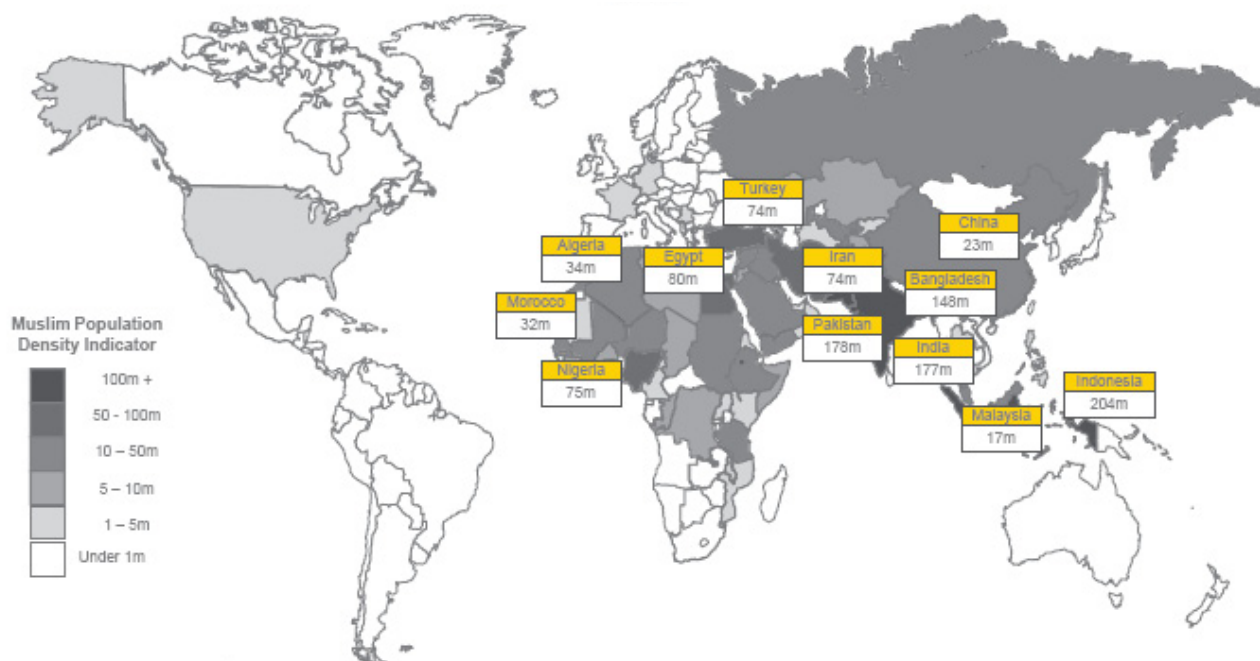


Рис. 2 Рост мусульманского населения на всей территории развивающихся рынков Ближнего Востока, Северной Африки и Азии¹

Также к причинам активного роста и развития исламских финансов можно отнести, во-вторых, финансовые продукты, предлагаемые мусульманской индустрией, являются достаточно привлекательными для инвесторов, как мусульман, так и немусульман. Клиентам, не имеющим к исламу никакого отношения, такие банки должны привлекать своими этическими нормами основанными на сочетании принципов разделения прибыли и рисков. Это стало возможным, когда в неисламских странах появились исламские банки, открытые известными западными банками для проживающих там мусульман, которые прежде не могли пользоваться необходимыми им базовыми продуктами — вкладами, платежами, ипотекой и инвестициями.

Исламские банки стремительно развиваются не только в исламских странах, но за их пределами.

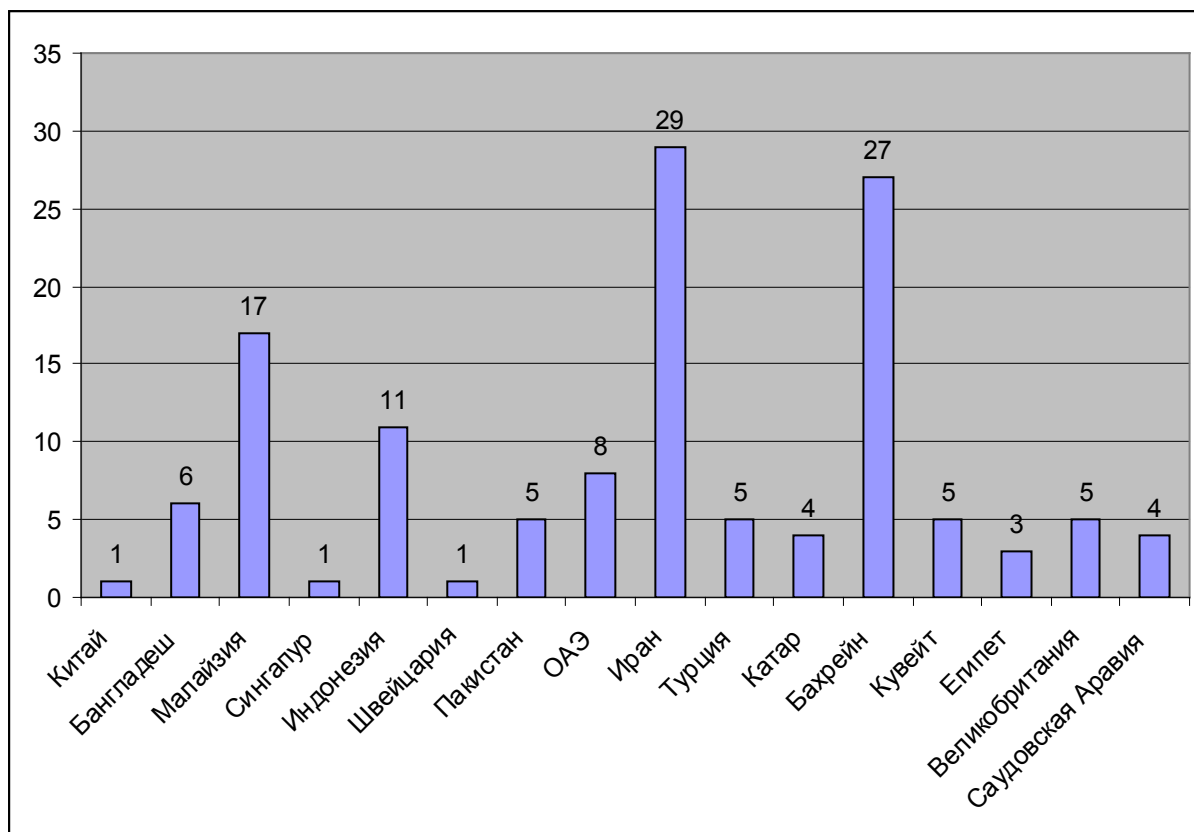


Рис 3 Количество исламских банков в мировой банковской системе (без учета стран Северной и Латинской Америки)²

¹ [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/IBCR_Report/\\$FILE/IBCRReport2011%28LR%29%20Final.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/IBCR_Report/$FILE/IBCRReport2011%28LR%29%20Final.pdf)

² Составлено автором по материалам статьи Кинеса Кизитова, Марии Симоновой «Исламское нашествие» «деловой журнал РБК» 08/2011//magazine.rbc.ru

Анализируя рисунок 3, особо стоит отметить, что Великобритания имеет 5 полноценных исламских банков. Как отмечает глава Исламского банка Великобритании, за последние семь лет количество клиентов выросло с нуля до 50 тысяч клиентов по всей стране. По его словам, недавний экономический кризис обеспечил преимущества банку, куда в этот период пришло множество клиентов — немусульман, которые видят в исламском банкинге более стабильную, безопасную и этическую альтернативу традиционному банку¹. Также стоит отметить, что Великобритания единственное немусульманское государство, которое в полной мере работает с исламскими финансами. Не смотря на то, что там проживает около 2,5 млн. мусульман (в России данный показатель — 25 млн. мусульман), по объему рынка исламских финансов Великобритания уже опередила Турцию и Бангладеш, где живут в общей сложности 207 млн. мусульман. Лондонская фондовая биржа крупнейшая в Европе по обращению исламских ценных бумаг. Также стоит отметить, что Исламский банк Великобритании (IBV) предлагает собственный шариатский план приобретения недвижимости по схеме «купля-аренда». План основан на совместном владении и сдаче в аренду: банк и клиент вместе покупают недвижимость, по мере погашения ежемесячных платежей доля клиента в объекте растет, при этом он продолжает платить банку арендную плату за долю, принадлежащую банку, пока постепенно не выплатит всю стоимость объекта и не станет единственным его владельцем².

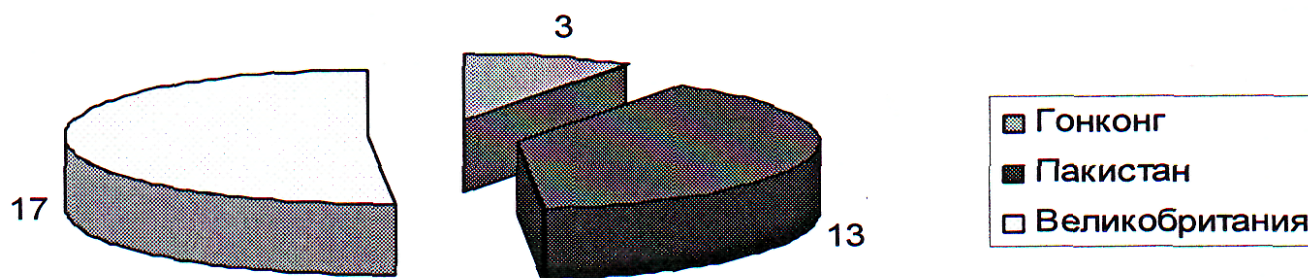


Рис. 5 Количество традиционных банков, которые имеют специализированные исламские подразделения в мировой банковской системе (без учета стран Северной и Латинской Америки)³

Несомненным лидером по количеству традиционных банков со специализированными исламскими подразделениями также является Великобритания. Данный показатель отражает заинтересованность банкиров Соединенного Королевства в развитии альтернативных видов банковских продуктов наряду с традиционными. Это способствует совершенствованию механизмов уже существующих банковских продуктов и созданию принципиально новых продуктов, что в свою очередь способствует привлечению новых клиентов, не зависимо от вероисповедания и моральных принципов. В последние годы на фоне возрастающей тенденции развития исламских финансовых продуктов на мировых финансовых рынках многие эксперты смотрят и на Россию, страну с более чем двадцатимиллионным мусульманским населением, представленным 57 национальностями, как на перспективный рынок развития исламских финансов. Интерес проявляется как со стороны иностранных, так и со стороны российских инвесторов.

Отдел экономических программ Совета муфтиев России в связи с неоднократными обращениями и поднимаемыми вопросами касательно перспектив и актуальности для российского населения исламских финансовых продуктов, в 2009 году провел социологическое исследование среди преимущественно мусульманского населения России и стран СНГ.

Одним из важных вопросов, интересовавших исследователей — готово ли население стать клиентом исламского банка. Среди причин готовности стать клиентами исламского банка 44% отметили религиозные соображения. Для этих людей другие существующие возможности инвестирования и кредитования запрещены. Еще 30% отметили наряду с религиозными причинами и другие причины, в том числе этические. Среди респондентов, не готовых стать клиентами исламского банка, главной причиной является недостаточный объем информации. Основными источниками информации о банках в целом и исламских банках, в частности, жители нашей страны получают через газеты, телевидение и Интернет. Однако, по мнению опрошенных, данные источники не дают полной информации о правилах функционирования исламских банков. В связи с этим больше половины респондентов хотели бы ознакомиться подробнее с возможностями исламского банка.

Подводя итог исследованию развития исламских банков и анализу опыта Великобритании по внедрению исламских банковских продуктов можно сказать, что исламские финансовые продукты имеют положительные перспективы развития в России. Одним из главных показателей этого — готовность населения пользоваться исламскими банковскими продуктами. Исследования показали, что население России заинтересовано в развитии альтернативных видов банковских услуг, ориентированных на клиента. Но развитие данных продуктов должно идти параллельно с процессом просвещения в сфере особенностей функционирования исламских банковских продуктов. Помимо этого, значительная доля населения будет основываться при принятии решений на репутации компании, предлагающей данный вид услуг⁴.

В последние годы в России все чаще проводятся конференции и круглые столы, посвященные изучению исламских финансов и банкинга в частности. Ведущие ученые, изучающие данное направление, и предприниматели активно обсуждают вопрос о перспективах развития исламских банковских услуг в России. По их мнению, в первую очередь, их клиентами должны стать мусульмане России, для которых откроются новые возможности для развития предпринимательской деятельности и улучшения жизненного уровня. Также исламские банковские продукты, направлены на расширение и совершенствование качества услуг традиционных банков России (как это сделано, например, в Великобритании). Так в нашей стране были созданы исламский инвестиционный фонд и исламское подразделение банка Экспресс в Дагестане. Впервые в России тем, кто старается жить, соблюдая нормы Ислама, Банк «ЭКСПРЕСС» предлагает Специальные карты категории Visa Electron, MasterCard Mass и MasterCard Gold. Особенность «Специальных» карт в том, что проценты на хранимые денежные средства начисляться не будут. То есть для ее владельца, карта это просто

¹ <http://www.islamnews.ru/news-110551.html>

² www.islamnews.ru/news-15611.html

³ Составлено автором по материалам статьи Кинеса Кизитова, Марии Симоновой «Исламское нашествие» «деловой журнал РБК» 08/2011// magazine.rbc.ru

⁴ <http://www.muslimeco.ru/opubl/56/>

удобный и безопасный способ хранения денег¹. Исламское подразделение банка Экспресс, к сожалению, не может оказывать весь спектр исламских банковских услуг, в связи с отсутствием нормативно-правовой базы, регулирующей отношения между банком и клиентом в сфере исламских финансов.

Рассматривая внедрение исламских банковских услуг, как способ расширения и повышения качества банковских услуг банка, можно выделить следующие перспективы:

1. банк привлекает новых клиентов, желающих в современном мире не отступать от своих моральных и религиозных принципов, но полноценно пользоваться банковскими услугами, которые являются для них единственным, оказывающим подобные услуги;
2. банк привлекает дешевые средства для инвестирования в реальный сектор экономики, разделяя при этом риски убытков со своими вкладчиками;
3. банк развивает партнерские отношения с различными исламскими финансовыми институтами и открывает перспективу привлечения новых инвесторов;
4. банк становится финансовым посредником между сектором исламских финансов и реального сектора экономики России;
5. банк привлекает исламские финансовые институты, как потенциальных инвесторов (капитал, накопленный в странах Ближнего Востока и Северной Африки, является дешевым ресурсом для любого банка).

На сегодняшний день можно выделить ряд препятствий по внедрению исламских банковских услуг в банковскую систему России:

1. несовершенство нормативно-правовой базы РФ;
2. отсутствие специалистов, имеющих навыки в работе со специфическими исламскими банковскими услугами;

Многие акцентируют внимание, что экономическое сообщество специально препятствует развитию исламского банкинга в России опасаясь, что традиционные банки могут не выдержать конкуренции с исламскими, которые финансово устойчивее обычных банков и высоко ценят этические нормы в работе с клиентами.

Однако нельзя игнорировать широкую возможность, которые откроют исламские банки российской банковской системе. Во-первых, открытие исламских банков на территории РФ поспособствует вовлечению в сектор банковских услуг определенный слой населения, желающих в современном мире не уступать от своих моральных и религиозных принципов, но полноценно пользоваться обычными банковскими услугами. Во-вторых, банки получают возможность привлекать дешевые средства для инвестирования в реальный сектор экономики, разделяя при этом риски убытков со своими вкладчиками. В-третьих, банковская система станет финансовым посредником между сектором исламских финансов и реального сектора экономики России.

Перенимая опыт стран Европы и США, Россия имеет огромные перспективы внедрения исламских банков и активное их использование для развития не только банковской системы, но и экономики в целом.

Список литературы:

1. <http://www.muslimeco.ru/opubl/56/>
2. <http://www.islamnews.ru/>
3. Islamic capital market^ fact finding report Report of the Islamic capital market task force of the international organization of securities commissions. — June, 2004. — P.22//www.iosco.org
4. Mohammed El Qorchi. Islamic Finance Gears Up//A quarterly magazine of the IMF? December 2005. V.42, № 4
5. Аналитическая справка//www.rfca.kz/uploads/islfin/bizness_processy.doc
6. Ислам в Северной Америке и Европе/Аналитическая группа ИРЦ «ПАРТНЕРСТВО», 2005.
7. Исламские финансы в современном мире: экономические и правовые аспекты/под ред. Р. И. Беккина. — М.: Ummah, 2004
8. О развитии системы микрофинансирования в Российской Федерации//Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ, № 20 (337), 2007

*Derun Ivan Anatolievich, Taras Shevchenko National University
of Kyiv postgraduate student, Department of Accounting and Auditing*

*Дерун Иван Анатольевич, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко,
аспирант кафедры учета и аудита*

Fixed asset accounting software selection for industrial enterprises

Выбор программного обеспечения для ведения учета долгосрочных активов на промышленных предприятиях

Introduction

At the present stage of the economic development on a micro level the senior managers need to analyze large amounts of information about financial and operational activities in order to take important administrative decisions. It can be quite challenging to do so in the current context of uncertainty and risk. That is why a necessity of computer application arises, which gives us an opportunity to create software to maintain accounting records and document control, automated economic analysis of operational activities decreasing a processing time and minimizing enterprise's expenses.

Regardless of a modern knowledge economy development and sustainable growth of a share of intangible assets, the tangible fixed assets continue to command a large part in the structure of total company's assets, especially in the heavy industry of developing countries. It is rather difficult to keep accounting of the tangible long-term assets, if their allocation constantly changes and their amount on the enterprise is countless. The efficient software should be used to increase the quality of information about fixed assets and to immediately transition of information for the management. With this purpose it is necessary to choose the software which will enable an enterprise to effectively maintain accounting for fixed assets.

Many scientific papers are dedicated to accounting software selection methods (Andersen and Chen 1997; Gamblin and Siegil 1997; Jonson 2003; Carpenter et al. 2005; Ivanchevich et al. 2007). All these approaches are acceptable for highly developed countries. But when we speak

¹ http://professional.ru/Link/Away/?link=http%3A//islam-banking.ru/special_cards.php

about developing countries a large number of factors which may have an influence when selecting fixed asset accounting software are to be taken into consideration.

The study

A proposed methodological approach is made up of two stages: 1) preliminary selection list of software products which may be used for accounting of tangible non-current assets; 2) selection of several acceptable computer programs and carrying out of expert estimates for selection of the most suitable fixed asset accounting software.

An initial stage for fixed asset accounting software selection is the most important step, on which the further screening of the program depends, especially under conditions of existence of a great number of suppliers and program packages for accounting of non-current assets. For such a situation it is proposed to determine the selection criteria as follows:

- a) accounting software compatibility with Windows (XP, 7, 8) or LINUX operating systems, depending on the company's personal preferences;
- b) functionality of different modules independently of the general ledger database;
- c) availability of information about software and their vendors (Carpenter et al. 2005).

Such criteria enable us to drastically curtail the number of ambiguous product packages offered on the developing markets (this applies especially to Ukraine).

At the second stage, after several most suitable fixed asset accounting software have been selected, it is proposed to estimate them by carrying out expert ratings according to certain criteria which are the most important for an every enterprise. In particular, for industrial enterprises that produce concrete products we propose to conduct evaluation based on three groups of factors as follows:

- a) functional factors;
- b) expendable factors;
- c) information about a manufactures.

Producers of concrete products have a wide range of fixed assets that is why their accounting records have a large weight. A corresponding fixed asset accounting software should be capable to swiftly process the mass data to provide stakeholders with immediate and accurate financial information about non-current assets. Moreover, it should be mentioned that such enterprises usually have affiliates and this complicates a working process by constant changes of corresponding assets location (such as vehicles, cranes, equipment, implements etc.), which are difficult to trace. It would be rational for such software to have specifications for tracking of those assets and perspective financial analysis of future investment projects.

Expendable factors also play sufficiently great role in the process of selection and implementation of software package. In particular, expenses for purchase of a corresponding computer program are one of the most crucial factors. The annual (monthly) operational service costs for such accounting software, staff training and the product update costs also play a significant role.

Not least important group of factors is information about a software vendors: information about its products, financial position of a vendor, its length on the market, availability of 24/7 on-line customer support should any technical issue concerning application of accounting programs arise, possibility of further service maintenance etc (Ivanchevich et al. 2007).

Each group of factors should be divided into characteristics given in the Table 1.

Table 1. Total characteristics, according to which the fixed asset accounting software for accounting is being selected

Characteristics	Description
Functional factors	
Flexible reporting on tangible non-current assets	Possibility to make reports not only according to the forms approved by the government, but also internal reports for the company's management. Possibility to form statistical reports concerning fixed assets.
Data export/import	Possibility to transfer data about fixed assets from the other computer programs. Compatibility with the other program products.
Leasing/purchasing operations	Possibility of financial calculations concerning decisions about profitability of purchasing or financial leasing of tangible non-current assets.
Upgradeability (flexibility)	Possibility to upgrade software by adding new modules or increasing program functionality.
Bar code compatibility	Availability to use scanners for bar codes with inventory numbers of the items of tangible non-current assets to maintain inventory registers.
Access	Possibility of access sharing to the information about fixed assets using personified passwords.
On-line regime	Possibility to operate the software in the Internet and possibility to process data in the real-time.
Parallel accounting	Possibility of parallel accounting according to IFRS (GAAP US) and the National Ukrainian Norms (Standards) of Accounting.
Expendable factors	
Expenses for purchasing	Purchase cost; duty; indirect taxes that are not subject to compensation by the country; other costs, directly related to purchase of software and its proper upgrading for the further application.
Expenses for training	Costs for trainings of the personnel responsible for keeping accounting of fixed assets using the purchased software.
Expenses for upgrade	Expenses for additional number of the corresponding software modules for accounting of fixed assets or latest software updates etc.
Monthly (annual) operational maintenance costs	Service costs.
Vendor information	
Length on the market	A minimum of 3-year market life for a vendor of fixed asset accounting software in a relevant market sector
Possibility of on-line customer support	An Internet-based technical support for customer's enterprise should any technical issue or questions, related to the program operation. Availability of a step-by-step on-line instruction on how to use the program.
Financial position	Availability of information about the financial position, income and expenditures of the software vendor (including its image) for potential clients.
Affiliates	Availability of the supplier's affiliate companies in the region where the client-enterprises, which purchase software for accounting of fixed assets.

It is proposed to estimate each characteristic by multiplying total points (under 0–10 point scale) and weight (from 1 to 3), that adds materiality to a particular characteristic. Thus, a total value of each selected software package for fixed asset accounting will be calculated according to the formula as follows:

$$X_i = \sum_{a=1}^n w_a x_a + \sum_{b=1}^m w_b x_b + \sum_{c=1}^p w_c x_c, \text{ where} \quad (1)$$

X_i – a general value of the i-software package; w_a, w_b, w_c – weights of the a-characteristic of the functional factor group, weights of the b-characteristic of the expendable factor group; weights of the c-characteristic of the informative factors concerning the vendor's data respectively; x_a, x_b, x_c – total points of the a-characteristic of the functional factor group, total points of the b-characteristic of the expendable factor group, the total points of the c-characteristic of the informative factors concerning the vendor's data respectively; n, m, p – the number of functional factor characteristics, expendable factor characteristics and the vendor's data factor characteristics respectively.

For more efficient selection of necessary software package for fixed asset accounting it is also proposed to introduce a minimum threshold S_p , which will enable to reduce the number of selected products. After that the costs per an assessment item should be calculated. This figure is calculated according to the formula as follows:

$$Y_i = \frac{X_i}{C_i}, \text{ where} \quad (2)$$

X_i – the general value of the i-software package; C_i – the general costs for the purchase of the i-software package.

Thus, taking into consideration different levels of the figures calculated (S_p, Y_i), as well as financial capabilities of the company and its business strategy managers can choose the software by means of S_i maximization and Y_i minimization.

Conclusion

As can be seen from the above the offered method of screening necessary software for fixed asset accounting is made up of two phases: the initial phase, featuring a preliminary selection, and the further phase, where based on expert analysis the necessary computer program is selected.

The main advantages of such approach include simplicity of its application and flexibility, because an enterprise can determine its own characteristics and add additional groups of factors, which may be significant for a particular sector of economy. However, it should be also mentioned that such approach can not be taken by any enterprise as a panacea in its strategy of accounting software implementation, as the process of software selection is influenced by a number of factors, which it is difficult to estimate, such as the risks and profitability of alternative software packages.

References:

1. Anderson, Evan E., Y.M. Chen. "Microcomputer software evaluation: an econometric model." Decision Support Systems, Volume 19, Number 2, 1997, pp. 75–92.
2. Carpenter, Charles G., L. C. Le Blanc and G.S. Robson. "Fixed asset accounting software evaluating: a structured methodology for the mid-market firm." The Review of Business Information Systems, Volume 9, Number 3, 2005, pp. 55–68.
3. Gamblin, Antony J., J.G. Siegel. "Software foe accountants." The National Public Accountant, June, 1997, pp. 12–17.
4. Ivanchevich, Susan H., D.M. Ivanchevich, F. Elikai. "Accounting software selection and satisfaction: a comparative analysis of vendor and user perception." The Review of Business Information Systems, Volume 11, Number 3, 2007, pp. 43–52.
5. Johnston, Randolph P. "A strategy for finding the right accounting software." Journal of Accountancy, Volume 196, Number 3, 2003, pp. 39–46.

Durakova Anna Sergeyevna FGBOU VPO Stavropol State Agrarian University Assistant Professor of accounting management accounting

Дуракова Анна Сергеевна, ФГБОУ ВПО Ставропольский государственный аграрный университет, ассистент кафедры бухгалтерского управленческого учета

Prepaid expenses — problems and accounting skills for RAS and IFRS

Расходы будущих периодов — проблемы квалификации и учета в целях РСБУ и МСФО

В современных условиях развивающихся рыночных отношений в нашей стране организация стала юридически и экономически самостоятельной. При этом необходимым процессом предприятия является организационная деятельность, которая обеспечивает функционирование всего предприятия в соответствии с его целями и задачами.

Любая деятельность предприятия направлена на получение прибыли. При этом необходимо правильно оценить и отразить все полученные доходы и произведенные расходы, не только для целей бухгалтерского учета, но управленческого. Это необходимо для принятия правильных управленческих решений руководителями организации. Правильный и своевременный учет расходов будущих периодов играет не мало важную роль в управленческом учете. Действующие нормативные документы содержат недостаточно информации по отражению в отчетности расходов будущих периодов. Иногда невозможно однозначно решить, в какой раздел баланса включать названные расходы. Бухгалтер вынужден действовать на свой страх и риск, то есть руководствоваться своим профессиональным суждением. Аудитор по тому же вопросу может иметь иное профессиональное суждение. В итоге организация получает претензии по поводу неправильно сформированной отчетности. Попробуем подойти к этой категории расходов с точки зрения экономического смысла и законодательства.

В пункте 65 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ (в ред. от 24.12.2010 N 186 н) было указано, что затраты, произведенные организацией в отчетном периоде, но относящиеся к следующим, отражаются как расходы

будущих периодов. Однако приказом Минфина России от 24 декабря 2010 г. № 186 н данная трактовка была изменена. И теперь пункт 65 Положения требует отражать подобные расходы в балансе организации в соответствии с условиями признания активов, установленными нормативными правовыми актами по бухгалтеру.

Данное изменение связано с тем, чтобы подвести российский бухгалтерский учет под правила, применяемые в МСФО, где понятие «расходы будущих периодов» отсутствует.

В настоящее время в отношении порядка учета РБП в российском учете действуют следующие нормативные документы:

— приказ Минфина от 31 октября 2000 г. № 94 н «Об утверждении плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению», п. 65;

— положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007, утверждено приказом Минфина РФ от 27 декабря 2007 г. № 153 н), п. 39;

— положение по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений» (ПБУ 19/02, утверждено приказом Минфина РФ от 10 декабря 2002 г. № 126 н), п. 22;

— положение по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам» (ПБУ 15/2008), п. 8;

— письмо Минфина от 12 января 2012 г. № 07-02-06/5.

Таким образом, вступающие в силу с 2011 г. изменения, с одной стороны, ограничили перечень объектов, которые могут быть включены в состав РБП, а с другой — изменили порядок их отражения в российской отчетности:

— расходы квалифицируются как расходы будущих периодов только в случаях, прямо указанных в нормативных актах;

— расходы будущих периодов, прямо не указанные в нормативных актах и отвечающие критериям признания актива, отражаются в учете и отчетности по правилам, установленным для соответствующего вида актива (НАО, авансы, запасы и др.);

— расходы, прямо не указанные в нормативных актах и не отвечающие критериям признания актива, должны быть ретроспективно списаны на финансовый результат.

В международной практике бухгалтерского учета расходы, произведенные организацией, можно условно разделить на две категории:

— расходы текущего периода,

— расходы, связанные с использованием ресурсов организации для создания или приобретения внеоборотных активов: основных средств, нематериальных активов, долгосрочных финансовых активов, т. е. затраты, которые подлежат капитализации и отражению в качестве актива на балансе, а не в качестве расхода текущего периода в отчете о прибылях и убытках. Все остальные расходы будущих периодов относятся к авансам и предоплате.

В российской практике часто к расходам будущих периодов относят сумму арендной платы, уплачиваемой заранее в начале периода использования. Согласно принципу начисления, расходы признаются в том отчетном периоде, в котором они имели место, независимо от времени фактической выплаты денежных средств, т. е. когда услуга была получена. Арендная плата, уплаченная заранее, является для целей МСФО не чем иным, как авансом, так как услуга еще не оказана.

По правилам российского бухгалтерского учета бухгалтерские программы и иное программное обеспечение неправомерно отражать в составе нематериальных активов, так как у организации отсутствуют исключительные права на данные продукты, что прямо указано в п. 26 ПБУ 14/2007. В связи с чем, бухгалтерам остается только одна возможность — отразить данные расходы в составе расходов будущих периодов.

С точки зрения МСФО, IAS 38 позволяет признавать затраты на программное обеспечение в качестве нематериальных активов при соблюдении требований, установленных в п. 8–17 IAS 38, а именно: наличие контроля, идентифицируемости и будущих экономических выгод.

Наличие расхождений в нормативном регулировании признания нематериальных активов является еще одной причиной расхождений отражения расходов будущих периодов в МСФО и РСБУ.

Еще одним типичным отличием может быть порядок отражения приобретения лицензий. В российском бухгалтерском учете существует возможность одновременно списать на затраты сумму расходов на приобретение лицензий, но только в том случае, если эта сумма небольшая. В том случае, если затраты на приобретение лицензий составляют существенные суммы, такие затраты подлежат отражению на счете расходов будущих периодов.

Расходы на лицензии, предстоящие отпуска и страховые выплаты — такие расходы при получении организацией доходов по своей сути являются текущими. Изменения внесли ясность в формирование бухгалтерской прибыли (убытка). На практике многие расходы относились на счет 97, дабы сблизить бухгалтерский и налоговый учет.

Все тот же IAS 38 позволяет подобные затраты признавать в качестве нематериального актива. Кроме того, в соответствии со ст. 138 ГК РФ исключительное право на результаты интеллектуальной деятельности возникает только в случаях, предусмотренных ГК РФ и другими законами, круг которых весьма ограничен.

Если нематериальные ресурсы, имеющиеся у компании, не подлежат правовой охране, говорить о наличии исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности нельзя.

При трансформации отчетности зачастую бывает недостаточно идентифицировать основные отличия в учете расходов будущих периодов в МСФО и РСБУ, обозначенные выше. На практике, возникают спорные, неоднозначные ситуации, при которых стоит дилемма — капитализировать расходы в составе нематериальных расходов или основных средств, либо одновременно списать на расходы текущего периода.

Нормативные акты по бухгалтерскому учету требуют при составлении бухгалтерского баланса подразделять активы на внеоборотные и оборотные. Пункт 19 ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» содержит общий критерий дифференциации — срок погашения (обращения) до и выше 12 месяцев. Это правило не согласуется со следующим пунктом 20 того же ПБУ, где перечислен состав показателей бухгалтерского баланса, согласно которому расходы будущих периодов однозначно относятся к оборотным активам.

Расходы будущих периодов отражаются в составе оборотных либо внеоборотных активов в зависимости от предполагаемого момента получения дохода — 12 месяцев и менее, либо более 12 месяцев или продолжительности обычного производственного цикла. Если момент предполагаемого получения дохода четко не определяется, то следует тщательно проверить, относится ли расходы действительно к будущим периодам, и только при уверенности в этом, отражать в составе оборотных активов. Организации следует стремиться по возможности не формировать статью «Расходы будущих периодов», а обозначать перспективные затраты в бухгалтерском балансе более конкретными статьями активов, такими как «Нематериальные активы», «Затраты на исследования и разработки», «Затраты на освоение природных ресурсов», «Затраты на освоение новых производств», «Дебиторская задолженность

в форме выданных авансов», «Затраты в незавершенном производстве» и т. п. Ситуация, когда определить вид актива затруднительно, свидетельствует о том, что неопределённые затраты следует относить на расходы текущего периода.

На счете 97 некоторые затраты остаются. Вот их перечень:

- расходы, понесенные в связи с предстоящими работами по договорам строительного подряда (п. 16 ПБУ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда»);
- права на использование НМА, при оплате за предоставленное право использования результатов интеллектуальной деятельности или средств индивидуализации, производимые в виде фиксированного разового платежа (п. 39 ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов»);
- дополнительные расходы по займам и кредитам (п. 8 ПБУ 15/2008 «Учет расходов по займам и кредитам»); начисленные проценты на вексельную сумму (п. 15 ПБУ 15/2008);
- начисленные проценты и (или) дисконт по облигации (п. 16 ПБУ 15/2008).

По поводу второго пункта отдельно стоит отметить, что если срок действия договора не может быть определен, то и отнести к РБП данное лицензионное соглашение невозможно. Напомним, что определение сроков по данному виду обязательств считается с учетом пункта 4 статьи 1235 ГК РФ.

Таким образом, отличия в отражении РБП в отчетности по МСФО и РСБУ влекут за собой корректировки не только по балансовым статьям, а именно дебиторская задолженность, расходы будущих периодов, но и несут в себе налоговые последствия.

Изменения российского законодательства в учете расходов будущих периодов направлены на устранение возможных искажений бухгалтерской отчетности и усовершенствование бухгалтерского учета. Появляется необходимость внести изменения в учетную политику организации по учету расходов будущих периодов. Следует отметить, что вновь введенные правила учета РБП не требуют обнулять счет 97 «Расходы будущих периодов» и реклассифицировать все суммы на соответствующие счета активов. Понесенные затраты можно продолжать учитывать на счете 97 «Расходы будущих периодов». Однако в этом случае необходимо обеспечить возможность их идентификации для целей корректного отражения в отчетности: открыть дополнительные субсчета либо сформировать соответствующую структуру на аналитическом уровне.

В настоящее время происходит конвергенция российских стандартов бухгалтерского учета с международными стандартами, поэтому практика отражения расходов будущих периодов по МСФО может быть применена и в российском учете.

Список литературы:

1. Российская Федерация. Законы. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. III от 26.11.2001 г. № 146-ФЗ (в ред. от 30.12.2012)//Консультант Плюс. <http://www.consultant.ru/>
2. Российская Федерация. Законы. О бухгалтерском учете. Утв. приказом Минфина РФ от 06.12.2011 N 402-ФЗ//Консультант Плюс. <http://www.consultant.ru/>
3. Российская Федерация. Министерство финансов. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации: Утв. Приказом Минфина России от 29 июля 1998 г. № 34 н. (в редакции Приказа Минфина Российской Федерации от 24.12.2010 N 186 н)//Консультант Плюс. <http://www.consultant.ru/>
4. Манжосова И. Б. Инструменты технологической модернизации экономики России/И. Б. Манжосова, Е. В. Пустовалова//Кант. — ООО «Издательство СТАВРОЛИТ», 2011.-№ 3. — С. 27–29
5. Селиванов, А. О. Затраты на производство./А. О. Селиванов//Управленческий учет. — 2009.-№ 3 (32) — с. 19–21
6. Управленческий учет в различных отраслях: теория и практика: монография/Е. И. Костюкова, А. Н. Бобрышев, В. С. Яковенко, М. Н. Ветрова, С. В. Гришанова, И. Б. Манжосова, О. В. Ельчанинова. — Ставрополь: СевКавГТУ, 2009. — 305 с.
7. Федорова А. В. Различия в отражении расходов будущих периодов в отчетности по МСФО и РСБУ/А. В. Федорова//Финансовая газета (международный еженедельник) — 2011.- 15–18 с.
8. Ходарев, А. П. Управленческий учет./Под редакцией А. П. Ходарев — Москва. «Филин», 2008.- 428 с.
9. Чубко М. С., Куленко А. В. Расходы будущих периодов — квалификация для целей МСФО/М. С. Чубко, А. В. Куленко//Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты — М.: Инфра-М, 2012.- № 5. — С. 118–121.
10. Шеремет, А. Д., Сайфулин, Р. С. Управленческий учет./Под редакцией А. Д. Шеремет. — М.: Инфра-М, 2009. — 427 с.

*Dyukina Tatiana Olegovna, St. Petersburg State University
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

*Дюкина Татьяна Олеговна, Санкт-Петербургский государственный университет,
кандидат экономических наук, доцент*

State department of health

Государственное управление в здравоохранении

At present, one of the important problems is to improve governance in the health sector. The need to improve governance in the health consequence of the need to ensure the implementation of government policy, which is aimed at the efficient use of natural, human, material and information resources, to guarantee the rights and liberties. In addition, the current socio-economic conditions, a new understanding of the role of health as a major priority of the individual and mankind as a whole, determining the possibility to implement for each of its individual and social aspirations and provides a basis for further socio-economic development of the country and its regions, guarantee normal life of the present and future generations.

Today, however, the health of the population in the Russian Federation is only concern.

It is no coincidence the main task of the state in the field of Health is to protect the health of citizens. According to the Federal Law “On the basis of the health of citizens in the Russian Federation» № 323-FZ of 21.11.2011, under the protection of the health of citizens implies a system of political, economic, legal, social, scientific, health, including sanitary and epidemiological (preventive), the character, is implemented by the government of the Russian Federation, bodies of state power of subjects of the Russian Federation, local self-government institutions,

officials and other persons, citizens, in order to prevent disease, preserving and strengthening the physical and mental health of everyone, keep it long and active life, providing him medical care¹.

In accordance with the Law "On the basis of health protection in the Russian Federation," the basic principles of health are the rights of citizens in the field of occupational health and safety related to these rights of state guarantees, the primacy of the patient in health care, the priority of children's health; social security of citizens in the event of loss of health, responsibility of state and local governments, officials of organizations to ensure the rights of citizens in health care, the availability and quality of health care; inadmissibility denied health care; prevention priority in health, compliance confidentiality.

In the health care system of the country consists of state, municipal and private treatment and prevention, research, and educational medical institutions, pharmaceutical, retail and other organizations, the State Sanitary and Epidemiological Surveillance. Government authority in the area of health protection is the Ministry of Health and Social Development of the Russian Federation, the ministries of health of Russian regions.

In health care, the Ministry of Health and Social Development of the Russian Federation carries out functions of public policies and legal regulations on the organization of preventive medicine and health care, pharmaceutical, operations, quality, effectiveness and safety of medicines, sanitary and epidemiological welfare.

Important role in the organization of management in the health sector to play Federal agencies, and services. The jurisdiction of the Federal Agency for Healthcare and Social Development, in particular, include: medical and prosthetic and orthopedic care, the organization of forensic and forensic examinations, rehabilitation services, and maintenance of registers and registers in healthcare. Federal Medical and Biological Agency provides health security of employees in selected industries with dangerous working conditions.

Control and supervision of health by the Federal Service on Surveillance in Healthcare and Social Development. Among its features include: state sanitary and epidemiological supervision over observance of sanitary legislation, sanitary-quarantine control at checkpoints at the border of the Russian Federation.

Every year the importance of protecting the health of citizens, as changes in health status are closely related to changes in other spheres of society and manifested through a complex system of interdependencies of various factors that affect the life of society. The trends of these relationships, and their causal relationships are not just diverse and complex, but also to some extent interdependent and adjustable.

Causal relationships in health do not act at different stages of history as a once and for all data and fixed, they are historical, that is, there are, are modified, transformed, evolve. As a consequence, government regulation and the impact on the various components of health manifested with varying degrees of intensity and in different directions.

Qualitative and quantitative measures of state regulation in the field of health, on the one hand, determined by climatic conditions, social infrastructure, social economy, on the other hand, the level of education, value orientations and norms of human consumption. The analysis of the effectiveness of state regulation in the field of health should be at the macro, meso and micro levels, and take into account many factors. Among them, an important role belongs to the effectiveness of arrangements for public administration, especially at the regional level. Specific management solutions can significantly lower or raise the possibility health care, more or less fully take into account the level of the current state of health, so now need to improve the efficiency of the government in health care is increasingly recognized authority.

Government in the field of Health acts as a set of organized structures and management relationships between them, which allows for the implementation of management actions between individuals, social groups and communities, political, economic and other institutions of society.

The basis of the effectiveness of public administration in the field of health is the concept of self-determinants of health care, as well as knowledge of the law and the principles of its functioning and change. According to one of synergistic patterns fluctuations and random elements play a major role only in the critical state of the system. In this state, the system becomes unstable, and there is uncertainty as to further the state of the system: either it will become chaotic, or move to a new, higher level of order, that is, at the bifurcation, and in the intervals between bifurcations dominate deterministic factors. Therefore, during periods of growth or decline, stable development of society and the long-term trends appear, and therefore, based on the principles of functioning of health care, it is possible to some extent to predict its response to the impact of external factors on the part of state authorities, as well as improve the quality of management decisions.

Consider the principles of functioning of health care and the impact of government in health care based on the analysis of the health and disease of the population of Russia from 2000 to 2010. This analysis is carried out by us on the basis of official statistics, on the site of Rosstat². Were selected for analysis the most important, in our view, the indicators, most vividly health status and morbidity in modern Russia.

Analysis of changes in the overall incidence of all diseases (patients with the diagnosis set for the first time) of the Russian population during the study period showed a rising trend in the incidence. For the period 2000–2010. the level of overall morbidity all diseases increased by 4.8%.

Indicator of the general incidence of all disease states increase during the period analyzed by 6.6%, from 731 to 779.6 patients with the diagnosis set for the first time, a thousand people.

Analysis of the structure of general morbidity in 2010 revealed that in the first place it is still occupied by respiratory diseases. This class of diseases is 41.53% of the primary disease.

In second place in the structure of morbidity are injury, poisoning and certain other consequences of external causes, constituting 11.75% of all diseases. The level of the indicator is high and has a negative increasing trend over the period 2000–2010 years.

Third place in the structure of morbidity in 2010, share the indicators of the incidence of diseases of the skin and subcutaneous tissue (6.18%), with indicators of the incidence of diseases of the genitourinary system (6.14%).

During the study period in the morbidity structure changed significantly: while the share of respiratory diseases (1.89%), certain infectious and parasitic diseases (1.86%), increased proportion of cardiovascular diseases (1.02%), diseases of the genitourinary system (1.00%), complications of pregnancy, childbirth and the postpartum period (0.63%), diseases of the ear and mastoid process (0.47%).

Been an increase in the overall incidence rate for most classes of diseases, with the most aggressive — by class of diseases "complications of pregnancy, childbirth and the postpartum period" (from 529 to 769 women in 10 000 women aged 15 to 49 years), diseases of the genitourinary system (with 376 to 479 people per 10 000 population), diseases of the circulatory system (from 171 to 261 per 10 000 population). It is impossible not to note the gradual, steady increase in overall morbidity for tumors, congenital anomalies (malformations), deformations and chromosomal abnormalities.

The number of people living with HIV (human immunodeficiency virus) dramatically increases rapidly: the growth rate of incidence of disease caused by HIV, established for the first time, in 2010, to a level of 2005 was 73.9%, and in 2010 there were 372.9 thousand. persons affected by HIV, accounting for 260.9 people in 100 thousand people.

¹ Federal Law "On the basis of health protection in the Russian Federation» № 323-FZ of 21.11.2011.

² Regions of Russia. Socio-economic indicators. 2011. Stat. Sat [Electronic resource]/Statistics. -

Despite the fact that the number of patients with alcoholism and alcoholic psychosis, registered in the hospitals during the study period was reduced by 11.7%, the level of the indicator is high and amounts to 2010 1366.6 patients per 100 thousand of population.

The incidence of drug abuse population is also at a high level. So, in 2010, taken on clinical examination addicts with newly diagnosed — 24.9 thousand, which is an average of 17.4 people. in 100 000 population. Significant figures are recorded on the number of drug users who are registered in hospitals in 2010—330.9 thousand people, which is an average of 231.5 people. in 100 000 population.

Thus, at the beginning of the new millennium continues to increase the incidence and prevalence of diseases among the population in almost all classes of diseases. Significant causes reduction of indicators of the health of our population, is the widespread use of alcohol, tobacco smoking, drug addiction.

Despite the increase in the incidence and prevalence of disease in the population during the study period in our country there were favorable changes in indicators of life expectancy, fertility and mortality.

Compared to 2000, the average life expectancy has increased by more than 3.3 years for the total population, including men — 2.41 years for women — 3.74 years.

Note also that, being at the level of 68.67 years (as of 2009) in the general population (including men — 62.77 years for women — 74.67 years), now the average life expectancy in Russia is at a lower level than in the developed countries have long bridged the 70-year mark.

During the period from 2000 to 2010. total fertility rate increased by 43.7%, while the crude death rate decreased by 7.2%. However, today, the overall mortality rate prevails over the general fertility rate.

More than 2 times a decline in maternal mortality, calculated per 100 000 live births (58.4%) and the infant mortality rate (51.0%) in 2010 compared with the level of performance in 2000 Reduction maternal and infant mortality due to several measures such as the improvement of the organization of the implementation of perinatal and medical diagnostic technologies, facilities with modern equipment and facilities, training of doctors and nurses.

Improving Russian indicators of life expectancy, fertility and mortality, primarily due to the fact that in recent years the government of our country is taking steps to strengthen the separate parts of the health system, stimulate the birth rate. Of course, these measures contribute to the persistence of the population, an increase in life expectancy, but not enough to significantly improve health outcomes, reduce morbidity, elimination of depopulation.

References:

1. Federal Law "On the basis of health protection in the Russian Federation" № 323-FZ of 21.11.2011
2. Regions of Russia. Socio-economic indicators. 2011. Stat. Sat [Electronic resource]/Statistics. — M., 2011. — 990. — Mode of access: <http://gks.ru>.
3. European Science and Technology [Text]: materials of the II international research and practice conference, Vol. I, Wiesbaden, May 9th–10th, 2012/publish-ing office «Bildungszentrum Rodnik e. V.». — c. Wiesbaden, Germany, 2012. — 540 p.
4. Dyukina T. O. STATISTICAL METHODS RISK ASSESSMENT IN HEALTH CARE
5. <http://vk.com/mail?act=show&id=779#/id4167530>

*Eleussinova Aliya Uatkanovna, teacher,
University of International Business*

*Makhmetova Anar Musaevna, Candidate of Technical Sciences,
associate professor, University of International Business*

*Seydalieva Gulnara Orazbekovna, candidate of agricultural sciences,
associate professor, Kazakh National Agrarian University*

*Seydalieva Gauhar Orazbekovna, teacher,
University of International Business*

*Елеусинова Алия Уаткановна, старший преподаватель,
Университет международного бизнеса*

*Махметова Анар Мусаевна, к. т. н., доцент ВАК,
Университет международного бизнеса*

*Сейдалиева Гульнара Оразбековна, к. с.-х. н., доцент ВАК,
Казахский национальный аграрный университет*

*Сейдалиева Гаухар Оразбековна, старший преподаватель,
Университет международного бизнеса*

On the question of increasing the competitiveness of health services of Kazakhstan

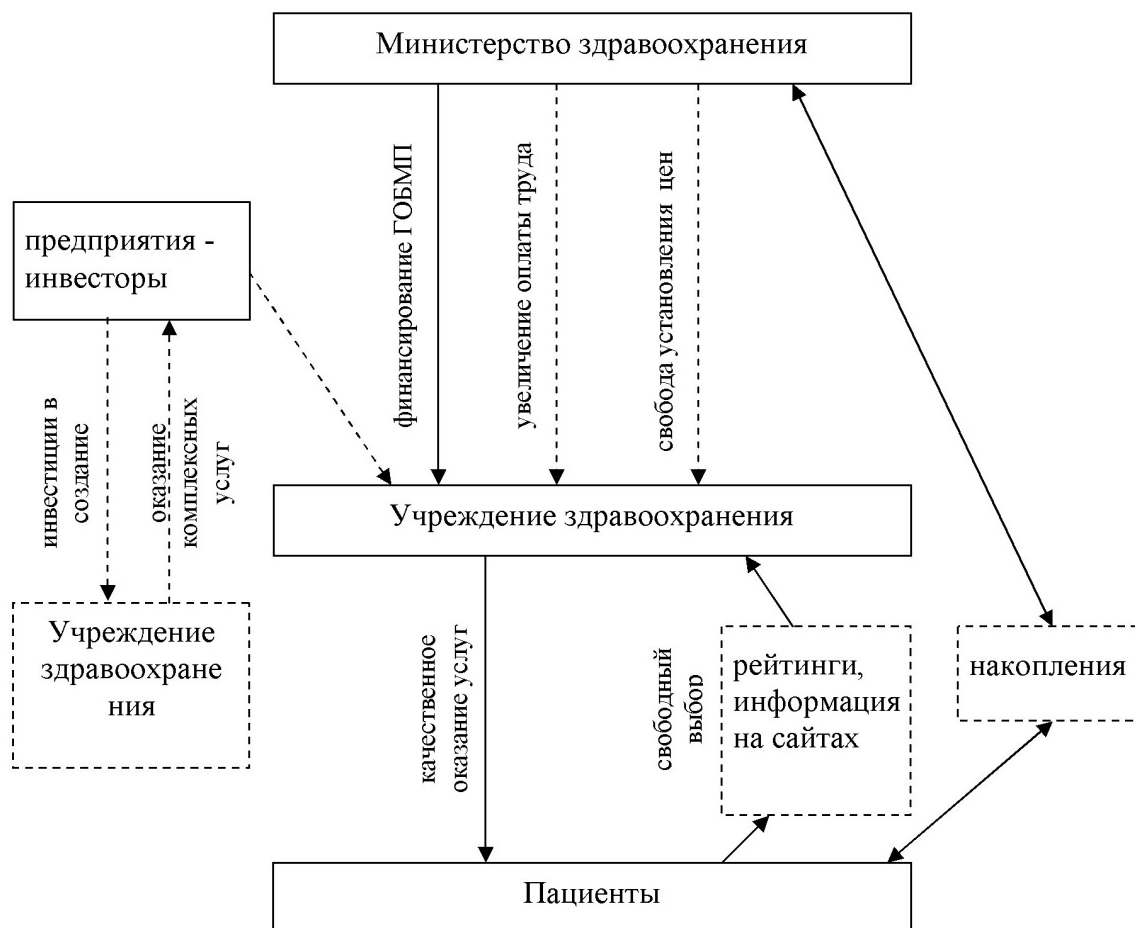
К вопросу о повышении конкурентоспособности услуг здравоохранения Республики Казахстан

Конкурентоспособность услуг здравоохранения повышается, если происходит повышение качества предоставляемых услуг, повышение качества управления, широкое внедрение инноваций, повышение качества сервиса, внедрение новых информационных технологий и т. д.

Для выполнения стратегии повышения конкурентоспособности услуг здравоохранения в нашей стране необходим соответствующий механизм, учитывающий все организационно — правовые, экономические, моральные аспекты развития отрасли.

По нашему мнению, механизм повышения конкурентоспособности услуг здравоохранения в нашей стране представляет собой ряд мероприятий:

- 1) Создание условий для инвестирования учреждений здравоохранения предприятиями — инвесторами;
 - 2) Увеличение государственных расходов на здравоохранение;
 - 3) Увеличение заработной платы медицинского персонала;
 - 4) Свобода в установлении цен для медицинских организаций;
 - 5) Осуществление комплекса мер, повышающих информированность граждан о существующих учреждениях здравоохранения, позволяющих пациентам делать обоснованный выбор;
 - 6) Разработка стратегии поощрения граждан, не обращающихся за оказанием бесплатной медицинской помощи, в связи с введением механизма сооплаты с 2016 г.
 - 7) Контроль за оказанием пациентам качественной медицинской помощи.
- Данный механизм наглядно представлен на рисунке 1.



Примечание. Составлено авторами.

Рисунок 1. Механизм повышения конкурентоспособности услуг здравоохранения в РК.

Как отметил в своих исследованиях казахстанский ученый А. Шарман: «Важно отметить, что рынок медицинских услуг является относительно независимым от колебаний цен на энергоносители и от общих экономических тенденций. Следовательно, можно ожидать, что частная инвестиционная деятельность в сфере здравоохранения будет характеризоваться устойчивостью и динамичным ростом. Ее результатом может стать мобилизация внутренних ресурсов, прозрачность и повышение качества медицинских услуг, а также постепенное снижение бремени бюджетных расходов на здравоохранение».

Инвестиции в сферу традиционного здравоохранения (больницы, и т. п.) должны быть дополнены прогрессивными методами, такими как, например, передвижной приемный пункт медицинского обслуживания или выхаживание старых людей на дому насколько это возможно. Целью такого метода является уменьшение затрат на здравоохранение. Швеция и Норвегия разработали систему домашнего и дневного ухода за пожилыми людьми, таким образом, избавляя от их длительного пребывания в больницах и освобождая при этом больничные койки. Норвегия, Нидерланды, Швеция и Швейцария имеют самое высокое количество врачей и медсестер на душу населения.

Стимулы для расширяющейся медицинской науки, продуктов и компетенция не только необходимы в пользу местного населения, но может также стать отчетливым конкурентоспособным преимуществом для промышленности страны. США, Швейцария, Германия, Франция, Австрия и Бельгия затрачивают наибольший процент от ВВП на здравоохранение (10%), а Таиланд, Филиппины и Индонезия наименьший.¹

Обязательным условием возникновения конкуренции является наличие большого числа участников, вследствие чего инвестиционная деятельность крупных предприятий в модернизацию существующих учреждений здравоохранения или в создание новых послужило бы мощным толчком для создания конкурентной среды. В свою очередь учреждения здравоохранения могли бы наладить практику предоставления комплексных услуг работникам предприятий, оказания санаторно — курортного лечения.

Естественным стимулом для инвесторов мог бы служить режим налоговых льгот со стороны государства.

¹ Отчет «Исследование рейтинга глобальной конкурентоспособности Республики Казахстан по методике IMD», (окончательный отчет), Астана, 2008. - 137 с.

Последние годы, обусловленные действием рыночных механизмов, ускорили процесс перестройки здравоохранения. Этот период стал временем подъема предпринимательской инициативы в здравоохранении. Активная деятельность по совершенствованию медицинского обслуживания, по повышению ее качества и эффективности развернулась и в государственных, и коммерческих медицинских организациях.¹

Цена услуги является одним из ключевых факторов ее конкурентоспособности. Учреждение здравоохранения, работающее в рыночных условиях, должно выработать стратегию и принципы определения цен, руководствуясь которыми, оно может эффективно решать стоящие перед ним задачи.

В основном политика ценообразования определяется тем, каким из существующих методом пользуется лечебно — профилактическое учреждение при определении цен.

Медицинская услуга представляет собой социально значимое благо, значит, она должна сохранять независимость доступа к ее получению от уровня благосостояния потребителя и определяться состоянием его здоровья. В связи с этим доступность и выбор медицинской помощи не могут входить исключительно в сферу рыночного регулирования.

Государство должно выступать гарантом бесплатности и доступности в тех видах медицинских услуг, которые формируют базовую насущную потребность всех граждан в охране их здоровья. Платный сектор целесообразно развивать в области тех медицинских услуг, которые оказываются в объеме сверх гарантированного государством обязательного уровня, и особенно элитных медицинских услуг, которые отличаются высокой эластичностью спроса от дохода и цены, а также характеризуются большой свободой потребительского выбора. Платная медицина призвана дополнять общественный сектор здравоохранения, компенсируя его недостатки и усиливая в ходе конкуренции общий потенциал системы охраны здоровья и суверенитет потребителя.²

Цены на платные медицинские услуги являются свободными и самостоятельно разрабатываются лечебным учреждением и утверждаются его руководством.

В этом случае расчет цены за осуществленную медицинскую услугу происходит по методу «затраты +», т. е. цена представляет собой сумму таких компонент, как: средняя заработная плата медицинского персонала, рассчитанная на норму времени (прием 1 больного, проведение 1 исследования и т. п.); отчисления на социальные нужды; затраты на материалы (по нормам расхода на прием одного больного, проведение одного исследования, манипуляции); затраты на амортизацию основных фондов; величина косвенных (накладных) расходов; прочие расходы; прибыль.

В нашей стране за последние три года, в связи с антикризисной политикой, проводимой Правительством, казенным учреждениям здравоохранения было «предложено» не менять цен на оказываемые услуги и оставить их на уровне 2006–2007 гг, при этом не учитывая уровень инфляции в стране. В связи с этой политикой казенные учреждения здравоохранения зачастую оказывают нерентабельные услуги, что имеет некоторые негативные моменты.

Во — первых, в ценовой конкуренции однозначно побеждают казенные учреждения. Тогда вообще пропадает стимул для создания новых частных медицинских организаций, т. е. число участников данного рынка ограничится существующими, которые не в состоянии обеспечить растущее население нашей страны.

Во — вторых, оказание платных услуг никак не влияет на уровень оплаты сотрудников казенных предприятий, зачастую назначенная стоимость услуги бывает ниже ее себестоимости, не приносит коммерческой прибыли предприятию, что не вызывает должного интереса к их выполнению. А иногда казенным предприятиям легче отказаться от предоставления данных услуг.

Известный американский ученый М. Портер предлагает «отвергать любые варианты «верхнего уровня цен», поскольку все они оказывают разрушительное воздействие на внедрение новых лекарств и медицинского оборудования. Вместо этого следует поощрять конкуренцию между уже устоявшимися продуктами, что способствует снижению их цен»³.

В связи с вышеизложенным можно сделать вывод о том, что цены на оказание платных услуг медицинскими учреждениями не должны строго регламентироваться государством для создания конкурентной среды.

Elkina Victoria Nikolaevna. Omsk institute (branch)

The Russian economic university of G. V. Plekhanov

Candidate of Economic Sciences, associate professor of economy and accounting

Елкина Виктория Николаевна. Омский институт (филиал)

Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и бухгалтерского учета

Business community self-organization as means of decrease in transactional expenses

Самоорганизация бизнес-сообщества как средство снижения транзакционных издержек

Еще в дореволюционной России уделялось огромное внимание становлению экономических институтов, способствующих сокращению транзакционных издержек (например, кооперативы). В настоящее время снижение транзакционных издержек является одной из наиболее актуальных задач устойчивого развития малого и среднего бизнеса, что требует серьезного теоретического обоснования.

В условиях рыночных отношений субъекты малого и среднего бизнеса (далее МСБ) не могут успешно функционировать без создания системы управления затратами, позволяющей решать проблемы рационального использования их производственного потенциала. Сбои в хозяйственном механизме зачастую связаны с такими причинами, как неэквивалентный обмен товарами и услугами, расхождение экономических интересов у партнеров, несоответствие прав и ответственности и др., что наиболее остро отражается на работе⁴. Проявляются они в трудностях, с которыми предприятия МСБ встречаются при реализации продукции,

¹ Садырова Г. А. Совершенствование механизма управления медицинскими услугами на этапе углубления рыночных реформ. Институт экономики. Алматы, 2008. 127 с

² Восколович Н. А. Экономика платных услуг. М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2007 г.

³ Портер, Майкл, Э. Конкуренция: Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 496 с.

⁴ Шумакова О. В. Механизмы регулирования транзакционных издержек в сельском хозяйстве : монография/О. В. Шумакова. - Омск : Изд-во ФГОУ ВПО ОмГАУ, 2010. - 192 с.

использовании производственных услуг, вступлении во взаимоотношения с органами власти и партнерами по бизнесу, отстаивании своих прав в судебных инстанциях. Эти проблемы, а также непрозрачность рыночных отношений и отсутствие необходимой информации приводят к росту транзакционных издержек, на долю которых приходится свыше четверти общих затрат. Поэтому их сокращение, оптимизация и управление представляют актуальное и весьма существенное направление в снижении себестоимости продукции, росте прибыли и рентабельности бизнеса.

Какова же экономическая сущность транзакционных издержек? Р. Коуз трактует их как «издержки сбора и обработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решений, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта»¹. К. Эрроу определяет транзакционные издержки как издержки эксплуатации экономической системы и сравнивает их действие в экономике с действием трения в физике². Чем ближе экономика к модели общего равновесия Вальраса, тем ниже в ней уровень транзакционных издержек, и наоборот. В трактовке Д. Норта транзакционные издержки «состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению»³. Эти издержки служат источником для функционирования социальных, политических и экономических институтов.

Таким образом, под транзакционными издержками следует понимать экономическую оценку потерь, возникающих в процессе координации деятельности экономических агентов.

Возвращаясь к вопросам снижения транзакционных издержек, необходимо отметить, что это возможно в случае консолидации субъектов МСБ в территориальные бизнес-сообщества. Взаимная интеграция МСБ, составляющая бизнес-сообщество, во многом обеспечивается установлением различных форм долговременных отношений юридически самостоятельных фирм для решения согласованных задач на основе общих экономических интересов.

Что же такое бизнес-сообщество? В широком понимании бизнес-сообщество — это условное объединение людей, аморфное, без четких границ. В мировой практике бизнес-сообщество образуется тогда, когда предприниматели осознают, что у них есть общие интересы, связанные с формированием деловой среды. Эти интересы толкают их к объединению в союзы, ассоциации, клубы — это первая стадия. На второй стадии общие потребности формулируются и транслируются заинтересованным сторонам — власти и обществу в целом. О следующей стадии зрелости бизнес-сообщества можно говорить, когда его идеи и интересы восприняты и поняты обществом, а само сообщество четко выделено и обозначено в общественном сознании. В авторской трактовке бизнес-сообщество — это консолидация предприятий бизнеса, вступающих друг с другом в долгосрочные отношения, которые объединены общим интересом в сохранении прибыли, в ее увеличении за счет снижения издержек, экспансии на другие территории и организации бизнеса и, прежде всего, обеспечения удовлетворения и развития потребностей своего потребителя⁴.

Проблема управления издержками по транзакциям в настоящее время является малоизученной. В большей степени это относится к субъектам МСБ, так как этот сектор экономики теоретически слабо исследован. Специфические особенности предпринимательского сектора оказывают влияние и на особенности транзакционных отношений во всем бизнес-сообществе. Вследствие этого исследование транзакционных отношений в малом и среднем бизнесе представляет самостоятельную научную и практическую проблему.

Одна из важнейших особенностей транзакционных издержек состоит в том, что они допускают значительную экономию на масштабах деятельности. Во всех видах транзакционных издержек есть постоянные компоненты и, когда информация собрана, ею может воспользоваться любое количество продавцов и покупателей. Кроме того, внутри фирмы совершать транзакции намного выгоднее. При этом внутрифирменные транзакционные издержки (низкие по отношению к рыночным) стимулируют развитие интеграционных процессов. Поэтому, включая в свой состав операторов рыночной инфраструктуры по переработке, хранению и доставке продукции до конечного потребителя, субъекты МСБ, консолидируясь в БС, сокращают транзакционные издержки на поиск партнера, предотвращают оппортунистическое поведение и позволяют избежать негативов ценового механизма рынка, заменяя его системой внутрифирменного менеджмента. Стремление комбинировать несколько стадий производства и сбыта, образуя интегрированные формы в рамках единой фирмы в целях погасить транзакционные издержки, было замечено еще американскими экономистами Р. Коузом и Дж. Уильямсоном⁵.

Используя методику Д. Норта и Дж. Уоллиса, В. Кокорев оценил динамику транзакционных издержек в России⁶. В качестве показателя уровня транзакционных издержек он использовал отношение затрат, не связанных непосредственно с производством (так называемые накладные расходы), к прочим статьям себестоимости продукции. Рост транзакционных расходов в российской экономике он объясняет действием следующих факторов: необходимостью адаптации предприятий к рыночной среде; снижением объемов выпуска продукции; ростом издержек, связанных с неразвитостью инфраструктуры связи; возникновением издержек, связанных с процессом приватизации.

Рассматривая эти факторы более детально, к ним можно отнести появление независимых хозяйствующих субъектов, увеличение затрат на рыночное взаимодействие, поиск новых форм взаимодействия, отсутствие общепринятых стандартов поведения, увеличение нагрузки на инфраструктурные сети, рост числа мелких фирм, отсутствие опыта многократного обмена между партнерами, несформировавшиеся институты денежно-кредитных расчетов и др.

Предложенная Д. Нортом и Дж. Уоллисом методика не позволяет решить проблему измерения транзакционных издержек предприятий, организаций, которые являются реальными хозяйственными субъектами в современной экономике. Именно они несут затраты по производству и реализации товаров и услуг. Эти затраты вне сферы производства связаны с преодолением транзакционных барьеров, препятствий в хозяйственном процессе. Но с другой стороны — транзакции представляют собой преграду в хозяйственных отношениях, для преодоления которой необходимы затраты хозяйственными субъектами, которые и носят название транзакционные издержки. Затраты на преодоление этих препятствий ложатся на себестоимость и стоимость производимых фирмой продуктов и переносятся на цену, которую потребитель платит на рынке. Но прежде чем они становятся издержками покупателей, —

¹ Коуз Р. Фирма, рынок и право//США: экономика, политика, идеология. – 1993. – № 2. – С. 94

² Эрроу К. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов. – М., 1995. – С. 20.

³ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М., 1997. – С. 45.

⁴ Елкина В. Н. Становление территориальных бизнес-сообществ как фактор повышения конкурентоспособности субъектов малого и среднего предпринимательства/В. Н. Елкина//Наука о человеке: гуманитарные исследования. 2012. № 2 (10). С. 59–64.

⁵ Коуз Р. Фирма, рынок и право/Р. Коуз. - Пер. с англ. Б. Пинскера - М.: «Дело ЛТД» при участии изд-ва «Catallaxy», 1993. - 192 с.

⁶ Карпухина Е. К характеристике современных международных стратегических альянсов./Карпухина Е.//Российский экономический журнал. 2004 г. - № 7 - с. 89–94.

затратами, которые изымаются из бюджета потребителя, — они ложатся на затраты предприятия. Поэтому требуется оценить или измерить эти затраты, т. е. затраты которые предприятие несет в результате наличия в обществе трансакций. Стало быть, требуется дать решение проблемы измерения трансакционных издержек на уровне реальных субъектов.

Известно, что все сбои в хозяйственном механизме связаны с такими причинами, как неэквивалентный обмен товарами и услугами, расхождение экономических интересов у партнеров, несоответствие прав и обязанностей и др. В повседневной практике эти несоответствия, прежде всего, наиболее остро отражаются на работе субъектов МСБ. Проявляются они в трудностях, с которыми они встречаются, когда реализуют продукцию, пользуются производственными услугами, вступают во взаимоотношения с органами управления и различными организациями. Именно эти противоречия и проблемы приводят к возникновению трансакционных издержек.

Для целенаправленной работы по управлению трансакционными издержками субъектов МСБ необходимо предметно разобратся в характере существующих у предприятий трудностей, в нерешенных проблемах при взаимодействии с контрагентами, которые напрямую увеличивают затраты на осуществление рыночных трансакций.

Высокие трансакционные издержки снижают эффективность функционирования как отдельно взятого субъекта экономической деятельности, так и всей экономической системы в целом. Проблема заключается в том, что предприятия зачастую не имеют возможности отказаться от неэффективных трансакционных действий и доверять осуществление трансакционных действий другому специализированному субъекту. Они вынуждены осуществлять длительные согласования своей деятельности с администрацией, отказываться от получения кредита по высокой ставке и пользоваться услугами неспециализированных кредиторов. Отказ же от неэффективных действий способен привести к полной остановке функционирования предприятия.

Трансакционные издержки отвлекают ресурсы от воспроизводства основных фондов, создания эффективной инфраструктуры. Постоянное замещение альтернативных действий трансакционными приводит к отвлечению всех видов ресурсов, лишает хозяйствующего субъекта формирования практики осуществления альтернативных действий. В случае значительного «увлечения» трансакционными действиями, хозяйствующий субъект не осуществляет альтернативные действия уже не потому, что у него не хватает на это соответствующих ресурсов (в случае необходимости дополнительные ресурсы все-таки можно получить), а вследствие отсутствия соответствующей практики осуществления подобного рода действий, хронической неспособности осваивать дополнительные средства.

Можно выделить следующие факторы несения трансакционных издержек хозяйствующими субъектами: трансакционные потери перекрываются трансформационным выигрышем; риск потерять предмет обмена заставляет пускать часть обмениваемого продукта на осуществление дорогостоящей трансакции; специфический актив ограничивает мобильность хозяйствующего субъекта, заставляя его больше ресурсов направлять на обеспечение его нормального функционирования; поддержание неэффективных хозяйственных связей.

Итак, в сложившейся ситуации сущностной характеристикой является радикальное изменение механизма координации экономической деятельности субъектов МСБ, формирование новой системы взаимосвязей между ними. Проблемы взаимодействия привели к значительному росту трансакционных издержек, большей частью оппортунистического характера. Увеличение трансакционных издержек, в первую очередь, обусловлено увеличением затрат на рыночное взаимодействие, поиском новых форм взаимодействия, отсутствием устоявшихся общепринятых стандартов поведения, необходимостью адаптации к рыночной среде, увеличением нагрузки на инфраструктурные сети. Высокие трансакционные издержки лишают субъектов МСБ возможности эффективного воспроизводства основных фондов, осуществления НИОКР, улучшения качества выпускаемой продукции, совершенствования и обновления технологий. И только, консолидируясь в бизнес-сообщества субъекты малого и среднего бизнеса, могут приблизить трансакционные издержки к нулю, а снижение трансакционных издержек в масштабах всей воспроизводственной системы как результат даст значительные конкурентные преимущества национальной экономике

Список литературы:

1. Елкина В. Н. Становление территориальных бизнес-сообществ как фактор повышения конкурентоспособности субъектов малого и среднего предпринимательства/В. Н. Елкина//Наука о человеке: гуманитарные исследования. 2012. № 2 (10). С. 59–64.
2. Карпухина Е. К характеристике современных международных стратегических альянсов./Карпухина Е.//Российский экономический журнал. 2004 г. — № 7 — с. 89–94.
3. Коуз Р. Фирма, рынок и право//США: экономика, политика, идеология. — 1993. — № 2. — С. 94
4. Коуз Р. Фирма, рынок и право/Р. Коуз. — Пер. с англ. Б. Пинскера — М.: «Дело ЛТД» при участии изд-ва «Catallaxy», 1993. — 192 с.
5. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. — М., 1997. — С. 45.
6. Шумакова О. В. Механизмы регулирования трансакционных издержек в сельском хозяйстве: монография/О. В. Шумакова. — Омск: Изд-во ФГОУ ВПО ОмГАУ, 2010. — 192 с.
7. Эрроу К. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов. — М., 1995. — С. 20.

*Ermakova Olga Dmitrievna, Kobzeva Kseniya Viktorovna Federal State Educational Institution
of Higher Professional Education "Astrakhan State Technical University"*

*Ермакова Ольга Дмитриевна, Кобзева Ксения Викторовна
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования
«Астраханский государственный технический университет»*

Problems and prospects of development of accounting trademarks in modern Russian economy

Проблемы и перспективы развития учета товарных знаков в условиях современной российской экономики

На арене международного бизнеса товарный знак играет огромную роль в стратегическом управлении предприятия, а также является фактором ее конкурентоспособности. На российском рынке проблема исследования эффективности использования товарного знака на внешнем рынке является недостаточно изученной в силу определенных экономических причин. Все это обуславливает актуальность и новизну постановки данной проблемы для российского рынка.

В период становления в РФ рыночной экономики и особенно в связи с вступлением РФ во Всемирную торговую организацию исключительно важную роль играет наращивание российскими предприятиями выпуска промышленной продукции и формирование широкой сферы услуг, отличающихся высоким качеством и конкурентоспособностью. Одним из действенных средств, стимулирующих качество, является эффективное использование товарных знаков при производстве товаров и оказании услуг. Обеспечивая индивидуализацию предприятий, выделение их товаров и оказываемых услуг среди других производителей аналогичных товаров и услуг, товарные знаки способствуют развитию здоровой, добросовестной конкуренции и тем самым росту качества продукции и сервиса.

Это позволяет оценивать товарные знаки как важный элемент внутренней и международной торговли, который существенно и весьма положительно сказывается на развитии экономики страны. Это подтверждается также многолетней отечественной и зарубежной практикой использования товарных знаков в условиях свободного рынка.

В настоящее время на российском рынке с каждым годом появляются все новые и новые бренды, зачастую руководство организации и ее собственники принимают решение об их регистрации. Необходимость регистрации вызвана не только желанием производителя отличить свой товар от товара другой организации, но и целью избежания подделок своей продукции.

Охрана интеллектуальной собственности в России, прежде всего, гарантируется нормами ст. 44 Конституции ч. 1, которой закрепляет: каждому гарантируется свобода литературного, художественного, научного, технического и других видов творчества, преподавания. Интеллектуальная собственность охраняется законом (рисунок 1).

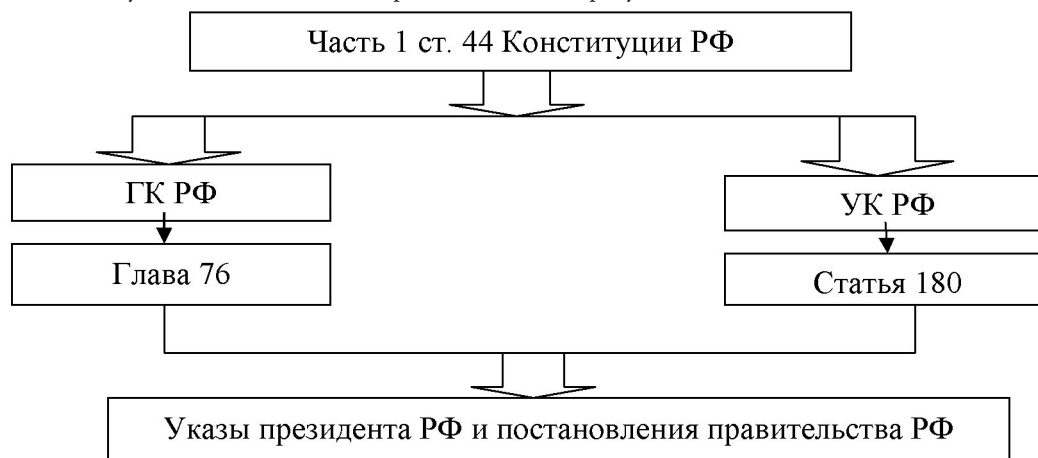


Рис. 1. Нормативная база регулирования учета товарных знаков

На сегодняшний день, вопросы, касающиеся регистрации и учета товарного знака являются достаточно актуальными. Так, по мнению, известного юриста М. Кошкиной «каждая компания стремится стать узнаваемой среди потребителей и рано или поздно ей придется задуматься о создании, регистрации и защите собственного товарного знака».

Однако, следует отметить, что в современных условиях существует множество проблем, касающихся не только юридических аспектов создания и регистрации товарных знаков, но и касающихся бухгалтерского и налогового учета товарных знаков. Это связано, прежде всего, с недостаточным исследованием данных вопросов, а также с довольно малой практической и нормативной базой по учету и регулированию товарных знаков в России.

По нашему мнению существуют определенные пути, с помощью которых данные проблемы могут быть решены.

Предложим основные пути развития по совершенствованию бухгалтерского учета товарных знаков:

- 1) страхование рисков правообладателя товарного знака;
- 2) защита товарных знаков от использования лицами, не имеющими на это прав;
- 3) ужесточение наказаний за нарушение исключительных прав;
- 4) надлежаще оформленные документы, подтверждающие ее наличие и права использования.
- 5) создание благоприятных условий для регистрации, использования и правовой охраны товарных знаков

В условиях конкуренции любой НМА нуждается в защите от использования лицами, не имеющими на это прав. Эта защита выражается в контроле мероприятий нераспространения коммерческой тайны, доступности сведений о товарном знаке определенному неширокому кругу лиц, мер защиты авторских прав. С этой целью создается перечень информации, которая определяется предприятием, как коммерческая тайна.

То, что в России интенсивно ведется работа по созданию отечественных товарных знаков — основных элементов брендинга — и предпринимаются более или менее удачные попытки их «раскрутки» — положительное явление. Но отечественная практика создания на основе товарных знаков сильных брендов имеет и свою специфику. Профессор И. В. Крылов обращает внимание на то, что российский рынок в целом характеризуется низким уровнем распознавания брендов покупателями, хотя этот показатель в последние годы имеет тенденцию к повышению. Одновременно лояльность российских потребителей к маркам намного выше, так как они выполняют для населения России прежде всего функцию «гарантии качества товара». Анализируя результаты исследований, И. Крылов делает вывод, что в сознании российского покупателя понятие бренда как бы «расколото» минимум тремя факторами, влияющими на решение о покупке: страна изготовитель, привлекательностью упаковки на пятом, торговая марка на седьмом. Таким образом, в сегодняшних условиях отечественный потребитель реально воспринимает лишь фрагменты комплексного бренда. Торговая марка для него должна дополняться сведениями о стране происхождения товара, в то время как для западного место производства товара, носящего марку мегабренда, существенного значения не имеет. Поэтому пришло время комплексного брендинга, включающего все виды маркетинговых коммуникаций — рекламу, коммерческий публик рилейшнз, стимулирование сбыта, директ-маркетинг.

Среди тенденций в развитии законодательства об интеллектуальной собственности развитых стран и практики его применения можно выделить, как минимум, усиление режима правовой охраны, в том числе распространение патентной охраны на новые сферы применения и новые объекты, ужесточение наказаний за нарушение исключительных прав, упрощение процедур, необходимых для получения патентной охраны.

Сегодня, совершенствование законодательства в области промышленной собственности, в том числе товарных знаков, напрямую связано с необходимостью создания более совершенного правового фундамента для повышения эффективности борьбы с фальсифицированной недоброкачественной продукцией, выпускаемой с товарными знаками известных фирм. Этот вопрос давно уже стал проблемой государственной важности. Масштабы производства и реализации контрафактной продукции характеризуются в настоящий период огромными цифрами, достигающими по отдельным ее видам 50 и более процентов, а в денежном выражении — десятками миллиардов рублей. Такое положение приводит к целому ряду негативных последствий, связанных в первую очередь, с физической безопасностью граждан и экономической безопасностью добросовестных производителей и государства в целом. Особенно большой ущерб наносится предприятиям, производящим популярную у потребителей продукцию под известными товарными знаками.

Список литературы:

1. Закон Российской Федерации № 5351-1 «Об авторском праве и смежных правах» от 20.07.2005.
2. Закон Российской Федерации «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» от 23.09.1992 № 3520-1 с изменениями и дополнениями, внесенными Федеральным законом от 11.12.2002 № 166-ФЗ.
3. Бирюлин В. И., Дудушкин С. В. и др. Товарные знаки в Российской Федерации. М., Арбат-Информ, 2004.
4. Шестимиров А. А. Товарные знаки. М., ВНИИПИ, 2005.

*Efimova Elena Vladimirovna, the Astrakhan State Technical University,
docent of the Department «Economics of Business and Finance»*

*Ефимова Елена Владимировна, Астраханский государственный технический университет
доцент кафедры «Экономика бизнеса и финансы»*

The tariff policy of trucking companies and the main factors of its formation

Тарифная политика автотранспортных предприятий и основные факторы ее формирования

Разновидностью цен на продукцию транспорта являются тарифы, которые характеризуют общественно необходимые затраты на перевозку грузов и пассажиров.

Являясь составной частью системы ценообразования, тарифы на транспортную работу строятся на тех же принципах, что и цены в других отраслях экономики.

Действующие грузовые и пассажирские тарифы на автомобильном транспорте служат основой формирования их доходов и в то же время определяют расходы народного хозяйства и населения на перевозки. Тарифы должны способствовать решению основных задач отрасли:

1. Простому и расширенному воспроизводству транспорта как отрасли экономики.
2. Согласованности интересов государства, предприятий транспорта и обслуживаемой клиентуры.
3. Оптимальному размещению производительных сил, формированию рациональных транспортных связей и распределению перевозок между различными видами транспорта.
4. Ускорению научно-технического прогресса и эффективному использованию технических средств, транспорта и погрузочно-разгрузочных механизмов с целью повышения качества их работы.

Автотранспортными тарифами называются системы ставок и правил исчисления платы за транспортно-экспедиционное обслуживание, осуществляемое автомобильным транспортом.

Тарифы подразделяются на грузовые и пассажирские. Они различаются по своей экономической сущности и принципам построения. Грузовые тарифы представляют собой часть общей системы цен. В отличие от грузовых, пассажирские тарифы — часть системы розничных цен на продукцию личного потребления¹.

Цена, установленная перевозчиком в рыночных условиях, оказывает противоречивое воздействие на рыночное положение предприятия. С одной стороны, цена определяет доходность деятельности автотранспортного предприятия (АТП). Повышение цены на единицу реализуемых услуг увеличивает, при неизменном объеме деятельности, объем доходов предприятия.

С другой стороны, цена определяет уровень спроса на услуги предприятия. Повышение цены в условиях конкуренции снижает количество потребителей, обращающихся к услугам предприятия и, следовательно, уменьшает объем реализации услуг.

Поиск наивыгоднейшего компромисса между двумя указанными тенденциями составляет основное содержание тарифной политики предприятия в условиях свободных цен.

С точки зрения практики коммерческой работы, формирование тарифов следует рассматривать как необходимую основу, позволяющую понять общие закономерности ценообразования и выработать прикладные подходы к разработке тарифов предприятия.

В практической деятельности по установлению цен на автотранспортные услуги должны учитываться, прежде всего, три основных ориентира — себестоимость предоставления услуги, средние цены рынка и предельная платежеспособность потребителя.

Себестоимость в подавляющем большинстве случаев рассматривается как допустимая нижняя граница цены. Установление цены ниже себестоимости может производиться только как временная мера, предпринимаемая в исключительных случаях, например, в целях удержания выгодного потребителя или определенного сегмента рынка сбыта услуг.

Платежеспособность конкретного потребителя в сочетании с реальными характеристиками предоставляемых ему услуг во всех случаях определяет верхнюю границу цены.

Сложившиеся на рынке цены, характерные для большинства конкурентов, определяют ориентировочное среднее значение цены.

Тремя указанными характеристиками определяется тот практический диапазон, в котором устанавливается конкретная цена услуги. Смысл всех действий по ее определению заключается в конечном счете в том, чтобы максимально сузить этот диапазон

¹ Дрейбанд Д. В. Совершенствование организационно-экономического механизма тарифного регулирования в сфере пассажирских перевозок: Дис. канд. эк. наук. Н. Новгород, 2004. - 151 с

для принятия окончательного решения, учитывая при этом общие задачи предприятия, факторы текущей конъюнктуры рынка, ограничения, налагаемые органами государственного управления и т. д.

Анализ практики работы автотранспортных предприятий позволяет указать следующие основные подходы к практическому установлению цен на услуги, связанные с перевозками грузов.

1. Подход на основе сложившегося уровня текущих цен.

Такая тактика наиболее характерна для мелких и средних предприятий, которые не ставят для себя специфических задач рыночного развития, стремясь не выделяться на фоне остальных предприятий

В этом случае основным ориентиром для предприятия в области ценообразования становятся характерные сложившиеся на рынке цены на те или иные услуги. Задача предприятия заключается в том, чтобы постоянно отслеживать этот средний рыночный уровень и тенденции его изменения

Главным достоинством указанного подхода является его простота.

Многие предприятия, исповедующие такой подход, полагают также, что изменения среднерыночных цен есть объективная реакция рынка на колебания спроса и, следуя изменению средних цен, АТП сможет адекватно реагировать и на изменения конъюнктуры, не проводя специальных исследований и анализа.

Вместе с тем в современных российских условиях отслеживание предприятием сложившихся на рынке тарифов на грузовые перевозки может встретиться с некоторыми сложностями, поскольку большинство отечественных перевозчиков в настоящее время своих тарифов не публикует. Поэтому анализ среднего уровня цен может потребовать постоянной работы.

2. Подход на основе установления наценки к себестоимости (издержки плюс прибыль).

Как следует из названия, основным ориентиром при реализации этого подхода являются издержки предприятия (фактические или определенные расчетным путем), связанные с предоставлением той или иной услуги. Данный подход достаточно прост. Оценка собственных издержек оказывается проще изучения характеристик спроса, хотя расчет реальных затрат автотранспортного предприятия и отнесение их на конкретные предоставленные клиентам услуги требует достаточной информационной базы и квалификации работников.

Достоинство данного подхода заключается в том, что перевозчик при определении цены ориентируется на издержки и на некоторый разумный процент прибыли, а эти величины, как правило, удается обосновать, обсуждая вопрос назначения цены с потребителем.

Если большинство конкурирующих предприятий на том или ином секторе рынка пользуется указанным подходом, то в силу сходства их издержек и цены также оказываются близкими.

В практике работы грузовых АТП подход на основе издержек применяется в следующих случаях:

— в ситуации обеспечения выживания предприятия. Такая ситуация возникает, когда предприятие испытывает сильную конкуренцию, либо когда на рынке в течение короткого периода времени происходят неблагоприятные для предприятия изменения. В подобном случае выживание предприятия становится важнее прибыли и предприятие стремится к поддержанию возможно более низких цен на свои услуги в расчете на благоприятную реакцию потребителей. До тех пор, пока снижение цены еще покрывает издержки, предприятие может продолжать свою деятельность. Очевидно, что в ситуации обеспечения выживания тщательно рассчитанные фактические издержки становятся основным ориентиром для ценообразования;

— в ситуации предоставления услуги, не имеющей на рынке близких аналогов. Обычно это относится к неперевозочным услугам, которые либо не предоставляются другими предприятиями, либо сильно различаются по условиям осуществления и, следовательно, по себестоимости;

— в ситуации, когда предприятие ставит перед собой задачу увеличения доли рынка или завоевания ведущего положения на рынке.

3. Подход на основе достижения расчетной целевой прибыли.

Достаточно сложный подход, идея которого заключается в расчете цены, которая обеспечит предприятию желаемый уровень прибыли. Применяемый при этом расчет основан на сопоставлении полных издержек и суммарных подходов предприятия при различных значениях цены и объемах предоставляемых услуг.

Сложность этого подхода заключается не в расчете издержек как таковых, а в необходимости учета зависимости реального спроса от цены. Определение характера такой зависимости требует проведения специальных исследований¹.

Автотранспортные предприятия используют описанный подход редко. Обычно это происходит при разработке комплексных бизнес-проектов по выходу на новый территориальный сектор рынка, по освоению нового вида перевозок и т. д. Исследования и обоснования выбора цен являются в этом случае составной частью проекта, а установленная в результате цена услуг должна отвечать целому комплексу требований: обеспечивать необходимый спрос, соответствовать в глазах потребителей заявленному уровню качества предоставляемых услуг и, наконец, обеспечивать покрытие всех издержек, связанных с практическим обеспечением высокого уровня качества обслуживания.

4. Подход на основе платежеспособности потребителя или группы потребителей.

Данный подход основан на определении так называемой ощущаемой потребителями ценности предлагаемых услуг. Использование такого подхода по отношению к каждому потребителю в отдельности может позволить предприятию получить максимально возможные доходы. Однако принципиальная сложность применения данного подхода заключается в том, что он требует анализа представлений потребителей о реальной ценности для них той или иной услуги, причем не анализа вообще, а для каждого потребителя в каждой конкретной ситуации.

В практике грузовых АТП подход «от платежеспособности» используется обычно в тех случаях, когда предприятие ставит перед собой задачу максимизации текущей прибыли. В такой ситуации текущие финансовые результаты становятся для предприятия важнее долгосрочных. Целью ценообразования в подобной ситуации становится выбор такого уровня цен, который обеспечит максимальное поступление текущей прибыли. Основная задача деятельности по назначению цен заключается в определении максимально возможного уровня платежеспособности потребителей, которая является в этом случае главным ориентиром при определении уровня цены (иногда говорят о назначении такой цены, «которую в состоянии выдержать рынок»).

Тарифная политика АТП во всех случаях должна соответствовать тем задачам, которые предприятие ставит перед собой на конкретном секторе рынка, и способствовать решению этих задач.

¹ Комарова В. В., Кадунова О. Б. Ценообразование на транспорте: учеб. пособие / В. В. Комарова, О. Б. Кадунова. – Хабаровск: Изд-во ДВГУПС, 2006. – 133 с.

Автотранспортное предприятие, которое работает одновременно на разных видах перевозок, нередко вынуждено ставить перед собой неодинаковые задачи в отношении разных секторов рынка. Соответственно, и постановки задач тарифно-ценовой политики в отношении этих видов деятельности также должны быть различными.

Тариф на проезд в автобусах городского сообщения устанавливается на одного пассажира, тогда как в автобусах пригородного и междугородного сообщения — на один пассажирокилометр. При этом тарифы являются едиными на всей территории города или целого региона. Пересмотр тарифов проводится эпизодически в связи с инфляцией в стране, чаще всего он приурочивается к началу нового календарного периода (года или квартала)¹.

Особенностью тарифов на проезд в автобусах городского, пригородного и междугородного сообщения является то, что они практически во всех регионах России не покрывают текущих затрат, которые несут пассажирские АТП. Более того, при их установлении не закладываются средства на социальное и производственное развитие. При их утверждении органы государственного управления руководствуются главным образом социальными интересами большей части населения, а не коммерческими интересами АТП и индивидуальных предпринимателей-перевозчиков. Убытки АТП возмещаются в виде дотаций из местного или федерального бюджета в зависимости от вида сообщения.

Тарифы на перевозку пассажиров во всех видах сообщений в разных регионах страны по своим размерам отличаются друг от друга. Это объясняется не только тем, что текущие затраты на проезд в разных регионах неодинаковые, но и социальной политикой, которой придерживаются органы государственной власти в регионах.

Практика работы пассажирского транспорта в России и за рубежом показывает, что в настоящее время пассажирские городские тарифы должны строиться на единой основе с учетом дотаций. Транспортная политика развитых стран в настоящее время направлена на возрождение транспорта общего пользования. Попытки отдать городской пассажирский транспорт в частные руки ни в США, ни в Европе не достигли успеха, в связи с чем он становится объектом все более активного вмешательства государства.

В России без финансовой поддержки государства функционирование транспорта на полной воспроизводственной основе невозможно.

Доходы от сбора платы за проезд в большинстве российских городов покрывают только около 30% эксплуатационных расходов пассажирского транспорта, тогда как за рубежом — 40–45%, а в ряде городов — даже до 60%. В России в связи с большим числом лиц, пользующихся льготами, затраты на их обслуживание возмещаются из бюджета не полностью и несвоевременно. Нынешнее состояние региональных местных бюджетов делает решение финансовых вопросов одной из самых трудных задач успешной работы пассажирского транспорта. Поддержка общественного транспорта должна быть отнесена к одному из приоритетных направлений органов власти субъектов Федерации и городов.

Для покрытия расходов унитарным транспортным предприятием с целью расширения сферы предоставляемых услуг целесообразно предоставлять ему право на хозяйственно-коммерческую деятельность, выделяя в транспортных узлах земельные участки для создания социально-бытовой инфраструктуры, платных стоянок, других объектов, приносящих прибыль.

Список литературы:

1. Дрейбанд Д. В. Совершенствование организационно-экономического механизма тарифного регулирования в сфере пассажирских перевозок: Дис. канд. эк. наук. Н. Новгород, 2004. — 151 с.
2. Комарова В. В., Кадурова О. Б. Ценообразование на транспорте: учеб. пособие / В. В. Комарова, О. Б. Кадурова. — Хабаровск: Изд-во ДВГУПС, 2006. — 133 с.
3. Фролов Н. Н., Напхоненко Н. В., Колоскова Л. И., Ильинова А. А. Экономика предприятий автомобильного транспорта: учеб. пособие. — 2-е изд., М.; Ростов н/Д: МарТ, 2008. — 480 с.

*Zhiwko Zinaida Bogdanowna, Lvovskii University of Internal Affairs,
Professor der Abteilung für Management, Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät
Живко Зинаида Богдановна, Львовский университет внутренних дел,
профессор кафедры менеджмента экономического факультета*

Wirkung von Wirtschaftskriminalität über die Sicherheit von Geschäftsreisenden in der Ukraine

Влияние экономической преступности на безопасность предпринимательства в Украине

Положению ряда составляющих элементов экономической безопасности предприятия посвящено немало научных статей, аналитических исследований, однако вне поля зрения учёных-экономистов остаётся влияние экономической преступности на экономическую безопасность субъектов предпринимательской деятельности. По нашему мнению, эта проблема ошибочно включена исключительно в правоповедение и поле деятельности правоохранительных органов. Вместе с тем, преступления экономического характера, прежде всего, связаны с состоянием информационной безопасности, не соблюдение которой влечёт за собой как правовую, так и экономическую угрозу. Поэтому тематика влияния экономических преступлений на обеспечение безопасности предпринимательской деятельности, а значит и каждого предприятия в частности, в условиях рыночной экономики и острой конкуренции особенно актуальна.

Современные процессы трансформации, интеграции и глобализации способствуют росту динамичности и неопределённости условий внешней среды, которое влияет на развитие и функционирование предприятия. Такой рост неопределённости в Украине, в частности, связывают с усилением конкуренции на товарных рынках, инфляционными процессами, сокращением продолжительности жизненного цикла продукции, нестабильностью налоговой политики, осложнениями процедур банковского кредитования, низкой активностью фондового рынка, реструктуризацией собственности стратегически важных отраслей национальной экономики и в целом низкой конкурентоспособностью продукции отечественных предприятий. Существование рисков и угроз экономической

¹ Фролов Н. Н., Напхоненко Н. В., Колоскова Л. И., Ильинова А. А. Экономика предприятий автомобильного транспорта: учеб. пособие. — 2-е изд., М.; Ростов н/Д: МарТ, 2008. — 480 с.

безопасности предприятия требует разработки и реализации мероприятий по её обеспечению, которые дадут возможность выявить и оценить потенциальные и реальные угрозы, последствия их влияния на финансово-экономическую деятельность предприятия, и, как следствие, — формирование комплекса мероприятий по повышению адаптации предприятия к опасностям внешней среды¹.

Кроме отрицательных воздействий внешней среды, каждое предприятие ощущает угрозы внутреннего характера. Это в частности: 1) злоумышленные действия работников предприятия;

2) нарушения режима защиты информации с ограниченным доступом; 3) нарушение порядка использования технических средств;

4) низкий уровень человеческого, организационного, информационного обеспечения управления хозяйственной деятельностью предприятия и т.д.².

Для эффективного хозяйствования предприятия, прежде всего, необходимо определить цели его создания и функционирования, информационного обеспечения и защиты информационных, финансовых, материальных и человеческих ресурсов, поэтому возникает потребность постоянного соблюдения экономической безопасности предприятия, как залог его стабильного и максимально эффективного функционирования. В данной статье предлагаем рассмотреть влияние информационной безопасности на уровень экономической преступности и на безопасность предприятия и предпринимательства в целом. Недостаточный уровень защиты информации, в частности о финансовой деятельности, на предприятии создаёт благоприятные условия для совершения экономического преступления, а это в свою очередь ведёт к убыточности.

Существует много видов экономических преступлений, причём некоторые из них более распространены и встречаются систематически. К примеру, в 2011 году наиболее распространённым видом экономических преступлений в Украине было незаконное присвоение имущества (73%), на втором месте — взяточничество и коррупция (60%), на третьем — манипуляции с финансовой отчётностью (30%) (рис. 1).

Количество случаев незаконного присвоения имущества и недобросовестной конкуренции выросла почти на 15% по сравнению с 2009 годом. При этом взяточничество и коррупция, манипуляции с финансовой отчётностью остались на том же уровне. Это побуждает мошенников разрабатывать все более сложные схемы мошенничества, которые могут остаться необнаруженными, а они ненаказанными.



Рис. 1. Структура видов мошенничества на предприятиях Украины, 2009–2011 гг.

*авторская разработка по материалам³

Наиболее часто экономические преступления встречаются на предприятиях сектора финансовых услуг, энергетики и горнодобывающей промышленности, отрасли связи (рис. 2).



Рис. 2. Экономические предприятия по отраслям экономики Украины, 2011 г., % респондентов, которые соприкасались с экономической преступностью

*авторская разработка по материалам⁴

¹ Живко З. Б. Регламентация конкурентної розвідки в інформаційно-правовому просторі/З. Б. Живко, М. О. Живко//Науковий вісник ЛДУВС: Серія юридична. Збірник наукових праць. – Львів, 2007. Вип. 2. – С. 211–219

² Шостак Л. В. Фінансово-економічна безпека підприємства/Шостак Л. В., Помазун О. О.//Вісник економіки транспорту і промисловості. – № 38. – 2012. – С. 144–146.

³ Всесвітній огляд економічних злочинів. Грудень 2011[Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.pwc.com/ua.

⁴ Там же.

Киберпреступность — это пятый по размерам вид экономической преступности в Украине после незаконного присвоения имущества, коррупции и взяточничества, недобросовестной конкуренции и манипуляции с финансовой отчётностью (см. Рис. 1; 3). По результатам опроса на киберпреступность приходится 23% случаев мошенничества в мире, о которых сообщили участники опроса, и 17% в Украине.

Данные осмотра в сфере информационной безопасности свидетельствуют о том, что киберпреступления становятся более сложными и изощрёнными, что препятствует процессу их выявления и предупреждения. Это может привести к ещё большим убыткам и потерям в будущем.

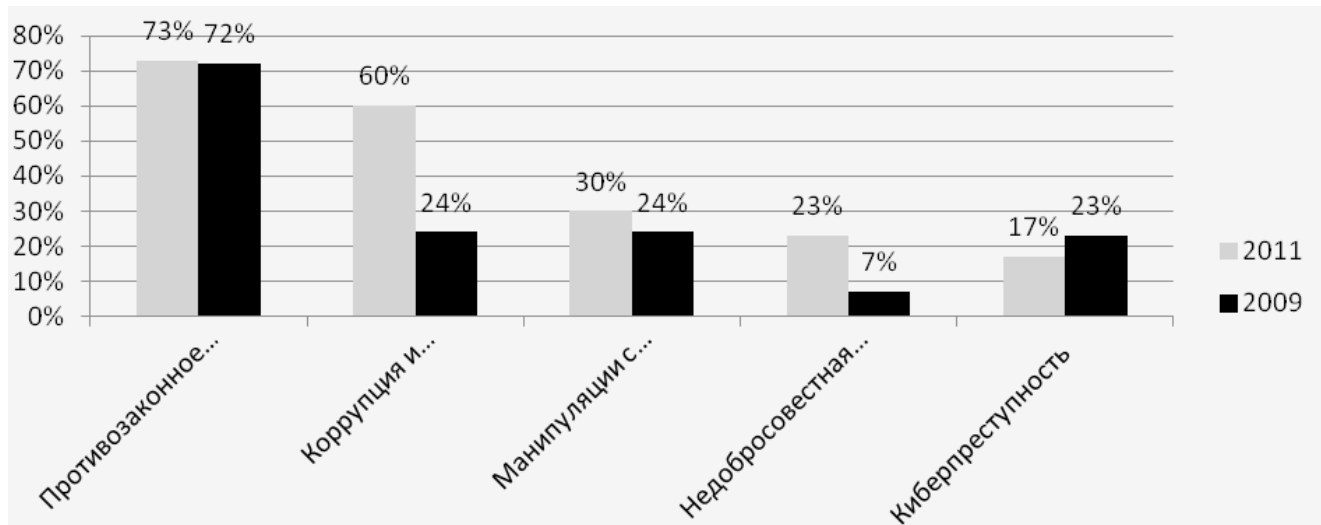


Рис. 3. Самые распространённые экономические преступления на предприятиях, 2011, 2009 гг.

*авторская разработка по материалам¹

Не все из указанных выше 5 видов кибератак являются типичными для Украины. Однако совершенно точно можно утверждать, что угроза киберпреступности — это реальная проблема, которая может негативно повлиять на предпринимательство в Украине. Более трети (37%) опрошенных в Украине подтверждают, что количество случаев киберпреступности в их предприятиях возросло. Около 4% указали на снижение этого показателя, и 59% ответили, что ситуация не изменилась.

Увеличение риска киберпреступности можно объяснить следующими факторами:

- 1) регулярные упоминания в средствах массовой информации о случаях кибератак вызвали повышенное внимание к этому виду мошенничества и заставили предприятия, в частности их службы безопасности, ввести дополнительные механизмы контроля, которые и позволили выявить большее количество таких экономических преступлений;
- 2) неоднозначное определение понятия киберпреступности: многие респонденты переквалифицировали некоторые традиционные виды экономических преступлений в киберпреступность, потому что они были совершены с использованием компьютеров, электронных устройств или сети Интернет;
- 3) повышенное внимание со стороны регулирующих органов;
- 4) использование новейших технологий, которые «облегчают» совершения киберпреступлений.

Выводы. Для каждого предприятия в отдельности и в целом для предпринимательства Украины можно отметить особенно важную роль не только информационного обеспечения процесса управления предприятием, но и защиты информационных ресурсов, обеспечения информационной безопасности и противодействия экономической преступности, в том числе и киберпреступности. До настоящего времени не сложилась единая точка зрения по вопросам комплексного, системного подхода к обеспечению безопасности объектов экономики, механизмов и принципов создания и функционирования служб безопасности объектов, их взаимодействие между собой и с правоохранительными органами. У значительного числа руководителей предпринимательских структур не сформировано понимание принципа обеспечения безопасности как одного из базовых в экономической деятельности, из-за чего на практике проблема безопасности нередко считается второстепенной. Вместе с тем, анализ реального состояния дел в этом сегменте экономической безопасности предприятия показал необходимость научного обоснования мер противодействия угрозам, которые возникают в виде киберпреступности, мошенничества, преступлений в сфере информационных технологий.

Список литературы:

1. Шостак Л.В. Фінансово-економічна безпека підприємства/Шостак Л.В., Помазун О.О.//Вісник економіки транспорту і промисловості. — № 38. — 2012.
2. Всесвітній огляд економічних злочинів. Грудень 2011 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.pwc.com/ua.
3. Живко З.Б. Регламентация конкурентної розвідки в інформаційно-правовому просторі/З. Б. Живко, М. О. Живко//Науковий вісник ЛДУВС: Серія юридична. Збірник наукових праць. Вип. 2. — Львів, 2007.

¹ Всесвітній огляд економічних злочинів. Грудень 2011 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.pwc.com/ua.

*Zhogin Cyril Fedorovich, the Astrakhan State Technical University,
The 2nd year master of course "Economics" Master Program "Economic theory and financial — credit relationship"*
*Жогин Кирилл Федорович, Астраханский государственный технический университет
Магистр 2-го года обучения направления «Экономика», магистерская программа «Экономическая теория
и финансово — кредитные отношения»*

The budgetary policy in the region (for example of the Astrakhan region of Russia)

Бюджетная политика в регионах (на примере Астраханской области РФ)

В современных условиях формирования тенденции регионализации экономических и социальных процессов развитие национальной экономики невозможно без стабильного и сбалансированного развития отдельных субъектов. Региональные органы власти призваны обеспечить комплексное развитие регионов, пропорциональное развитие производственной и непроизводственной сфер на подведомственных территориях. Важнейшим экономическим инструментом для реализации этих задач является реализация органами власти субъектов Федерации бюджетной политики. Одним из основных элементов данной политики является консолидированный бюджет субъекта Федерации.

Проанализируем консолидированный бюджет Астраханской области и бюджетную политику, проводимую региональными властями.

Главным направлением бюджетной политики Астраханской области остается улучшение условий жизни человека, адресное решение социальных проблем, повышение качества государственных и муниципальных услуг, развитие инновационных процессов в экономике¹.

В ходе реализации бюджетной политики в 2012 году усилия Правительства Астраханской области были направлены на повышение качества и уровня жизни населения, достижение социальной стабильности и выполнение всех обязательств перед гражданами. На протяжении всего периода сохранена социальная значимость бюджета области

Собираемость налогов в течение последних трех лет имеет устойчивую тенденцию к росту. Наибольший рост наблюдается в категории налогов на прибыль. Совокупная собираемость налога на прибыль выросла в 2010 году почти на 18% по сравнению с предыдущим. В 2011 году рост был уже не таким значительным — чуть более 8%, но в целом тенденция сохранена. Наибольший в процентном соотношении рост продемонстрировал налог на прибыль организаций, выросший в 2010 году почти в 1,5 раза по сравнению с предыдущим. В 2011 году увеличение собираемости данного налога достигло порядка 12%².

Отдельно следует остановиться на таком показателе, как собираемость налогов на доходы физических лиц. Прирост данного показателя в последние годы стабильно колеблется в диапазоне 5–6%. При этом существовали опасения, что в 2011 году собираемость налогов может снизиться: с 1 января 2011 года возросли страховые взносы. Увеличение налоговой нагрузки на работодателей могло подтолкнуть их к уходу «в тень». Однако, несмотря на подобные опасения, собираемость НДФЛ удалось не только сохранить на прежнем уровне, но и немного увеличить. Однако и здесь есть «скрытый резерв» для роста. Дело в том, что рост собираемости налога на доходы физических лиц в 2011 году вдвое отстает от прироста среднемесячной заработной платы. Этот показатель по Астраханской области в минувшем году составил 17220,2 руб и увеличился по сравнению с 2010 годом на 10,8%. Таким образом, можно сделать вывод, что часть налогоплательщиков все же уходят от уплаты данного налога.

Стабильный рост поступлений наблюдается и в таких видах налогов, как налоги на товары, работы и услуги, реализуемые на территории Российской Федерации (прирост на 20% в 2010 году и более чем на 12% в 2011 году) и налогов на совокупный доход (рост на 13,4% в 2010 и на 18,5% в 2011 году соответственно). Доходы от налога на добычу полезных ископаемых резко сократились в 2010 году почти на 70%. В 2011 году зафиксирован небольшой рост, однако итоговая цифра за минувший год все равно более чем вдвое ниже аналогичного показателя за 2009 год. Это связано с проведенной Министерством финансов РФ реформой по централизации собираемости налога на добычу полезных ископаемых.

В группе неналоговых доходов большая часть видов доходов демонстрирует весьма нестабильную динамику. Даже в разрезе трех лет многие доходы поступают в бюджет скачкообразно. В 2011 году в пяти категориях неналоговых доходов все же наблюдался рост. Наиболее значительный — в категории платежей за пользование природными ресурсами (рост на 143%). Также почти вдвое (на 97,5%) увеличились доходы от продажи материальных и нематериальных активов. А вот доходы от оказания платных услуг и компенсации затрат государства снизились почти на треть.

Дабы составить более четкое представление об основных направлениях бюджетной политики региональных властей, необходимо проанализировать и расходную часть консолидированного бюджета.

В 2011 году произошло существенное увеличение всех социально значимых статей расходования бюджетных средств. В частности, более чем на 12% увеличена поддержка образовательной сферы, тогда как в 2010 году по сравнению с 2009-м рост составил менее 1%. Также после сокращения в 2010 году на 4,5% расходов на здравоохранение, в 2011 году поддержка данной сферы увеличилась более чем в полтора раза. На 5% возросли расходы на социальную политику. Также более чем на 50% выросли расходы на культуру. В 2011 году Астраханская область стала лидером среди регионов Южного Федерального округа по расходам социальной сферы на одного жителя. Всего же на одного астраханца приходится по 34773 рубля всех расходов регионального бюджета. По этому показателю наш регион занимает второе место среди всех регионов ЮФО³.

Одной из главных инноваций финансовой политики астраханских властей в последнее время является проект, получивший название «Народный бюджет». С его помощью жители Астрахани смогут сами определять приоритеты расходования бюджетных средств. Это обеспечивает максимальную открытость власти и прозрачность бюджета. Технически проект реализован на сайте <http://narod.astrgorod.ru>. На портале представлена электронная карта города, где можно простым кликом компьютерной мыши

¹ Закон Астраханской области от 1 декабря 2011 г. № 97/2011-ОЗ «О бюджете Астраханской области на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов»

² <http://minec.astrobl.ru/article/article/view/389> – социально-экономическое развитие региона (сайт Министерства экономического развития Астраханской области).

³ <http://mf-ao.ru/index.php> – сайт Министерства финансов Астраханской области.

добавить предложение или проголосовать за уже существующее. Далее необходимо выбрать категорию и кратко описать суть предложения, которое, при желании, можно проиллюстрировать фотографией с места. Для добавления предложений необходимо пройти регистрацию на сайте либо подать заявку напрямую из социальных сетей «ВКонтакте», «Facebook», «Одноклассники», «Живой журнал», «Яндекс», «Twitter», «Google», «Mail.ru». Все заявки внимательно рассматриваются в мэрии, далее по ним ведется работа. Информация о результатах рассмотренных предложений, заключении контракта с подрядными организациями и ходе работ будет опубликована на сайте в специальном разделе. Таким образом, горожане могут оперативно получать информацию о том, какие меры принимаются для реализации их предложений. Следует заметить, что в данный момент большинство предложений граждан касаются административного центра и его ближайших окрестностей. Активность же жителей сельской местности в данном проекте крайне низка. Вероятнее всего, это связано с низким уровнем обеспеченности отдаленных районов области доступом к сети Интернет, а также низкой компьютерной грамотностью местных жителей и их слабой осведомленностью о возможностях данного проекта. Между тем, именно подобный проект мог бы дать толчок к улучшению условий жизни на селе и привлечь внимание общественности и властей к проблемам отдаленных сельских районов.

Важным аспектом бюджетного процесса является планирование бюджетных доходов и расходов. Здесь следует особое внимание обратить на анализ такого показателя, как налоговый потенциал. Считается, что наиболее полно налоговый потенциал регионов отражает валовой региональный продукт (ВРП). На практике в показателе ВРП значительную долю занимают доходы физических лиц — жителей соответствующего региона, поскольку большинство жителей региона работают в том же регионе, в котором и живут. ВРП включает и доходы нерезидентов, которые подлежат налогообложению в данном регионе. Кроме того, в отличие от показателя среднедушевого дохода, ВРП отражает также суммы, потраченные туристами на гостиничные услуги и на покупки на территории региона.

Недостатки ВРП в качестве меры налогового потенциала связаны с особенностями структуры российских налогов. Например, в настоящее время налог на прибыль предприятий уплачивается по месту регистрации предприятия, а не по месту осуществления хозяйственной деятельности. В связи с этим между налоговым потенциалом и ВРП возникает расхождение. В других странах доходы предприятий развёрстываются по всем регионам, в которых они осуществляют свою хозяйственную деятельность, посредством формул, учитывающих местонахождение производственных мощностей, трудовые ресурсы, территориальную структуру продаж.

По этой причине можно было бы использовать ряд других показателей, для чего необходимо обратиться к зарубежному опыту.

Поскольку ВРП не учитывает влияния некоторых федеральных налогов и трансфертов из федерального бюджета на налоговый потенциал регионов, вместо него можно использовать такой показатель, как совокупные налогооблагаемые ресурсы (СНР). Федеральное правительство США начало использовать СНР в качестве меры фискального потенциала еще в 1987 году. Для определения СНР необходимо выполнить ряд преобразований. Во-первых, из ВРП необходимо вычесть некоторые федеральные налоги, поскольку эти средства не являются источником доходов для регионального и местных бюджетов. Затем показатель ВРП должен быть увеличен на сумму прямых трансфертов из федерального бюджета предприятиям и физическим лицам, включая выплаты из федерального пенсионного фонда и выплаты пособий по безработице. В случае возможного использования показателя СНР в России необходимы некоторые преобразования для устранения расхождений между ВРП и совокупным объемом налогооблагаемых ресурсов, связанных со структурой налога на прибыль предприятий.

Показатель СНР более точно отражает фактический объем налоговых ресурсов региона, чем ВРП, однако для расчета этого показателя, так же как и для ВРП, необходима достаточно большая база, что сдерживает его применение.

Более комплексный характер имеет так называемая **«репрезентативная налоговая система»** (РНС), разработанная экспертной комиссией США по межбюджетным отношениям. Суть РНС в качестве меры налогового потенциала регионов заключается в расчете суммы бюджетных платежей, которые могут быть собраны в регионе, при условии среднего уровня налоговых усилий и одинаковом составе налогов и ставки налогообложения во всех регионах. Для применения этого метода необходимо иметь сведения по всем регионам. Имея данные по фактически собранным налогам и сборам и по их налоговым базам, можно рассчитать объем поступлений по региону. Именно эта величина и принимается за меру налогового потенциала региона.

Данный метод позволяет весьма достоверно и объективно оценить налоговый потенциал региона. Однако, вследствие использования чрезвычайно большого объема данных, он трудоемок.

Опыт использования данного метода накоплен в Канаде, Германии и Швейцарии. В условиях России, когда основными налоговыми источниками доходов региональных бюджетов служат отчисления от федеральных налогов, а базы значительной части остальных налогов определяются преимущественно федеральными законами, применение метода РНС облегчается. При этом необходимо только решить вопрос выбора налоговых баз (количество видов налоговых поступлений), включаемых в расчеты потенциально налогооблагаемых ресурсов регионов.

Хотя набор инструментов региональной бюджетной политики в России ограничен по сравнению с возможностями, имеющимися в распоряжении субъектов федерации государств Северной Америки и Европы, федеративное устройство государства дает уникальную возможность опробовать варианты бюджетной политики на территории разных регионов и выбрать наиболее действенные, которые могут затем использоваться органами власти других регионов и поддерживаться федеральными органами власти.

Список литературы:

1. Закон Астраханской области от 1 декабря 2011 г. № 97/2011-ОЗ «О бюджете Астраханской области на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов»
2. <http://minec.astrobl.ru/article/article/view/389> — социально-экономическое развитие региона (сайт Министерства экономического развития Астраханской области).
3. <http://mf-ao.ru/index.php> — сайт Министерства финансов Астраханской области.

*Zhoydik Alexey, the Surgut State University,
postgraduate student, Department of Economics and Management
Жойдик Алексей Петрович, Сургутский государственный университет,
аспирант кафедры экономики и управления*

Understanding of corporate social responsibility

Понимание корпоративной социальной ответственности

Реалии времени таковы, что мировое сообщество находится в условиях экономических и социальных проблем, в связи с этим особую значимость приобретает социальная ответственность организаций, осуществляющих разработку, изготовление и поставку продукции и услуг, коммерцию, финансовое предпринимательство и прочее, поскольку именно они обладают основными финансовыми рычагами и материальными ресурсами, которые позволяют осуществлять деятельность по решению сложившихся проблем перед обществом. Понимание многими лидерами бизнеса своей ведущей роли в распределении ресурсов и влияние на общество привело к зарождению в конце XX века понятия «корпоративная социальная ответственность», ставшее важнейшим показателем деятельности организаций.

Возросшее количество научных публикаций и научных конференций, лишь подтверждает интерес к КСО, явление, которое и по сегодняшний день приобретает сторонников и противников. Защитники утверждают, что на лицо серьезное экономическое преимущество организаций разделяющих принципы социальной ответственности, и организации приобретают многочисленные преимущества вследствие того, что реализуют более значимые стратегические установки, чем сиюминутная прибыль. Критики этого, утверждают, что КСО уводит в сторону от фундаментальных экономических целей бизнеса. Одни из них при этом утверждают, что это средство приукрашивания реальности дел в организациях, а другие отмечают, что это попытка подменить роль государственных органов в качестве контролера крупных корпораций.

Помимо тождественных определений социальной ответственности рассмотрим различные толкования КСО. Например, корпоративная социальная ответственность — это концепция, в рамках которой компания добровольно принимает участие в защите окружающей среды и улучшении общества. Данное определение КСО свидетельствует о добровольный характер проводимых организациями ориентированных на общество мероприятий. КСО — это система в которой решение социальных и экологических вопросов в рамках принятия бизнес решений не отодвигается на второй план, а играет существенную роль.

Всемирный совет по устойчивому развитию дает нам такое определение «Корпоративная социальная ответственность — это приверженность бизнеса концепции устойчивого экономического развития в работе со своими сотрудниками, их семьями, местным населением, обществом в целом с целью улучшения качества их жизни»¹.

Председатель «Европейского движения предпринимателей за социальную консолидацию» Э. Давиньон дает такое определение КСО: «Чтобы ни понималось под корпоративной социальной ответственностью, это не благотворительность и не развитие связей с общественностью. Смысл социальной ответственности — в осознанной заинтересованности бизнеса, приносящей пользу для общества в целом»². В этой трактовке обращает внимание четкое противопоставление КСО и благотворительности, на первый план выходит осознание бизнесом безальтернативности движения в сторону позитивных результатов деятельности бизнеса для всего общества.

Несмотря на то, что практика КСО начиналась с корпораций, сегодня признается, что любая коммерческая организация (в данном контексте термины «компания», «предприятие», «корпорация» могут употребляться в качестве синонимов) должна проявлять свою «моральную ответственность» перед обществом. Соответственно корпорация используется как некий упрощенный случай, а не потому, что КСО нельзя отнести к среднему или малому бизнесу. В этой связи некоторые эксперты используют термин «социальная ответственность бизнеса» (СОБ), справедливо полагая, что не только крупный, но и средний и малый бизнес способны внести вклад в общественное развитие. Их мнение поддерживают многие практики, трактуя термины «корпоративная социальная ответственность» или «социальная ответственность бизнеса» как синонимы.

Хотя между понятиями «социальная ответственность бизнеса» и «корпоративная социальная ответственность» имеется определенное терминологическое различие, по результатам анализа, нам представляется, что используемые термины не противоречат, а дополняют и аккумулируют собой новые знания применительно к социальной ответственности бизнеса, и мы будем использовать их как синонимы, так как их прямо или косвенно можно ассоциировать с социальной ответственностью бизнеса.

От понимания значения термина КСО зависит реализация принципов и подходов социальной ответственности на практике. Так, в некоторых фирмах обязанности менеджера по КСО переданы PR директору. Это свидетельствует об использовании социальной ответственности бизнеса лишь как инструмента создания благоприятного имиджа. По нашему мнению, говорить о реальной социальной ответственности бизнеса в таком случае не имеет смысла. Считаем, чтобы бизнес был реально социально-ответственным, необходимо эту ответственность зафиксировать в миссии фирмы, а важнейшие управленческие решения принимать, руководствуясь принципами социальной ответственности. Некоторые считают, что если и существует какая-то ответственность, то, прежде всего перед владельцами бизнеса. Другие считают вложение средств компании в социальные проекты прямым пиаром по увеличению спроса на её товары или услуги. Однако самым распространённым заблуждением, имеющим место главным образом, на постсоветском пространстве, является отождествление КСО с благотворительностью.

Активные исследования в области КСО стали основой для международного стандарта ISO 26000:2010 «Руководство по социальной ответственности», где дано определение социальной ответственности бизнеса, которое на сегодняшний день соответствует реалиям времени.

Трудно не согласиться с этим определением: «Социальная ответственность (social responsibility) Ответственность организации за влияние ее решений и деятельности на общество и окружающую среду через прозрачное и этическое поведение, которое

— согласуется с устойчивым развитием и благосостоянием общества;

— учитывает ожидания заинтересованных сторон;

¹ Чернов Е. Корпоративная социальная ответственность.//Информационный бюллетень Det Norske Veritas, № 4 (8)

² «Открытая корпоративная отчетность как триединый итог экономической, социальной, экологической ответственности компании»./АФК «Система». Библиотека менеджера. М., 2004

- соответствует применяемому законодательству и согласуется с международными нормами поведения и
- введено во всей организации»¹.

Международный Стандарт ISO 26000:2010 представляет собой руководство по принципам, лежащим в основе социальной ответственности, основным проблемам, касающимся социальной ответственности, и способам интеграции социально-ответственного поведения в стратегии, системы, практики и процессы организации.

Стандарт применим для всех типов организаций, включая правительственные и неправительственные организации, а также для предприятий, поскольку каждая организация оказывает воздействие на общество и окружающую обстановку. Он предназначен помочь организации взаимодействовать с заинтересованными сторонами, способствуя улучшению их показателей деятельности в области социальной ответственности.

Сегодня в научном и бизнес-сообществах преобладает широкий подход, в рамках которого КСО рассматривается как стратегия ведения бизнеса, в основе которого лежит несколько базовых принципов. Они предполагают предоставление потребителям товаров и услуг высокого качества, развитие персонала, соблюдение в полном объеме нормативных и законных актов, а так же внимание к общественным интересам и общепринятым ценностям. В самом широком контексте корпоративная социальная ответственность определяется как система взаимовлияния бизнеса, власти и общества. Данную трактовку разделяет большинство представителей бизнеса и общественных организаций.

Список литературы:

1. ISO 26000:2010 «Руководство по социальной ответственности».
2. Чернов Е. Корпоративная социальная ответственность. // Информационный бюллетень Det Norske Veritas, № 4 (8).
3. «Открытая корпоративная отчетность как триединый итог экономической, социальной, экологической ответственности компании». /АФК «Система». Библиотека менеджера. М., 2004.

*Zayarnaya Irina Aleksandrovna, the Far East Federal University,
candidate of economic sciences, associate professor of department of economy and management*

*Заярная Ирина Александровна, Дальневосточный федеральный университет
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления*

Economic problems and prospects of development of institutions of higher learning (on the example of the Far-Eastern federal district)

Экономические проблемы и перспективы развития вузов (на примере Дальневосточного федерального округа)

В результате перехода отечественной экономики к рыночным условиям хозяйствования происходят значительные изменения и современной системе высшего образования, среди которых: переход на многоуровневую систему профессионального образования, на основе государственного образовательного стандарта, реформирование организационно-экономического механизма функционирования высшей школы, изменение отношения собственности, развитие быстрыми темпами негосударственного сектора высшего образования. Всё это усиливает конкурентную борьбу на рынке образовательных услуг.

В недавно опубликованном в июне 2012 г. Национальном рейтинге указано, что абсолютным лидером территориального рейтинга является ДВФУ, объединивший крупнейшие и сильнейшие университеты Приморского края — Дальневосточный госуниверситет и Дальневосточный гостехуниверситет, еще несколько вузов и реализующий амбициозную программу развития, предусматривающую интеграцию Университета научно-образовательное и инновационное пространство Юго-Восточной Азии, стран Тихого океана.

В группу лидеров также входят еще один федеральный университет — СВФУ имени Аммосова (Якутск), ВГУЭС (Владивосток), ВГМУ (Владивосток), СахалинГУ (Южно-Сахалинск), МорГУ имени Невельского (Владивосток), ДальГМУ (Хабаровск), КнАГТУ (Комсомольск-на-Амуре), ДальГТРХУ (Владивосток). Крупнейший классический университет Забайкалья ЗабГУ заметно проигрывает в оценках университетам Приморья, Якутии и Хабаровского края. Вузы искусства и культуры, физкультуры и спорта, силовых ведомств получают заниженные по сравнению с диверсифицированными университетами оценки в силу очевидных причин.

По результатам указанного выше рейтинга ведущие вузы территории показали наиболее заметную медиа-активность в средствах массовых коммуникаций. При этом наибольшей медиа-активностью обладает Дальневосточный федеральный университет (ДВФУ). Вторым по степени активности можно отметить Северо-Восточный федеральный университет. Тихоокеанский государственный университет занимает третье место.

Исследование проблем развития вузов ДВФО показало, что самой острой из них является кадровый потенциал высших учебных заведений. Многие молодые люди, начинавшие научную карьеру в России 90-х, не видя перспектив, ушли в бизнес и политику, а наиболее успешные и востребованные ученые перебрались на запад, правда заработки ученых и там серьезно не дотягивают до заработков бизнеса, однако, по целому ряду объективных и субъективных факторов, там и остались. Приморский край в конце 90-х начале 2000-х годов характеризуется слабым социально-экономическим развитием по сравнению с другими регионами РФ, что негативно отразилось на развитии системы высшего образования. Высшая школа региона того времени оказалась мало приспособлена к функционированию в условиях рыночной экономики. В этих условиях возрос вопрос повышения конкурентоспособности высших учебных заведений и, соответственно, поиска основных факторов, ее определяющих.

Кризисные явления в высшей школе отразились на кадровой ситуации в ней. В силу нехватки финансовых средств численность научных работников в вузе значительно сократилась, что привело к изменению соотношения между профессорско-преподавательским и научным персоналом в пользу первых, которые не всегда обладали должной квалификацией. Возможности привлечения молодого и квалифицированного научного и преподавательского персонала в вузы весьма ограничивались, с одной стороны относительно низкой оплатой труда преподавателей вузов по сравнению с оплатой деятельности в других сферах (госаппарат, банковские

¹ ISO 26000:2010 «Руководство по социальной ответственности».

структуры и т. д.), с другой стороны незначительными масштабами регионального рынка интеллектуального труда. Возможности пополнения кадров высококвалифицированными специалистами из других сфер деятельности и из других вузов в регионе были незначительными, поэтому проблема повышения научной квалификации молодых преподавателей и сохранения высококвалифицированных кадров стала весьма актуальной для вузов ДВФО.

Острая неудовлетворенность всех категорий персонала вуза уровнем материального вознаграждения в силу трудности реализации жизненной ценности «получать достойное вознаграждение за достойный труд» провоцировала негативное отношение к общественному труду в целом. В частности, среди причин преподаватели вузов отметили: «отсутствие необходимых условий для работы, в первую очередь плохое материально-техническое и информационное обеспечение исследовательской деятельности; низкий престиж науки в обществе, невостребованность научных результатов, отсутствие перспектив; общеэкономическая и политическая нестабильность в стране, неуверенность в будущем — своем и своих детей».

Однако сейчас ситуация меняется, с созданием мощных региональных вузов, получивших статус федеральных, организованы своего рода опорные точки развития инновационной триады: образования, науки и бизнес-внедрения технологий. Если в целом по России уровень инновационной активности организаций в 2010 г. составил 9,5%, то в ДВФО 8,6%, однако имеется положительная тенденция: если в 2007 г. разница была почти двукратная, то на сегодня ДВФО по этому показателю подтянулся к среднероссийскому¹.

Научное сотрудничество с академическими и отраслевыми институтами позволяет вузам-лидерам увеличивать публикационную активность в отечественных и международных научных журналах, что способствует, наряду с внедрением в образовательный процесс новых программ с привлечением ведущих ученых, и инновационному развитию регионов и всей территории Дальнего Востока.

Несмотря на статистическую констатацию факта достаточно высокого потенциала вузов в ДВФО, необходимо также отметить, что немаловажным недостатком высшего образования является несоответствие структуры и объемов подготовки специалистов потребностям отраслей экономики Дальнего Востока и его социальной сферы. Существенное влияние на усиление конкуренции между вузами оказывает низкая плотность населения и растущие темпы миграции в Западные регионы России.

Список литературы:

1. Рейтинг вузов Дальнего Востока. Инновационное развитие территории: образование и наука [Текст] — М: Интерфакс.- 2012 г — 34 с.

*Ivanova Natalia Vasilievna, the Samara State University of Economics,
lecturer, Department of Commerce and Service*

*Иванова Наталья Васильевна, Самарский государственный экономический университет,
преподаватель кафедры коммерции и сервиса*

The system of effectiveness indicators of the logistics infrastructure of bottled water manufacturers

Система показателей оценки эффективности функционирования логистической инфраструктуры предприятий по производству питьевой бутилированной воды

Одним из активно развивающихся направлений деятельности в России является производство питьевой бутилированной воды. Несмотря на то, что уровень потребления бутилированной воды на душу населения отстает от общемирового, развитие данного производства имеет значительные перспективы. Согласно исследованиям рынок питьевой воды не насыщен, потребление составляет 15 л — 33 л на человека в год², что в пять раз меньше, чем в Европе и США. Производство воды также отстает от общемирового.

Устойчивый рост спроса на питьевую бутилированную воду будет способствовать дальнейшему росту объемов производства, а также увеличению количества предприятий. Активное развитие рынка требует особо тщательного анализа функционирования логистической инфраструктуры предприятий данной сферы.

В деятельности любого современного предприятия ключевое место занимают показатели, характеризующие его эффективность. Для анализа эффективности объектов логистической инфраструктуры предприятий по производству питьевой бутилированной воды необходимо определить систему показателей, характеризующих данные объекты.

Ключевые показатели деятельности и основанная на них система сбалансированных показателей были предложены Р. Капланом и Д. Нортеном. Относительного производственного процесса они отмечают: «Показатели себестоимости, качества и продолжительности временного цикла являются тремя исключительно важными параметрами для оценки основных внутренних бизнес-процессов»³.

Группа показателей, характеризующих работу отдельных элементов логистической инфраструктуры очень обширна и включает в себя показатели работы транспорта (предполагается наличие собственного транспорта), склада, а также производственных цехов и оборудования, поскольку данные объекты относятся к внутренней инфраструктуре предприятия и эффективность их работы также немаловажный аспект деятельности.

Несмотря на многообразие показателей, характеризующих эффективность деятельности предприятия, основную ценность при принятии управленческих решений в сфере логистики на предприятии представляют ключевые показатели деятельности (KPI). Они характеризуют такие важнейшие аспекты работы как: длительность логистических циклов, т. е. эффективность выполнения заказов; качество логистического сервиса, выражаемое в скорости оборотов запасов, количестве возвратов товаров, наличие жалоб и т. д.; общие и операционные логистические издержки; и самый важный показатель — производительность (ресурсоотдача) логистической инфраструктуры, где можно особо отметить такие показатели как грузовые отправки на единицу складских мощностей и грузовместимости транспортных средств и отношение операционных логистических издержек на единицу инвестированного капитала⁴.

¹ Рейтинг вузов Дальнего Востока. Инновационное развитие территории: образование и наука [Текст] – М: Интерфакс.- 2012 г – 34с.

² Bottled Water Industry Market Research Reports [Electronic resource]. - Mode of access: <http://www.reportlinker.com>.

³ Каплан Р.С., Нортон Д. П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию/пер. с англ. – М.: «Олимп-Бизнес», 2003. С. 89.

⁴ Сергеев В. KPI логистики. – [Электронный ресурс] – URL: http://www.up-pro.ru/library/strategy/SSP_KPI_MBO/kpi-logistiki.html

На основании системы ключевых показателей логистики была составлена следующая система показателей, представленная в Таблице 1.

Таблица 1

Показатели использования элементов инфраструктуры (KPI) предприятий по производству питьевой бутилированной воды

Показатель	Характеристика
1	2
Длительность логистических циклов	
Время:	продолжительность функционального цикла можно выразить формулой: $T = \sum_{i=1}^n t_i$, где Т — продолжительность функционального цикла; ti — продолжительность i-й операции; n — число операций
выполнения заказа	
длительности составляющих цикла заказа	
доставки заказа потребителю	
обработки заказов потребителем	
подготовки и комплектации заказа	
пополнения запасов	
производственно-технологического цикла	
цикла закупки продукции	
цикла подготовки отчетов	
Качество логистического сервиса для потребителей	
Скорость и количество оборотов запасов	$K_{об.} = \frac{P}{З_{ср.}}$, где Р — реализация продукции или услуг. Зср. — средний запас
Средний уровень запасов	$З_{ср.} = \frac{З_{н} + З_{к}}{2}$ Зн- запасы на начало периода Зк — запасы на конец периода
Доступность запасов	Характеризует долю времени, в течение которого имеется запас, обеспечивающий спрос по всем позициям. Показатель представляет собой консолидированный показатель по всем позициям запасов.
Информационная и коммуникационная надежность	Количество отказов в работе информационной системы (поломки, отсутствие необходимой информации и т. д.)
Количество возвратов товаров; отсутствие запасов, повышение тарифов	Отсутствие запасов — данный показатель может быть рассчитан как количество случаев отсутствия необходимых запасов. Повышение тарифов — темп роста тарифов на соответствующие логистические услуги.
Наличие жалоб потребителей	Наличие или отсутствие жалоб потребителей, связанное с неудовлетворительным качеством сервиса
Обеспечение выполнения заказа точно к указанному сроку	Доля выполнения заказов точно к указанному сроку в общем объеме исполненных заказов
Полнота удовлетворения заказа	Степень выполнения заказа
Точность выполнения параметров заказа	Степень соответствия выполненного заказа запрашиваемым параметрам
Общие и операционные логистические издержки	
Затраты:	Затраты на логистические операции могут быть рассчитаны: • в процентах от суммы продаж; • в процентах от стоимости чистой продукции; • в денежном выражении в расчете на единицу массы сырья, материалов, готовой продукции
на внутреннюю и внешнюю транспортировку	
грузопереработку и складирование	
логистическую поддержку производства	
обработку заказов	
управление запасами	
ущерб от недостаточного уровня качества логистического сервиса	Количество отправок на единицу на 1 м² склада
Грузовые отправки на единицу складских мощностей	Затраты, связанные с распределением продукции на единицу объема продаж
Затраты в дистрибуции на единицу объема продаж (1 л продукции)	$I_{общ.} = \frac{C_{общ.}}{U}$, где Собщ. — общие логистические издержки, руб.; U — объем произведенной продукции, ед.
Отношение общих логистических издержек на единицу производимой продукции	
Производительность (ресурсоотдача) логистической инфраструктуры и персонала	
Грузовые отправки на единицу складских мощностей	Количество отправок на единицу на 1 м² склада

1	2
Затраты в дистрибуции на единицу объема продаж (1 л продукции)	Затраты, связанные с распределением продукции на единицу объема продаж
Отношение общих логистических издержек на единицу производимой продукции	$I_{\text{общ.}} = \frac{C_{\text{общ.}}}{U}$, где $C_{\text{общ.}}$ — общие логистические издержки, руб.; U — объем произведенной продукции, ед.
Производительность (ресурсоотдача) логистической инфраструктуры и персонала	
Отношение операционных логистических издержек на единицу инвестированного капитала	$I_{\text{опер.}} = \frac{C_{\text{опер.}}}{U_{\text{инв.}}}$, где $C_{\text{опер.}}$ — операционные логистические издержки, руб.; $U_{\text{инв.}}$ — единица инвестированного капитала, руб.
Эффективность функционирования внутренней инфраструктуры предприятия	$I_{\text{отгр.}} = \frac{W_{\text{отгр.}}}{W_{\text{произв.}}}$, где $W_{\text{отгр.}}$ — объем отгруженной продукции, т или м ³ за период; $W_{\text{произв.}}$ — объем произведенной продукции, т или м ³ за период.
Эффективность использования источника воды	$I_{\text{произв.}} = \frac{W_{\text{произв.}}}{W_{\text{скважины}}}$, где $W_{\text{произв.}}$ — объем произведенной продукции, л или м ³ за период; $W_{\text{скважины}}$ — объем добываемой воды, л или м ³ за период.
Эффективность использования внутренней инфраструктуры предприятия	$I_{\text{площ.}} = \frac{S_{\text{произв./склад.}}}{S_{\text{общ.}}}$, $S_{\text{произв./склад.}}$ — площадь производственных или складских помещений, м ² ; $S_{\text{общ.}}$ — площадь земельного участка, м ²

Последние три показателя предложены автором для расчета эффективности функционирования внутренней логистической инфраструктуры.

Эффективность функционирования внутренней инфраструктуры предприятия представляет собой отношение объема отгруженной продукции и объема произведенной продукции, т или м³ за определенный период времени, которое позволяет определить соответствие темпов производства и реализации продукции, таким образом, избежать лишних запасов готовой продукции.

Эффективность использования источника воды рассчитывается как отношение объема производства (объема отгруженной продукции) и дебета скважины, л или м³ за определенный период времени.

Эффективность использования внутренней инфраструктуры предприятия есть отношение общей площади земельного участка и площади производственных и складских помещений.

На основании исследования, проведенного по данным двадцати пяти предприятий по производству питьевой бутилированной воды было выявлено, что в среднем площадь производства занимает порядка 1,74% от общей площади земельного участка, а площадь склада — 2,93%. Такое соотношение обусловлено, прежде всего, тем, что существенную площадь в общей площади участка занимает санитарная зона или зона защиты источника, которая по международным стандартам может доходить до размеров площади водосбора данного источника. Таким образом, значительная площадь участка, по сути, остается незадействованной, при этом требуется значительный объем денежных средств на содержание данной площади.

Также в ходе исследования была определена зависимость между производственной мощностью и необходимыми размерами площадей объектов логистической инфраструктуры, также определены оптимальные значения предложенных показателей эффективности функционирования логистической инфраструктуры (Таблица 2).

Таблица 2

Количественное соотношение объектов логистической инфраструктуры предприятий по производству питьевой бутилированной воды

Объем производства, млн. л./год	Доля площади производственных помещений в общей площади участка, %	Доля площади складских помещений в общей площади участка, %	Отношение площади производственных помещений к площади складских помещений
8,9 до 1000	1,05	1,51	5/7
1000 до 10000	2,66	4,94	4/7
10000 до 1000000	1,79	2,84	2/3
Среднее для всех предприятий	1,74	2,93	2/3

Как видно из Таблицы 2 наибольшие удельные доли площадей производственных и складских помещений наблюдаются у предприятий с объемом производства от 1000 до 10000 млн. л./год, что свидетельствует о наиболее эффективном использовании площади земельного участка.

С помощью данных показателей целесообразно проводить анализ эффективности объектов логистической инфраструктуры компании. В ходе исследования может быть выявлено соответствие или несоответствие соотношения площадей производственных и складских помещений предлагаемым нормативным значениям показателей.

Таким образом, предложенные показатели необходимы для эффективного управления и контроля эффективности логистической инфраструктуры предприятий по производству питьевой бутилированной воды, что позволит повысить эффективность управления и координации деятельности предприятий данной сферы.

Список литературы:

1. Баланс между стратегией и контролем/Олве Н.-Г. [и др.]: пер. с англ. Е. Коловиной под ред. Е. Добровольского. — СПб: Питер, 2005.
2. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию/пер. с англ. — М.: «Олимп-Бизнес», 2003.
3. Сергеев В. КРІ логистики. — [Электронный ресурс] — URL: http://www.up-pro.ru/library/strategy/SSP_KPI_MBO/kpi-logistiki.html
4. Энгельхарт К. Система сбалансированных показателей в снабжении/пер. с немец. Н. Н. Ковтонюк; под ред. Н. Титюхина. — М.: ООО КИА центр 2007.
5. Bottled Water Industry Market Research Reports [Electronic resource]. — **Mode of access:** <http://www.reportlinker.com>.

*Izaak Svetlana Ivanovna, NOU VPO «Institute of Management and Law»
PhD, managing chair of socially-humanitarian disciplines*

*Vlasov Andrey Andreevich
Post graduate student NOU VPO «Institute of Management and Law»*

*Изаак Светлана Ивановна, НОУ ВПО «Институт управления и права»,
доктор педагогических наук, доцент,
заведующий кафедрой социально-гуманитарных дисциплин
Власов Андрей Андреевич
Аспирант НОУ ВПО «Институт управления и права»*

Entrepreneurship as a subject of legal regulation

Предпринимательская деятельность как предмет правового регулирования

К настоящему времени накоплен значительный опыт исследований вопросов, связанных с предпринимательской деятельностью, которая может быть определена как деятельность особого рода по соединению и организации факторов производства (ресурсов) для производства материальных благ или услуг в целях реализации собственных интересов предпринимателя¹.

Предпринимательская деятельность — это инициативная, самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли и осуществляемая от своего имени или от имени юридического лица.

Из понятия «предпринимательская деятельность» вытекают следующие особенности:

- инициативная деятельность, направленная на реализацию своих способностей;
- самостоятельная деятельность дееспособных граждан;
- продолжительный процесс, направленный на систематическое извлечение прибыли;
- рискованной характер предпринимательства;
- законная деятельность, осуществляемая как физическими, так и юридическими лицами, с целью производства товаров, их реализацией другим субъектам рынка, выполнения работ и оказания услуг.

В соответствии со ст. 2 ГК РФ «предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке».

Необходимыми признаками предпринимательской деятельности являются следующие признаки.

1. **Самостоятельность** (организационная независимость, инициативность, экономическая независимость).
2. **Направленность на систематическое получение прибыли** (т.к. целью предпринимательской деятельности является получение прибыли).
3. **Рисковый характер предпринимательской деятельности** заключается в том, что далеко не всегда она дает ожидаемые результаты. Осуществляя свою деятельность в условиях неопределенности предприниматель может не только не получить запланированную прибыль, но и разориться, потерпеть крах². Принятие решений в условиях неопределенности основано на том, что вероятности различных вариантов развития событий неизвестны. В этом случае предприниматель руководствуется, с одной стороны, своим рискованым предпочтением, а с другой — критерием выбора из всех альтернатив по составленной «матрице решений».

До 1 января 2008 года в Российской Федерации действовали следующие критерии отнесения субъектов хозяйствования к категории малых предприятий (Федеральный закон от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации»):

- 1) «независимость происхождения» — в уставном капитале юридических лиц доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, благотворительных и иных фондов не превышает 25%, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25%;

¹ Коршунов Н.М. Эриашвили Н.Д. Предпринимательское право. Издание 5. Учебник. М. «Юнити-Дана». 2010. 639 с; Изаак С.И. и др. НИР (2011–2012 гг.) «Разработка предложений по развитию малого предпринимательства в субъектах Российской Федерации (№ гос. регистрации: 01201256127).

² Изаак С.И., Молоденков Д.А. Принятие проектных решений в ситуации неопределенности условий инвестиционной деятельности. Мат.-лы Всероссийской научно-практической конференции «Актуальные вопросы региональной экономики и современного менеджмента». Чебоксары. «Перфектум». 2011. С. 15–19.

2) средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней: в промышленности — 100 человек; в строительстве — 100 человек; на транспорте — 100 человек; в сельском хозяйстве — 60 человек; в научно-технической сфере — 60 человек; в оптовой торговле — 50 человек; в розничной торговле и бытовом обслуживании населения — 30 человек; в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности — 50 человек;

3) под субъектами малого предпринимательства понимаются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица (индивидуальные предприниматели), в том числе крестьянские (фермерские) хозяйства.

Однако данные критерии не соответствовали законодательной практике экономически развитых стран (Европейский Союз, США, Канада, Япония).

В целях обеспечения сопоставимости законодательства по развитию малого и среднего предпринимательства, прежде всего со странами Европейского союза — основным внешнеэкономическим партнером России, и выравнивания условий поддержки европейских и российских малых и средних компаний, с 1 января 2008 года Федеральным законом от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» установлены новые критерии отнесения субъектов хозяйственной деятельности к числу малых и средних предприятий, а именно¹:

1) «независимость происхождения» — в уставном капитале юридических лиц доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, благотворительных и иных фондов не превышает 25%, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25%;

2) средняя численность работников за отчетный период не превышает: 15 человек для микропредприятий; 100 человек для малых предприятий; 250 человек для средних предприятий.

Под субъектами малого предпринимательства понимаются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица (индивидуальные предприниматели), в том числе крестьянские (фермерские) хозяйства.

3) выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость или балансовая стоимость активов за календарный год не превышает предельных значений, устанавливаемых Правительством Российской Федерации.

Инвестиционная деятельность на современном рынке является неотъемлемой стадией развития современной экономики. Инвестирование подразумевает определенные этапы развития данной деятельности, в рамках одного предпринимательского проекта, например, выбор отрасли инвестирования, анализ объектов потенциально-полезных для инвестирования, определение определенного объекта инвестирования, вложение средств в развитие².

Особо важное значение в таком регулировании имеют конституционные гарантии предпринимательства. Согласно ст. 34 Конституции РФ каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности.

Основная же роль в регулировании предпринимательства принадлежит нормам *гражданского и административного права*.

Гражданским правом определяется правовое положение индивидуальных предпринимателей и юридических лиц в имущественном обороте, регулируются отношения собственности и договорные отношения. Эти отношения иногда еще называют горизонтальными, т. е. отношениями, в основе которых лежит юридическое равенство сторон.

Нормы административного права устанавливают порядок государственной регистрации субъектов предпринимательства, порядок лицензирования отдельных видов предпринимательской деятельности и т. д. Эти отношения носят вертикальный характер, т. е. здесь доминирующий принцип — принцип власти и подчинения.

Гражданское право является основой частно-правового регулирования предпринимательской деятельности, а административное — публично-правового.

Ведущая роль в механизме правового регулирования предпринимательства принадлежит нормам *частного права*, и в первую очередь *гражданского*. Совершенно очевидно, что предпринимательская деятельность по своей природе не терпит императивных, административно-командных методов воздействия. Управляемая подобными методами, производственная деятельность перестает быть свободной, инициативной, а экономика, утрачивая механизм саморегуляции, превращается в плановую. Поэтому диспозитивный метод, используемый гражданским правом, как нельзя более соответствует самому характеру предпринимательской деятельности.

Основными направлениями гражданско-правового регулирования в данной сфере являются:

- определение организационно-правовых форм предпринимательской деятельности
- регулирование порядка создания и прекращения юридических лиц, установление процедуры банкротства
- регулирование внутренних отношений в коммерческих организациях
- регулирование и охрана отношений собственности и производных от них отношений (вещное право)
- регулирование и охрана договорных отношений, в которые вступают предприниматели при осуществлении предпринимательской деятельности (договорное право)
- установление оснований, форм и размера имущественной ответственности предпринимателей за гражданские правонарушения, совершенные ими в процессе осуществления предпринимательской деятельности.

Наиболее важные гражданско-правовые нормы, регулирующие предпринимательскую деятельность, сосредоточены в *ГК РФ* — основном законе, имеющем приоритет перед всеми другими нормативными актами, содержащими нормы гражданского права. К таким актам относятся: *федеральные законы, указы Президента РФ, постановления Правительства РФ и нормативно-правовые акты органов исполнительной власти федерального уровня (министерств и ведомств)*. Поскольку гражданское законодательство находится в исключительном ведении РФ, субъекты РФ и муниципальные образования не могут принимать акты, содержащие нормы гражданского права.

¹ Федеральный закон Российской Федерации от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

² Изаак С. И., Чернышов С. А. Инвестиционная стратегия предприятия. Монография. М. «Алвиан». 2012. 180 с., ил.; Изаак С. И., Дуденков Д. В. Государственное регулирование инвестиционного процесса в современных условиях. Управление собственностью: теория и практика. 2010. № 2. С. 14–16; Изаак С. И., Дуденков Д. В. Частно-государственное финансирование инвестиционной деятельности. Мат-лы Всероссийской научно-практической конференции «Актуальные вопросы региональной экономики и современного менеджмента». Чебоксары. «Перфектум». 2011. С. 44–48; Изаак С. И., Молоденков Д. А. Инвестиции в недвижимость в условиях модернизации рыночной экономики. Мат-лы международной научно-практической конференции, посвященной итогам и перспективам 20-ти летних преобразований в России «20 лет экономических реформ в РФ: итоги, опыт, перспективы (1991–2011 гг.)». М. 2011. с. 28 – 35; Изаак С. И., Молоденков Д. А. Инвестиционные проекты: от моделирования до реализации. Мат-лы докладов II Всероссийской научно-практической конференции «Проблемы анализа и моделирования региональных социально-экономических процессов». Казань. Изд-во КГФЭИ. 2011. С. 146–149.

Наряду с нормативно-правовыми актами источниками гражданского права являются *обычаи делового оборота*, т.е. сложившиеся и широко применяемые в какой-либо области предпринимательской деятельности правила поведения, не предусмотренные законодательством, независимо от того, зафиксированы ли они в каком-либо документе (ст. 5 ГК РФ). В основном обычаи делового оборота применяются в таких сферах предпринимательства, как банковское и страховое дело, а также морские перевозки.

Актуальность развития субъектов малого предпринимательства в России трудно переоценить, поскольку именно оно препятствует монополизации рынка и призвано поддерживать конкурентную среду. Отличительной особенностью малого бизнеса является его доступность для широкого круга лиц, в связи с тем, что его функционирование не предполагает крупных финансовых вложений, не требует больших материальных и трудовых ресурсов¹. Поэтому формирование социального фундамента, основу которого составляет средний класс, обеспечивается, прежде всего, развитием малого бизнеса. В связи с этим создание эффективной системы комплексной поддержки субъектов малого предпринимательства является одним из приоритетных направлений государственной правовой и экономической политики России².

Список литературы:

1. Головин И. О малых предприятиях. — М. — Норма. — 2009.
2. Демьяненко Л. Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства//Финансовый контроль. — 2009. — № 11.
3. Захарченко А. А. Поддержка малого предпринимательства и доходный потенциал местных бюджетов//Финансы. — 2009. — № 3.
4. Ивасюк Р. Я. Анализ особенностей развития малого предпринимательства на современном этапе//Экономический анализ: теория и практика. — 2009. — № 4.
5. Изаак С. И. и др. НИР (2011–2012 гг.) «Разработка предложений по развитию малого предпринимательства в субъектах Российской Федерации (№ гос. регистрации: 01201256127).
6. Изаак С. И., Власов А. А., Балунова Н. В. Развитие субъектов малого предпринимательства в Российской Федерации. Монография. — М. — Информполиграф. — 2012.
7. Изаак С. И., Дуденков Д. В. Государственное регулирование инвестиционного процесса в современных условиях/Управление собственностью: теория и практика. — 2010. — № 2.
8. Изаак С. И., Дуденков Д. В. Частно-государственное финансирование инвестиционной деятельности. Мат-лы Всероссийской научно-практической конференции «Актуальные вопросы региональной экономики и современного менеджмента». — Чебоксары. — Перфектум. — 2011.
9. Изаак С. И., Молоденков Д. А. Принятие проектных решений в ситуации неопределенности условий инвестиционной деятельности. Мат-лы Всероссийской научно-практической конференции «Актуальные вопросы региональной экономики и современного менеджмента». — Чебоксары. -Перфектум. — 2011.
10. Изаак С. И., Молоденков Д. А. Инвестиции в недвижимость в условиях модернизации рыночной экономики. Мат-лы международной научно-практической конференции, посвященной итогам и перспективам 20-ти летних преобразований в России «20 лет экономических реформ в РФ: итоги, опыт, перспективы (1991–2011 гг.)». — М. — 2011.
11. Изаак С. И., Молоденков Д. А. Инвестиционные проекты: от моделирования до реализации: Мат-лы докладов II Всероссийской научно-практической конференции «Проблемы анализа и моделирования региональных социально-экономических процессов». — Казань: Изд-во КГФЭИ, 2011.
12. Изаак С. И., Чернышов С. А. Инвестиционная стратегия предприятия. Монография. — М. — Алвиан. — 2012.
13. Коршунов Н. М. Эриашвили Н. Д. Предпринимательское право. Издание 5. Учебник. — М.: — Юнити-Дана. — 2010. — 639 с.
14. Федеральный закон Российской Федерации от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

*Izaak Svetlana Ivanovna, NOU VPO «Institute of Management and Law»
PhD, managing chair of socially-humanitarian disciplines*

*Rodionov Sergej Ivanovich, GBOU SPO « Moscow Technical and Economic College»,
the teacher of chair of management Post graduate student NOU VPO «Institute of Management and Law»*

*Изаак Светлана Ивановна, НОУ ВПО «Институт управления и права»,
доктор педагогических наук, доцент, заведующий кафедрой социально-гуманитарных дисциплин*

*Родионов Сергей Иванович, ГБОУ СПО « Московский Техничко-Экономический Колледж»,
преподаватель кафедры менеджмента, аспирант НОУ ВПО «Институт управления и права»*

Formation of the system of indicative management of social and economic resources at the level of the city

Формирование системы индикативного управления социально- экономическими ресурсами на уровне города

Актуальность темы обусловлена тем, что в современных социально-экономических условиях наблюдается прогрессивное развитие страны, которое сопровождается повышением роли и значимости территориального регулирования³. Формирование рыночных

¹ Головин. И. О малых предприятиях. М. «Норма». 2009. 231 с.; Демьяненко Л. Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства. Финансовый контроль. 2009. № 11. С. 110–119; Захарченко А. А. Поддержка малого предпринимательства и доходный потенциал местных бюджетов. Финансы. 2009. № 3. С. 22–26; Ивасюк Р. Я. Анализ особенностей развития малого предпринимательства на современном этапе. Экономический анализ: теория и практика. 2009. № 4. С. 11–15.

² Изаак С. И., Власов А. А., Балунова Н. В. Развитие субъектов малого предпринимательства в Российской Федерации. Монография. М. «Информполиграф». 2012. 180 с., ил.

³ Изаак С. И., Паршикова Н. В. Исследование социально-экономических процессов. База данных. РС № 0220711528. М. «Информрегистр». 2007. 2.4 Мгб.

и конкурентных отношений происходит на фоне эффективной реализации важнейшего вида управленческого процесса в социально-экономической сфере — стратегического планирования¹. Очевидно, разработка и выполнение любых программ и проектов на уровне города невозможны без прогнозных оценок показателей и мониторинга² их значения в ходе реализации³. Это, в свою очередь, требует формирования системы индикативного управления социально-экономическими ресурсами на уровне города.

В настоящее время существуют различные подходы к формированию системы индикаторов развития города и страны в целом^{4,5}.

Прежде всего, это индекс развития человеческого потенциала, который стал основной мерой для группировки стран по уровню развития в ежегодно публикуемых Докладах о развитии человека.

Индекс развития города (CDI) был представлен «как новый инструмент» на Конференции Хабитат для оценки городов по уровню их развития. Он базируется на пяти компонентах: 1) инфраструктура; 2) отходы; 3) здоровье; 4) образование; 5) городской продукт. Каждую из них принято называть городским индикатором. Проведенный Программой городских индикаторов анализ (с использованием статистического метода — расчета коэффициента корреляции) отметил высокую степень взаимосвязи Индекса развития города (CDI) с индексом развития человеческого потенциала (HDI), что свидетельствует об общности подходов в определении индексов.

В целях оценки состояния города в мировой практике используется также индекс жизни. Компоненты уровня жизни, которые использовались в конечном расчете индекса, следующие: 1) материальное благополучие; 2) здоровье; 3) политическая стабильность и безопасность; 4) семейная жизнь; 5) общественная жизнь; 6) климат и география; 7. обеспеченность работой; 8) политическая свобода; 9) тендерное неравенство.

Наряду с рассмотренными индексами используется также индекс городского управления, который называют также Индексом качества городского управления.

Качество управления городом определяется многими показателями, отражающими многообразие интересов различных групп граждан. С учетом этого оценка качества городского управления производится по многим показателям. Результатом применения индикативного подхода является единый показатель (индекс), который учитывает эффективность, социальную справедливость, представительность и участие, подотчетность и прозрачность, обеспеченность безопасностью и др. Наряду с рассмотренными индексами оценивают также: индекс уровня жизни (дохода); индекс образования; индекс долголетия; индекс здоровья. Согласно современным представлениям все рассмотренные индексы являются показателями второго уровня агрегирования исходных первичных статистических данных, которые на первом уровне агрегируются в Индикаторы качества жизни и городского управления.

Таких индикаторов обычно выделяют в количестве от 4 до 10. К их числу можно отнести:

1. Индикатор природно-географического и демографического состояния.
2. Индикатор экономического состояния.
3. Индикатор развития инфраструктуры городского хозяйства.
4. Индикатор социально — политической сферы.
5. Индикатор безопасности жизнедеятельности горожан.
6. Индикатор благосостояния населения.
7. Индикатор здоровья населения.
8. Индикатор образования населения;
9. Индикатор инвестиционно — инновационного потенциала.
10. Индикатор охраны окружающей среды.

Значения индикаторов получают на первом уровне агрегирования статистических данных — исходных (или первичных) статистических показателей.

Пример набора частных показателей экономического развития города содержится в Российской программе «Лучший город России по экономическим показателям развития». Обозначим показатели через W_i и дадим их расшифровку:

- W_1 — среднегодовая численность постоянного населения за отчетный период, (тыс. чел.);
- W_2 — сальдо миграции, механический прирост населения, (%);
- W_3 — уровень младенческой смертности, (‰ промилей);
- W_4 — уровень безработицы, в% к экономически активному населению, (%);
- W_5 — доля занятых в малом предпринимательстве (включая ПБОЮЛ) в общей численности занятых, (%);
- W_6 — индексы потребительских цен на товары и услуги за отчетный период (в% к предыдущему отчетному периоду);
- W_7 — объем промышленной продукции, (млн. руб.);
- W_8 — индекс промышленного производства (в сопоставимых ценах, в% к предыдущему году);
- W_9 — ввод в действие жилой площади домов в расчете на 1 жителя, (m^2);
- W_{10} — оборот розничной торговли, в% к предыдущему отчетному периоду (с учетом абсолютного показателя);
- W_{11} — объем платных услуг населению, в% к предыдущему отчетному периоду (с учетом абсолютного показателя);
- W_{12} — инвестиции в основной капитал из всех источников финансирования, (млн. руб.);
- W_{13} — индекс физического объема инвестиций в основной капитал из всех источников финансирования (в% к предыдущему году);
- W_{14} — сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыль) за отчетный период (млн. руб. в% к предыдущему отчетному периоду);
- W_{15} — удельный вес убыточных предприятий, в% от общего числа организаций за отчетный период;
- W_{16} — среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в расчете на 1 занятого, (руб.).

¹ Изаак С. И., Дуденков Д. В. Программно-целевые методы планирования как инструмент государственного управления развитием социально-экономических систем. Материалы V Международной научно-практической конференции «Будущее России: социально-экономический форсайт». Владимир. «ВИБ». 2011. С. 241–243.

² Изаак С. И., Молоденков Д. А. Мониторинг инвестиционной привлекательности регионов. Теоретический и научно-методический журнал «Вестник Самарского муниципального института управления». Самара. 2011. № 3 (18). С. 79 - 84.

³ Изаак С. И. Управленческие решения. Учебное пособие. М. «ИУиП». 2009. 88 с., ил.

⁴ Изаак С. И., Родионов С. И. Мониторинг социально-экономического состояния муниципального образования. Теоретический и научно-методический журнал «Вестник Самарского муниципального института управления». Самара. 2011. № 4 (19). С. 103 - 109.

⁵ Изаак С. И., Родионов С. И. Методика оценки эффективности управления физической культурой и спортом в субъектах Российской Федерации. Сборник статей III Международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы развития социально-экономических систем: теория и практика». Орел. «АПЛИТ». 2011. С. 145 - 150.

Очевидно, что положительная динамика значений перечисленных выше показателей свидетельствует об успешной деятельности городской администрации. При этом понятно, что анализ динамики показателей должен осуществляться комплексно, т. е. на полном их множестве.

В этой связи авторами работы создана методика оценки качества (эффективности) управления городом, на основе расчета индикатора качества (эффективности) управления городом, агрегирующим в себе информацию о динамике эффективности работы городской администрации за отчетный период¹. Если значение индикатора качества положительно, то можно считать, что администрация города справляется с задачей устойчивого развития города. В противном случае управление городом является неэффективным.

Отбор и анализ первичных показателей для оценки городских индикаторов и индексов является важной составляющей мониторинга и маркетинговых исследований города. Это, в свою очередь, способствует формированию рейтинга на множество городов. Данная задача требует уже третьего уровня агрегирования показателей, характеризующих город. На этом этапе рассчитывается сводный индекс развития города, значения которого в соответствии с критерием наибольшего результата является основанием для построения рейтинговых оценок.

Таким образом, в технологии построения рейтинговых оценок городов на основе сводного индекса устойчивости развития города используются следующие компоненты: первичные показатели развития города → индикаторы развития города → индексы развития города → сводный индекс развития города → критерии эффективности → рейтинговая оценка города.

Очевидно, что низкий рейтинг города для его администрации является мощным стимулом для совершенствования управления муниципальным образованием. Содействовать этому может система Оптимальной эффективности, используемая в Западной Европе.

Для повышения качества жизни горожан необходимо знать, что удастся, а что нуждается в улучшении. Показатели оптимальной эффективности дают ценную информацию об эффективности работы местных властей. Они позволяют местным властям сопоставлять свои результаты с деятельностью местных советов в других районах, дают администрации возможность отслеживать доступный прогресс в социально-экономическом развитии муниципального образования, а также предоставляет полезную информацию проживающему на данной территории населению.

Следует отметить, что вся система управления эффективностью на территории муниципального образования, целью реализации которой является формирование профессиональной культуры управления органами местной власти на территории, а также стимулировании практики грамотного управления для обеспечения эффективных и результативных услуг населению, базируется на следующих основных положениях:

1. Показатели оптимальной эффективности являются основой системы управления эффективностью работы местных правительств. Они отражают ту важность, которая придаётся оказанию услуг на местах и последовательность центрального правительства в поддержании партнёрских отношений с целью обеспечить неуклонное повышение эффективности работы местных властей.

2. Назначение показателей оптимальной эффективности состоит в том, чтобы способствовать и содействовать непрерывному повышению эффективности и результативности услуг. Анализ и сравнение территориальных единиц по показателям оптимальной эффективности обеспечивает:

- возможность органам государственного управления и местного самоуправления отслеживать социально-экономический процесс на территории, достигнутый на протяжении какого-либо временного отрезка;
- возможность местным органам власти сравнить эффективность их работы с показателями других районов;
- предоставление информации местным жителям об эффективности их территориальных органов власти.

Таким образом, обеспечение сравнения, надёжность и прозрачность являются ключевыми характеристиками набора показателей оптимальной эффективности. Местные органы власти должны обеспечивать проведения аудита данных, полученных на основе показателей оптимальной эффективности, и ежегодную их публикацию для общественности.

В целях сравнения городов необходимо разработать «Стандарты эффективности», то есть стандарты в отношении показателей оптимальной эффективности, которым должны отвечать органы власти. Несоответствие стандарту эффективности обычно рассматривается, как неспособность обеспечить оптимальную эффективность управления муниципальным образованием.

В настоящее время разрабатываются стандарты эффективности, которые изложены в отдельных руководствах. «Стандарты эффективности», то есть контрольные показатели, помогают органам власти и их сотрудникам сосредоточиться на мерах, которые необходимы для доведения эффективности управления территорией до уровня, достигаемых в других городах. Контрольные показатели указывают местному населению, каким образом орган власти намерен улучшить свою работу в будущем и на какие улучшения услуг этого органа власти можно рассчитывать. Федеральные органы власти анализируют общегосударственные и региональные средние контрольные показатели для прогнозирования будущей эффективности местных органов власти.

Контрольные показатели для тех показателей оптимальной эффективности, которые связаны с затратами на предоставления какой-либо услуги, должны учитывать инфляцию. Важно, чтобы установленные контрольные показатели ясно выражали, что означает успешный результат в реальном выражении.

Различные районы отличаются своими потребностями и приоритетами, местные власти поощряют к разработке и использованию местных показателей эффективности в дополнение к набору показателей оптимальной эффективности.

Примерный перечень показателей оптимальной эффективности разделён по блокам:

- общее состояние;
- образование;
- социальное обеспечение здравоохранение;
- жилищная политика;
- помощь бездомным гражданам;
- льготы по жилищному обслуживанию и местным налогам;
- вывоз мусора и бытовых отходов;
- планирование и проектирование;
- культура и связанные с ней услуги;
- общественная безопасность и благополучие;
- противопожарная безопасность;
- охрана окружающей среды.

¹ Изаак С. И., Родионов С. И. Мониторинг социально-экономического состояния муниципального образования. Теоретический и научно-методический журнал «Вестник Самарского муниципального института управления». Самара. 2011. № 4 (19). С. 103 - 109.

Система индикативного управления социально-экономическими ресурсами на уровне города необходима также для разработки прогнозов, так как управленческая деятельность на территории ориентирована на оптимизацию управления в настоящем и будущем. Управленческая деятельность в городах ориентирована также на принятие прогнозных решений, обоснованных результатами прогнозирования.

Основным инструментом обоснования рациональности управленческой деятельности в будущем являются прогнозные методы, которые предполагают использование как экспертной, так и фактографической информации.

При разработке прогнозов ситуации возникают проблемы информационной определенности, которые можно разделить на четыре типа¹.

Первый тип информационной определенности ситуации характеризуется полным отсутствием информации об объекте (процессе), необходимой для разработки прогноза — нет истории, нет аналогов, нет рабочих гипотез, нет представлений о закономерностях развития. В данном случае более корректно было бы говорить о «ситуации в условиях неопределенности». Полное отсутствие информации полностью исключает возможность построения прогнозных моделей. Представление о будущем возможно получить только основываясь на интуитивных методах исследования в совокупности с экспертными методами.

Второй тип информационной определенности ситуации характеризуется наличием неполной информации об объекте (процессе), необходимой для разработки прогноза — есть представление о закономерностях развития, но нет истории, т. е. отсутствует позволяющая проверить достоверность имеющихся место предположений выборочная совокупность. Как и в предыдущем случае, в этом случае необходимо использовать также экспертный метод, с помощью которого можно построить модель на основе сформированной экспертами псевдовыборки.

Третий тип информационной определенности ситуации характеризуется наличием информации об объекте (процессе), необходимой для разработки долгосрочного прогноза. В данном случае для построения достоверных прогнозных траекторий и получения достаточно надежных прогнозных оценок долгосрочного развития требуется разработка комплексных прогнозных моделей, в которой используется одновременно как фактографическая, так и экспертная информация.

Четвертый тип информационной определенности ситуации характеризуется наличием полной информации об объекте (процессе), необходимой для разработки долгосрочного прогноза. В данном случае привлечение экспертов считается нецелесообразным.

По сути, перед прогнозированием стоит задача — повышение надежности принимаемых решений, но достигается это не за счет рационального выбора, а путем снижения уровня неопределенности ситуации, в которой принимается конкретное решение. Причем прогноз должен предшествовать самому акту принятия решения, так как снижение уровня неопределенности, как правило, упрощает процедуру рационального выбора. В случае индикативного управления социально-экономическими ресурсами на уровне города сложности в большинстве случаев возникают при разработке долгосрочных прогнозов ситуации.

В заключение следует отметить, что в современных социально-экономических условиях наблюдается прогрессивное развитие страны, которое сопровождается повышением роли и значимости территориального регулирования. Рассмотренные основные подходы к формированию системы индикативного управления социально-экономическими ресурсами на уровне города позволяют создать механизм эффективной реализации важнейшего вида управленческого процесса в социально-экономической сфере — стратегического планирования².

Список литературы:

1. Изаак С. И. Управленческие решения. — Учебное пособие. М. — ИуиП. — 2009.
2. Изаак С. И., Дуденков Д. В. Программно-целевые методы планирования как инструмент государственного управления развитием социально-экономических систем. Материалы V Международной научно-практической конференции «Будущее России: социально-экономический форсайт». — Владимир. — ВИБ. — 2011.
3. Изаак С. И., Молоденков Д. А. Мониторинг инвестиционной привлекательности регионов. Теоретический и научно-методический журнал «Вестник Самарского муниципального института управления». — Самара. — 2011. — № 3 (18).
4. Изаак С. И., Молоденков Д. А. Принятие проектных решений в ситуации неопределенности условий инвестиционной деятельности. Мат-лы Всероссийской научно-практической конференции «Актуальные вопросы региональной экономики и современного менеджмента». — Чебоксары. — Перфектум. — 2011.
5. Изаак С. И., Паршикова Н. В. Исследование социально-экономических процессов. База данных. РС № 0220711528. — М. — Информрегистр. — 2007.
6. Изаак С. И., Родионов С. И. Мониторинг социально-экономического состояния муниципального образования. Теоретический и научно-методический журнал «Вестник Самарского муниципального института управления». — Самара. — 2011. — № 4 (19).
7. Изаак С. И., Родионов С. И. Методика оценки эффективности управления физической культурой и спортом в субъектах Российской Федерации. Сборник статей III Международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы развития социально-экономических систем: теория и практика». — Орел. — АПЛИТ. — 2011.
8. Изаак С. И., Родионов С. И. Основные подходы к стратегическому планированию устойчивого развития муниципального образования. Научно — информационный ж-л «Образование. Наука. Научные кадры». — М. — Изд -во ЮНИТИ-ДАНА. — 2012. — № 3.

¹ Изаак С. И., Молоденков Д. А. Принятие проектных решений в ситуации неопределенности условий инвестиционной деятельности. Мат-лы Всероссийской научно-практической конференции «Актуальные вопросы региональной экономики и современного менеджмента». Чебоксары. «Перфектум». 2011. С. 15–19.

² Изаак С. И., Родионов С. И. Основные подходы к стратегическому планированию устойчивого развития муниципального образования. Научно — информационный ж-л «Образование. Наука. Научные кадры». М. «ЮНИТИ-ДАНА». 2012. № 3. С. 145–148.

*Izaak Svetlana Ivanovna, NOU VPO «Institute of Management and Law»
PhD, managing chair of socially-humanitarian disciplines*

*Ryzhikov Pavel Ivanovich,
Post graduate student NOU VPO «Institute of Management and Law»
Scientific specialty: Economics and management of national economy*

*Изаак Светлана Ивановна, НОУ ВПО «Институт управления и права»,
доктор педагогических наук, доцент,
заведующий кафедрой социально-гуманитарных дисциплин*

*Рыжиков Павел Иванович,
Аспирант НОУ ВПО «Институт управления и права»*

The role of information technologies in business processes: yesterday-today-tomorrow

Роль информационных технологий в бизнес-процессах: вчера-сегодня-завтра

Роль информационных технологий в бизнесе постоянно меняется¹. Когда-то компьютеры использовались только как печатные машинки. Затем передача документов несколько упростилась в связи с тем, что компьютеры объединились в локальные сети. Это можно назвать одним из первых этапов ИТ-интеграции на предприятиях. Следующий шаг ИТ-внедрений связан с появлением глобальной сети Интернет, что привело к возможности обмена бизнес-информацией² на расстоянии. Следующий шаг — начало использования подразделениями предприятий специализированного программного обеспечения. Наиболее востребованное программное обеспечение характерно для бухгалтерии и юридических служб³: первые специализированные программные продукты, которые для них приобретались — это «1С: Бухгалтерия», «Гарант», «Консультант плюс» и т.д. Со временем сотрудники других отделов и подразделений тоже получили компьютер и специализированную программу для облегчения его деятельности⁴. Теперь, это уже не MS Word, а конкретная программная среда, оптимизирующая деятельность на конкретной должностной позиции. Стали появляться программные средства для помощи руководителям бизнес — структур, такие как MS Project и другие программные средства. Они позволили учитывать и планировать деятельность структурных единиц предприятия.

Все эти шаги ИТ-интеграции относятся к одному этапу, для которого характерно то, что роль ИТ-подразделений ограничивается закупкой компьютерной техники, установкой и настройкой операционной системы и программного обеспечения, настройкой локальной сети, и помощью пользователям. Этот этап роли ИТ в бизнесе характеризуется частичным решением задач в бизнесе с применением информационных технологий. Возникали ситуации, при которой каждое подразделение приобретало для своей работы программное обеспечение без консультаций с ИТ-подразделением. Интеграция программных продуктов подразделений предприятия, приводила к ограничению дальнейшего роста бизнеса, и, в итоге, — к значительным дополнительным расходам.

Новый этап интеграции ИТ и бизнеса — это этап, направленный на согласование и партнерства⁵. Следует отметить, что это не задача, а постоянный процесс. Для этого этапа характерны перемены в организационной деятельности:

- рост влияния ИТ-директора организационной структуры;
- появление такого документа, как концепция организационного развития структур посредством информатизации бизнес-процессов (ИТ-стратегия); постоянная корректировка этого документа в соответствии с требованиями времени;
- создание в крупных организациях структуры по развитию информационных технологий и согласование с ИТ-структурой всех пожеланий руководства предприятия, направленных на выбор, интеграцию и внедрение информационных технологий.

ИТ-структура (с учётом пожеланий других подразделений) разрабатывает, поддерживает и, при необходимости, изменяет единую политику в области информатизации бизнес-процессов организации.

Третий, новейший этап качественного совершенствования роли информационных технологий — участие в изменении бизнеса. В передовых организациях появляется новая должность — Директор по инновационному развитию. Он занимается не просто ИТ и не просто бизнесом — он занимается его изменением. Его сотрудники — специалисты нового поколения, понимающие как в бизнесе, так и в ИТ, понимающие, как надо использовать ИТ для улучшения бизнеса. Появляется новая мера качества работы ИТ-службы — это вклад в рост прибыли компании.

Аутсорсинг в ИТ-сфере. В настоящее время аутсорсинг бизнес-процессов является наиболее динамично развивающимся видом оптимизации деятельности предприятий. Наибольший рост наблюдается в сфере финансов, бухгалтерского учёта и ИТ-сфере. Необходимость в ИТ-аутсорсинге может быть различной. Это может быть связано с тем, что собственное ИТ-подразделение предприятия недостаточно загружено, а сокращение его численности негативно бы сказалось на качестве ИТ-услуг. Необходимость в аутсорсинге появляется также в тех случаях, когда требуется выполнение редкой разовой работы, или когда требуется редкие дорогие специалисты высокого класса с дорогим оборудованием. Во многих крупных организациях до 70% работ может выполняться в формате ИТ-аутсорсинга. Важно понять, какие работы и услуги безопасно получать в формате аутсорсинга. К этим услугам относятся, в частности, многие услуги из области информационных технологий. Например, услуги по наладке компьютеров сотрудников, на компьютерах которых может быть конфиденциальная, недопустимая к распространению информация. Это же может относиться и к архивным серверам, и иногда — к настройке локальной сети. Иногда это может относиться даже к call-центру.

¹ Изаак С. И. Информационные системы в экономике. Учебное пособие. М.: «ИУП». 2009. 142 с., ил.; Изаак С. И. Информационные технологии в исследованиях социально - экономических и политических процессов в области физической культуры и спорта. Мат. Межд. науч.-пр. конф. «Восток - Россия - Запад: Инновационные технологии в развитии современного спорта». Иркутск. 2008. Том. 1. С. 36–41.

² Изаак С. И., Горбатьков В. И. Сетевой (электронный) бизнес: теория и практика. Монография. М. «М-СканРус». 2012. 188 с.

³ Изаак С. И., Власов А. А. Информационные технологии в юридической деятельности. Учебное пособие. М. «ВивидАрт». 2011. 121 с.

⁴ Изаак С. И., Молоденков Д. А. Бизнес-информация и информационный менеджмент в образовательном процессе высшей школы. Мат.-лы V Международной научно-практической конференции «Будущее России: социально-экономический форсайт». Владимир. «ВИБ». 2011. С. 308–312.

⁵ Изаак С. И., Карпова Е. А., Родионов С. И. Модернизация организационно-управленческого обеспечения предприятий банковского сектора экономики. Монография. М. «Алвиан». 2012. 150 с., ил.

Массовые телекоммуникации. В настоящее время рост числа абонентов сотовых телефонных сетей, домашнего высокоскоростного Интернета, IP-телефонии, точек доступа Wi-Fi, удешевление смартфонов представляют совершенно новые возможности для бизнеса. Сотрудники становятся более мобильными, но они подвержены всё большему контролю и нагрузке со стороны работодателя, они постоянно в онлайн, будь-то это рабочий компьютер, домашний ноутбук или смартфон в транспорте. Смартфон — это не просто средство прочтения и отправки электронной почты и просмотр новостей, появляется ещё одно нововведение: корпоративные IT-специалисты создают специализированные интернет-страницы с AJAX-интерфейсом, на которых отображается состояние рабочих процессов в реальном времени, и полномочный сотрудник с помощью смартфона может управлять этими процессами 24 часа в сутки независимо от своего местоположения.

IT-Безопасность. Информационные технологии обеспечивают не только функционирование, но отвечают и за вопросы безопасности в организации. В связи с этим появляется ещё одна проблема — вопрос доверия к IT-системам и вопрос полномочий IT-сотрудников.

Новые возможности использования IT-технологий для бизнеса состоят в следующем:

- 1) IT-технологии позволяют усилить взаимодействие между подразделениями;
- 2) IT-технологии позволяют усилить контроль за исполнением поручений и контроль за выполнением;
- 3) с помощью исследований на основе единой собранной базы данных, IT-технологии позволяют предлагать клиентам те товары и услуги, которые с большей вероятностью им понадобятся;
- 4) IT-технологии позволяют автоматизировать подсчёт ежедневной, еженедельной, ежемесячной статистики работы подразделений, и в случае отклонения показателей от средних значений — сразу уведомлять менеджеров;
- 5) IT-технологии позволяют обеспечивать менеджмент оперативной информацией произвольного характера — о рабочих процессах, новостях, фондовых рынках, и прочее, причём речь идёт даже не о доступе в Интернет — а об архивировании необходимых новостей и прочей информации на локальных серверах — с целью обеспечения возможности доступа к ним независимо от внешних обстоятельств;
- 6) криптография и электронно-цифровая подпись позволит уйти от бумажного документооборота, что не только упростит передачу документов (юридически эквивалентных бумажным документам с подписью), но и усилит контроль за документами;
- 7) одновременное применение большого числа различных технологий информационного обеспечения и управления могут дать синергетический эффект, т. е. больший, чем от применения различных технологий по отдельности.

Следует особо отметить актуальность высокой компьютерной грамотности всех сотрудников организации, задействованных в реализации бизнес-процессов. Особенно это касается менеджеров¹, так как сегодняшняя действительность предъявляет к ним новые требования, связанные с глобализацией экономики и информатизацией общества². Современные ориентации на инновационный путь развития экономики способствуют формированию потребности в руководителях-профессионалах, сочетающих в себе знания в области менеджмента и навыки применения новых информационных технологий. Этим обусловлена и необходимость качественного изменения профессиональной подготовки будущих менеджеров³, ее направленность на обучение активному использованию информационных технологий, а также изучению методов и способов их применения для повышения эффективности функционирования и развития организации.

Основы информационной культуры закладываются не только при освоении специалистами информационных технологий, которые разработаны с помощью достижений компьютерной и телекоммуникационной техники. Применение современных информационных технологий позволяет также рационально изменить стиль работы, ускорить выполнение часто повторяемых действий, обеспечить быстрый доступ к разнообразной информации.

Таким образом, в современном мире для выживания в конкурентных условиях руководителям организаций следует пересматривать отношение к роли информационных технологий⁴. Инновационные подходы в реализации бизнес-процессов предприятия позволяют на новом уровне использовать компьютер для организации рабочего времени; подготавливать и обрабатывать бизнес-информацию; графически оформлять офисную документацию; управлять инструментальными средствами в целях оптимизации управленческой деятельности, что будет способствовать эффективности функционирования и развития организации.

Список литературы:

1. Изаак С. И. Информационные системы в экономике. Учебное пособие — М.- ИУП. — 2009.
2. Изаак С. И. Информационные технологии в исследованиях социально — экономических и политических процессов в области физической культуры и спорта. Мат. Межд. науч.-пр. конф. «Восток — Россия — Запад: Инновационные технологии в развитии современного спорта». — Иркутск. — 2008.
3. Изаак С. И., Власов А. А. Информационные технологии в юридической деятельности. Учебное пособие. — М. — ВивидАрт. — 2011.
4. Изаак С. И., Горбатюк В. И. Сетевой (электронный) бизнес: теория и практика: монография. — М. — М-СканРус. — 2012.
5. Изаак С. И., Карпова Е. А., Родионов С. И. Модернизация организационно-управленческого обеспечения предприятий банковского сектора экономики: монография. — М. — Алвиан. — 2012.
6. Изаак С. И., Молоденков Д. А. Бизнес-информация и информационный менеджмент в образовательном процессе высшей школы. Мат-лы V Международной научно-практической конференции «Будущее России: социально-экономический форсайт». — Владимир. — ВИБ. — 2011.
7. Изаак С. И., Молоденков Д. А. Информационная составляющая в подготовке экономистов в условиях рыночной экономики. Мат-лы Международной научно-практической конференции «Информатизация образования — 2011». — Елец. — ЕГУ им. И. А. Бунина. — 2011.
8. Изаак С. И., Родионов С. И. Прикладная информатика. Учебное пособие. — М.- ИУП. — 2011.

¹ Изаак С. И., Молоденков Д. А. Информационная составляющая в подготовке экономистов в условиях рыночной экономики. Мат-лы Международной научно-практической конференции «Информатизация образования — 2011». Елец. «ЕГУ им. И. А. Бунина». 2011. Т. 2. С. 124–129.

² Изаак С. И., Молоденков Д. А. Бизнес-информация и информационный менеджмент в образовательном процессе высшей школы. Мат-лы V Международной научно-практической конференции «Будущее России: социально-экономический форсайт». — Владимир. — ВИБ. — 2011.

³ Изаак С. И., Рыжиков П. И., Балунова Н. В. Управление информационными процессами в образовательной деятельности. Монография. М. «Алвиан». 2012. 206 с., ил.

⁴ Изаак С. И., Родионов С. И. Прикладная информатика. Учебное пособие. М. «ИУП». 2011. 150 с.; Изаак С. И., Рыжиков П. И. Информационные технологии управления. Электронное учебное пособие. М. «Информрегистр». 2012. 10.2 Мб; Изаак С. И., Рыжиков П. И. Хрестоматия по теории управления. Электронное учебное пособие. № гос. регистрации 0321201939. М. «Информрегистр». 2012. 3.2 Мб.

9. Изаак С. И., Рыжиков П. И., Балунова Н. В. Управление информационными процессами в образовательной деятельности. Монография. — М. — Алвиан. — 2012.
10. Изаак С. И., Рыжиков П. И. Информационные технологии управления. Электронное учебное пособие. — М. — Информрегистр. — 2012.
11. Изаак С. И., Рыжиков П. И. Хрестоматия по теории управления: электронное учебное пособие. — № гос. регистрации 0321201939. — М. — Информрегистр. — 2012.

*Elkin Stanislav E. , Omsk institute (Branch) Plekhanov Russian University of Economics
Department of " Finance and credit", associate Professor*

Ishchak Ekaterina Romanovna, Omsk institute (Branch) Plekhanov Russian University of Economics, graduate

*Meteliev Igor Sergeevich, Omsk institute (Branch) Plekhanov Russian University of Economics
Department of "Commercial and Logistics", associate Professor*

Radionova Olga A. Omsk institute (Branch) Plekhanov Russian University of Economics, graduate student

*Елкин Станислав Евгеньевич, Омский институт (филиал)
ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»,
доцент кафедры «Финансы и кредит»*

*Ищак Екатерина Романовна, Омский институт (филиал)
ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», аспирант*

*Метелев Игорь Сергеевич, Омский институт (филиал)
ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»,
доцент кафедры «Коммерция и логистика»*

*Радионова Ольга Александровна, Омский институт (филиал)
ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», магистрант*

World Trade Organization and its impact on the stability of regional development: a view from Russia

Всемирная торговая организация и её влияние на устойчивость регионального развития: взгляд из России

Вступление в ВТО скажется на всех секторах экономики РФ. Снижение импортных ставок и обострение конкуренции с иностранными производителями осложнит функционирование предприятий и компаний, ныне обеспечивающих около половины совокупного объема выпуска в экономике и более половины занятости в промышленности и сельском хозяйстве РФ. Косвенные эффекты проявятся во всех отраслях. Вместе с тем, до сих пор нет четкого и однозначного ответа на вопрос, какой социально-экономический эффект получит Россия от вступления в ВТО. Оценки, подготовленные государственными и независимыми исследовательскими организациями, не позволяют с уверенностью утверждать, что общий эффект будет положительным.

В ситуации, когда последствия плохо поддаются оценке, необходимо четко понимать риски экономического и социального характера, с которыми сопряжено выполнение Россией ряда обязательств, связанных со вступлением в ВТО. Эти риски усугубляются проблемами институционального характера, существующими в российской экономике, что сильно ограничивает возможности государства по их минимизации¹.

Документы ВТО рассматривают национальный рынок как совокупность региональных рынков, поэтому практически все задачи, связанные с функционированием России в ВТО, должны и будут решаться на региональном уровне, то есть стратегия устойчивого развития России должна формироваться из совокупности стратегий устойчивого развития российских регионов. Возможности старой региональной экономической структуры в целом, согласно проведенным исследованиям, не соответствуют запросам новой техники и технологий, то есть сегодняшняя экономическая региональная структура не готова к изменениям. Это свидетельствует о том, что дальнейшее расширение деловой активности темпами, превышающими исторически сложившиеся средние темпы роста, невозможно без коренной ломки отраслевой структуры производства, межотраслевых и технологических связей, господствующих форм организации экономики и методов рыночного и государственного регулирования. Если регионы не преодолеют структурный кризис, то усилятся миграция, квалификация рабочей силы будет продолжать обесцениваться, ускорятся нарушения соответствия между основными элементами производительных сил — между средствами и предметами труда; между средствами производства и работниками, а также между составными частями технологического способа производства.

Наиболее известные исследования по влиянию на экономику России вступления страны в ВТО были выполнены Минэкономразвития России и Всемирным банком. Согласно выводам этих исследований, следствием снижения импортных ставок и снятия административных барьеров в торговле в долгосрочной перспективе должен был стать небольшой выигрыш: в пределах от 1% до 4% ВВП. В оценке краткосрочной перспективы выводы были разными: в одних исследованиях прогнозировался спад ВВП до — 0,4%, в других — небольшой, до 1% ВВП, рост.

Важно отметить, что вступление в ВТО приведет к увеличению сырьевой ориентированности российской экономики. Как известно, в наименьшей степени от вступления в ВТО проигрывают наши добывающие отрасли. В масштабах российской экономики доля этих отраслей составляет около 40%. Таким образом, недополученные 5,1% в совокупном выпуске, на самом деле составят 29% потерю оборота сельского хозяйства и обрабатывающего сектора промышленности. Такое замедление развития производства представляет серьезную угрозу для устойчивости развития страны.

¹ «Последствия присоединения России к Всемирной Торговой Организации»/Бабкин К. А., Кузнецов А. В., Корчевой Е. А., Пронин В. В., Самохвалов В. А. - 2012

Сельское хозяйство играет важную роль в экономике России, обеспечивая 3,7% ВВП и около 8% занятости населения. Растениеводство занимает чуть более 40% выпуска сельского хозяйства, остальное — животноводство. В растениеводстве доминирует производство пшеницы, на его долю приходится до 60–65% в зависимости от урожайности и рыночных цен. В животноводстве преобладает производство свинины, говядины и мяса птицы. В денежном выражении на них приходится около 37%, 36% и 20% соответственно. После вступления России в ВТО здесь начнет действовать принятая в этой организации классификация мер поддержки по «корзинам».

Меры «зеленой корзины» (Green Box Policies) осуществляются посредством государственных программ, не предусматривают перераспределения средств от потребителей и не влекут за собой ценовой поддержки производителей. Эти меры направлены на совершенствование инфраструктуры, научные исследования, образование, информационно-консультационное обслуживание, ветеринарные и фитосанитарные мероприятия, распространение рыночной информации, содержание стратегических продовольственных запасов, реализацию программ регионального развития, страхование урожая, содействие структурной перестройке сельского хозяйства и т. д.



Рисунок 1 — Объем разрешенных субсидий сельскому хозяйству в РФ, млрд. долл. («желтая корзина»)¹

«Желтая корзина» (Amber Box Policies) содержит мероприятия, которые считаются стимулирующими производство и, следовательно, искажающими торговлю. К ним относят регулирование рыночных цен, прямые платежи и субсидии, льготы на транспортировку и списание долгов, приобретение ГСМ со скидками и т. п. В соглашении нет точного определения, какие меры государственной поддержки следует отнести к «желтой корзине», и в нее попадают любые меры, не помещенные в другие «корзины».

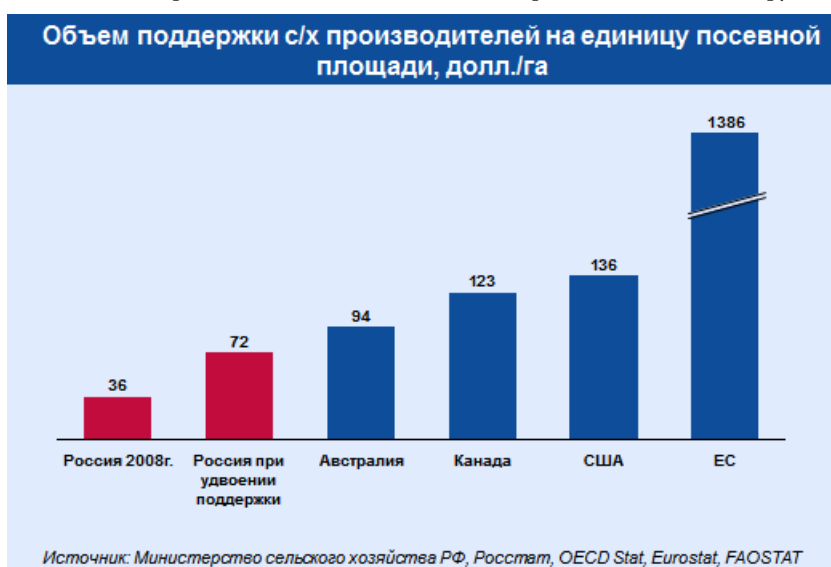


Рисунок 2 — Объем поддержки с/х производителей на единицу посевной площади, долл./га².

«Голубая корзина» (Blue Box Policies) связана с прямыми выплатами в рамках программ сокращения производства. По соглашению, эти выплаты не должны подвергаться обязательной отмене, если они касаются фиксированных площадей и урожаев, а в животноводстве — если они осуществляются на фиксированном поголовье скота.

До сих пор нет ясности в вопросе о том, как правительство намерено использовать меры «зеленой» и «голубой корзины». Поскольку поддержка сельского хозяйства государством в таких формах практически пока не осуществлялась, либо была неэффективной. Потребуется время как на разработку программ, так и на подготовку соответствующих специалистов.

Обязательства перед ВТО предусматривают:

¹ По данным МЭРТ

² По данным Министерства сельского хозяйства РФ, Росстат, OECD Stat, Eurostat

- снижение ставок импортных пошлин по широкому набору сельскохозяйственной продукции. В частности, с 45% до 5% снизится пошлина на импорт живых свиней; будут увеличены квоты, обнулены пошлины в пределах квоты и снижены пошлины с 75% до 65% вне квоты по свинине; пошлины на молочные продукты уменьшатся с 19,8% до 14,9%; на злаки — снизятся с 15,1% до 10%; на рыбу — с 10% до 3%;
- рост цен на минеральные удобрения. На текущий момент многие российские сельхозпроизводители покупают минеральные удобрения по ценам, согласованным с Российской ассоциацией производителей удобрений. С 1 января 2013 года они будут вынуждены покупать их по мировым ценам, что приведет к повышению цен на 35–40%;
- отмену освобождения от НДС, применяемого к некоторым видам отечественной сельскохозяйственной продукции;
- обнуление экспортных сельскохозяйственных субсидий.



Рисунок 3 — Снижение пошлин после вступления в ВТО¹

После вступления в ВТО средние юридически обязательные максимальные пошлины в РФ составят 7,8%, в то время как действующие пошлины в 2011 году составили 10% в среднем по всем товарам. Средняя максимальная пошлина по сельскохозяйственным товарам будет равна 10,8%, а по промышленным товарам — 7,3%. Для сравнения — средние текущие пошлины в сельском хозяйстве составляют 13,2%, а в промышленном секторе — 9,5%.

Россия согласилась снизить пошлины по многим товарам. В частности, средние максимальные пошлины после окончания периодов, отведенных на исполнение обязательств, составят:

- 14,9% по молочной продукции (текущая ставка — 19,8%)
- 10,0% по злакам (текущая ставка — 15,1%)
- 7,1% по масличным семенам и плодам, жирам и маслам (текущая ставка — 9,0%)
- 5,2% по химической продукции (текущий тариф — 6,5%)
- 12,0% по автомобилям (текущий тариф — 15,5%)
- 6,2% по электрическому оборудованию (текущий тариф — 8,4%)
- 8,0% по древесине и бумаге (текущий тариф — 13,4%).

Результаты оценки последствий вступления России в ВТО в масштабах экономики всей страны указывают на общий положительный эффект от данного процесса. Однако необходимо иметь в виду, что в целом позитивное или нейтральное влияние присоединения России к ВТО на экономику страны может значительно варьироваться на региональном уровне, а тем более на муниципальном, — как в положительную, так и в отрицательную сторону.

Kaldiyarov Daniyar Altayevich, the Doctor of Economics, the professor.

Bedelbayeva Asel Erikovna, master of economy and business.

Zhetysu State University named after Ilyas Zhansugurov, Kazakhstan.

Калдияров Данияр Алтаевич, доктор экономических наук, профессор.

Беделбаева Асель Ериковна, магистр экономики и бизнеса.

Жетысуский государственный университет им. И. Жансугурова.

The analysis of methods of an assessment of efficiency of investment projects in the conditions of risk and uncertainty

Анализ методов оценки эффективности инвестиционных проектов в условиях риска и неопределенности

Постановка проблемы. В основе принятия инвестиционных решений лежит оценка инвестиционных качеств предполагаемых объектов инвестирования, которая в соответствии с методикой современного инвестиционного анализа ведется по определенному набору критериальных показателей эффективности. Определение значений показателей эффективности инвестиций позволяет оценить рассматриваемый инвестиционный объект с позиции приемлемости для дальнейшего анализа, произвести сравнительную оценку ряда конкурирующих инвестиционных объектов и их ранжирование, осуществить выбор совокупности инвестиционных объектов, обеспе-

¹ www.ey.com

чивающих заданное соотношение эффективности и риска. Оценка эффективности инвестиций является наиболее ответственным этапом принятия инвестиционного решения, от результатов которого в значительной мере зависит степень реализации цели инвестирования. В свою очередь объективность и достоверность полученных результатов во многом обусловлены используемыми методами анализа. Разработанные в мировой практике методы определения эффективности инвестиций используются для оценки эффективности как реальных инвестиционных проектов (далее — ИП), так и финансовых инвестиций, а также для выбора инвестиционных объектов¹.

В основе оценки эффективности инвестиционного проекта (ИП) лежит система показателей, соизмеряющих полученный эффект от его реализации с инвестиционными затратами. Ключевым вопросом в этой связи является сопоставление денежных потоков (притоков или оттоков), что обусловливается такими факторами, как временная стоимость денег, нестабильность экономической ситуации (риски, неопределенность, кризисы) и др². Поиск оптимального сочетания доходности и риска инвестиционной деятельности предполагает необходимость учета действия множества разных обстоятельств, что делает эту задачу весьма сложной.

Актуальность исследования. В условиях рыночных отношений проблема анализа и оценки на стадии инвестиционного проектирования приобретает все большее самостоятельное значение как важная составная часть теории и практики управления. Потребность в исследованиях в данной области является не только актуальной, но и существенно возрастает в период динамических изменений в экономическом и социальном развитии страны. Особое значение проблема измерения рисков инвестиций приобретает в производственной сфере.

Инвестирование развития промышленных предприятий сопряжено с риском неполучения ожидаемых результатов в желаемые сроки. Чтобы выжить в условиях рыночной экономики, предприятиям нужно решаться на внедрение технических новшеств, на смелые действия, а это, в свою очередь, усиливает степень риска. В связи с этим возникает необходимость анализа и оценки степени риска инвестиций, для того, чтобы еще до осуществления инвестиций, потенциальные инвесторы, включая предприятие, планирующее инвестиционный проект, могли иметь ясную картину реальных перспектив возврата денежных средств и получения прибыли. Поэтому предприятиям надо уметь управлять риском в процессе, стремясь снизить его до наименьшего уровня. Корректно полученные оценки риска инвестиций имеют ценность не только сами по себе, сколько в связи с необходимостью принятия инвестиционных решений в конкретных ситуациях.

Методы исследования. Теоретической и методологической базой исследования послужили концептуальные положения, изложенные в научных трудах казахстанских и зарубежных ученых по анализу оценке инвестиционных рисков.

В процессе изучения проблем инвестирования и оценки рисков применялись методы диалектики и системного подхода, экспертных оценок, обобщения, сравнения, прогнозирования и конструирования моделирования, абстрактно-логический, экономико-математический, графический и другие методы экономических исследований.

Достаточно много внимания проблеме анализа и оценки рисков инвестиционного проектирования уделялось в трудах зарубежных ученых экономистов, таких как Ф. Дж. Фабоцци, Т. Д. Коггин, Б. Коллинз, Р. Коглер, У. Ф. Шарп, Г. Дж. Александер, Д. В. Бэйли, Д. П. Эндрю, Г. Л. Сиркин, Л. Крушвиц, Д. Шеффер, М. Шваке, и других.

Значительный вклад в изучение рисков производственной сферы внесли российские и отечественные исследователи, такие как В. В. Шеремет, В. М. Павлюченко, В. Д. Шапиро, В. В. Мищенко, В. В. Ковалев, В. В. Иванов, В. А. Лялин, П. Л. Виленский, В. Н. Лившиц, С. А. Смоляк, А. А. Пересада, А. А. Смирнова, С. В. Оникиенко, А. С. Шапкин, В. М. Аньшин, У. Баймуратов, Б. Садвокасова, Д. Ж. Рахматуллаев, А. М. Рахметова и другие.

Анализ последних исследований и публикаций. Разнообразие мнений о сущности риска объясняется многоаспектностью этого явления. Наиболее известны следующие дефиниции риска:

1. И. И. Мазур: «Риск — потенциальная, численно измеримая возможность неблагоприятных ситуаций и связанных ними последствий в виде потерь, ущерба, убытков, например — ожидаемой прибыли, дохода или имущества, денежных средств в связи с неопределенностью, то есть со случайным изменением условий экономической деятельности, неблагоприятными, в том числе форс-мажорными обстоятельствами, общим падением цен на рынке; возможность получения непредсказуемого результата в зависимости от принятого хозяйственного решения, действия.»³;

2. П. Г. Грабовый и др.: «Риск — это вероятность потери предприятием части своих ресурсов, недополучения доходов или появление дополнительных расходов в результате осуществления определенной производственной и финансовой деятельности»⁴;

3. Е. С. Стоянова: «Риск — это возможность неблагоприятного исхода, т. е. недополучение инвестором ожидаемой прибыли»⁵.

В отличие от неопределенности понятие риска субъективно. Действительно, если проект может реализоваться в разных условиях, то любой участник оценит эти условия как разные, поэтому если в проекте есть неопределенность, то она есть для всех. В то же время одно и то же изменение условий реализации один участник может оценить как существенное и негативное, а другой — как несущественное и позитивное.

Кроме того, следует разграничивать «стартовый» риск проекта, заложенный в его идее или замысле, и «финальный» риск, отраженный в уже сформированных и подготовленных для окончательного принятия решения проектных материалах. На первоначальной стадии разработки проекта он действительно может быть или казаться чрезвычайно рискованным, однако позднее проектные материалы могут быть дополнены мерами, существенно снижающими риск⁶.

Важно обратить внимание на одно принципиальное различие между понятием риска, используемым при оценке эффективности проектов, и понятием риска, используемым в финансовом анализе (в основном в финансовом анализе действующих предприятий и их ценных бумаг). В основу финансового анализа положен анализ прошлой деятельности фирмы. В то же время при оценке проекта на первое место выходят риски, связанные с самим проектом, а не с участвующими в нем фирмами. При анализе инвестиционного проекта необходимо уделять внимание риску и неопределенности в той части, которая относится к оцениваемому проекту, рассматривая при этом все выходящее за эти рамки как параметры внешней среды, задаваемые в исходной информации для расчетов.

¹ Бочарников А. П. Основы инвестиционной деятельности: учеб. пособие. - М.: Омега-Л, 2007. - 296с.

² Виленский П. Л., Лившиц В. Н., Смоляк С. А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: теория и практика: учеб. пособие. - М.: ДЕЛО, 2005. - 888с.

³ Головань С. И., Спиридонов М. А. Бизнес-планирование и инвестирование. Учебник. - Ростов н/Д.: Феникс, 2010. - 302 с.

⁴ Грабовый П. Г., Петрова С. Н., Полтавцев С. И. Риски в современном бизнесе. - М.: Атлас, 2008. - 200с.

⁵ Дыбов А. М., Иванов В. А. Практикум по экономической оценке инвестиций: учеб. пособие/УдГУ. Ижевск, 2003. - 213с.

⁶ Дыбов А. М. Сравнительный анализ методов оценки инвестиционных рисков//Вестник Удм.ун-та. Сер. Экономика. 2011.-№ 3.-С. 10–15.

Процессы принятия решений в управлении проектами происходят, как правило, в условиях наличия *неопределенности* и *рисков* и эти две категории взаимосвязаны. Под *неопределенностью* мы понимаем «неполноту или неточность информации об условиях реализации проекта, в том числе связанных с ними затратах и результатах», а под *риском* — «деятельность, связанную с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи и отклонения от цели».

Целью исследования является изучение достоинств и недостатков отдельных методов инвестиционного анализа, выявление проблем учета риска и неопределенности в процессе принятия решений по финансированию и реализации инвестиционных проектов, совершенствование методов оценки эффективности инвестиционных процессов предприятий производственной сферы с учетом риска.

Указанная цель конкретизируется в следующих **основных задачах**:

1. Изучение факторов риска и неопределенности в инвестиционном проектировании;
2. Изучение методов оценки инвестиционных рисков;
3. Анализ и выявление основных достоинств и недостатков отдельных методов инвестиционного анализа;
4. Разработка методики расчета инвестиционных рисков на примере предприятия производственной сферы.
5. Совершенствование методов управления инвестиционными рисками.

Основной раздел исследования. Для оценки эффективности долгосрочных инвестиционных проектов используются статические и динамические показатели.

К статистическим методам относятся:

- определение срока окупаемости (PP);
- коэффициент эффективности инвестиций (ARR).

К динамическим методам относятся:

1. Для совершенного рынка капитала:
 - чистый дисконтированный доход (NPV);
 - внутренняя норма доходности (IRR);
 - индекс рентабельности инвестиций (PI);
 - дисконтированный срок окупаемости (DPP);
 - метод аннуитетов;
 - модифицированная внутренняя норма доходности (MIRR).
2. Для несовершенного рынка капитала:
 - метод построения полного финансового плана;
 - модифицированная внутренняя норма доходности¹.

В мировой практике инвестиционного менеджмента используются различные методы оценки эффективности инвестиционных проектов в условиях риска и неопределенности, к наиболее распространенным следует отнести следующие методы:

- метод корректировки ставки дисконтирования (премия за риск);
- метод достоверных эквивалентов (коэффициентов достоверности);
- анализ чувствительности показателей эффективности (NPV, IRR и др.);
- метод сценариев;
- метод экспертных оценок;
- «методы теории игр (критерий MAXIMIN, критерий MINIMAX и др.);
- построение «дерева решений»;
- имитационное моделирование по методу Монте-Карло².

Однако, все вышеперечисленные показатели эффективности инвестиционных проектов имеют ряд недостатков. Детальное описание перечисленных методов дано в различных литературных источниках, поэтому остановимся более подробно только на особенностях и недостатках их практического применения.

Метод корректировки ставки дисконтирования предусматривает приведение будущих денежных потоков к настоящему моменту времени по более высокой ставке, но не дает никакой информации о степени риска (возможных отклонениях конечных экономических результатов)³. При этом получаемые результаты существенно зависят только от величины надбавки (премии) за риск. Также **недостатком** данного метода являются существенные ограничения возможностей моделирования различных вариантов развития ИП, которые сводятся к анализу зависимости показателей NPV, IRR и др. от изменений одного показателя — нормы дисконта. Таким образом, в данном методе различные виды неопределенности и риска формализуются в виде премии за риск, которая включается в ставку дисконтирования.

Метод достоверных эквивалентов (коэффициентов достоверности) в отличие от предыдущего метода предполагает корректировку не нормы дисконта, а денежных потоков ИП в зависимости от достоверности оценки их ожидаемой величины. С этой целью рассчитываются специальные понижающие коэффициенты α_t для каждого планового периода t . Данный метод имеет несколько вариантов в зависимости от способа определения понижающих коэффициентов. Один из способов заключается в вычислении отношения достоверной величины чистых поступлений денежных средств по безрисковым вложениям (операциям) в период t к запланированной (ожидаемой) величине чистых поступлений от реализации ИП в этот же период t . Очевидно, что при таком способе определения коэффициентов достоверности денежные потоки от реализации ИП интерпретируются как поступления от безрисковых вложений, что приводит к **невозможности** проведения анализа эффективности ИП в условиях неопределенности и риска⁴.

Другой вариант данного метода заключается в экспертной корректировке денежных потоков с помощью понижающего коэффициента, устанавливаемого в зависимости от субъективной оценки вероятностей. Однако интерпретация коэффициентов достоверности как субъективных вероятностей, свойственная данному подходу, не соответствует экономической сущности оценки риска. Применение коэффициентов достоверности в такой интерпретации делает принятие инвестиционных решений произвольным и при формальном подходе может привести к серьезным **ошибкам** и, следовательно, к последующим негативным последствиям для предприятия.

¹ Дыбов А. М. Особенности оценки инвестиционных проектов с учетом факторов риска и неопределенности // Экономика и право. - 2010. - № 8. - С. 7–14.

² Мазур И. И. Управление проектами: Учебное пособие. - 2-е изд. - М.: Омега-Л, 2004. - 664с.

³ Прибыткова Г. В. Анализ и оценка рисков предприятий // Вестник МГТУ, том 8. - 2009. - № 2. - С. 300–305.

⁴ Стоянова Е. С. Финансовый менеджмент: теория и практика. - М.: Перспектива, 2002. - 656с.

Метод анализа чувствительности показателей эффективности ИП (NPV, IRR и др.) позволяет на количественной основе оценить влияние на ИП изменения его главных переменных. **Главный недостаток** данного метода заключается в том, что в нем допускается изменение одного параметра ИП изолированно от всех остальных, то есть все остальные параметры ИП остаются неизменными (равны спрогнозированным величинам и не отклоняются от них). Такое допущение редко соответствует действительности.

Метод сценариев позволяет преодолеть основной недостаток метода анализа чувствительности, так как с его помощью можно учесть одновременное влияние изменений факторов риска. **К основным недостаткам** практического использования метода сценариев можно отнести, во-первых, необходимость выполнения достаточно большого объема работ по отбору и аналитической обработке информации для каждого возможного сценария развития и как следствие, во-вторых, эффект ограниченного числа возможных комбинаций переменных, заключающийся в том, что количество сценариев, подлежащих детальной проработке, ограничено, так же как и число переменных, подлежащих варьированию, в-третьих, большая доля субъективизма в выборе сценариев развития и назначении вероятностей их возникновения.

Если существует множество вариантов сценариев развития, но их вероятности не могут быть достоверно оценены, то для принятия научно обоснованного инвестиционного решения по выбору наиболее целесообразного ИП из совокупности альтернативных ИП в условиях неопределенности применяются методы теории игр. Рассмотрим некоторые из них.

Критерий MAXIMIN (критерий Вальда) минимизирует риск инвестора, однако при его использовании многие ИП, являющиеся высокоэффективными, будут **необоснованно отвергнуты**. Этот метод искусственно занижает эффективность ИП, поэтому его использование целесообразно, когда речь идет о необходимости достижения гарантированного результата.

Критерий MINIMAX (критерий Сэвиджа), в отличие от критерия MAXIMIN, ориентирован на минимизацию потерь, сколько на минимизацию сожалений по поводу упущенной прибыли. Он допускает разумный риск ради получения дополнительной прибыли. Пользоваться этим критерием для выбора стратегии поведения в ситуации неопределенности можно лишь тогда, когда есть уверенность в том, что случайный убыток не приведет фирму (инвестиционный проект) к полному краху. Этот критерий **не учитывает** при принятии инвестиционного решения риска, связанного с неблагоприятным развитием внешней среды.

Метод построения «дерева решений» сходен с методом сценариев и основан на построении многовариантного прогноза динамики внешней среды. В отличие от метода сценариев он предполагает возможность принятия самой организацией решений, изменяющих ход реализации ИП и использующих специальную графическую форму представления результатов («дерево решений»). Данный метод может применяться в ситуациях, когда более поздние решения сильно зависят от решений, принятых ранее, и в свою очередь определяют сценарии дальнейшего развития событий. **Основными недостатками** данного метода при его практическом использовании являются, во-первых, техническая сложность данного метода при наличии больших размеров исследуемого «дерева» решений, так как затрудняется не только вычисление оптимального решения, но и определение данных, во-вторых, присутствует слишком высокий субъективизм при назначении оценок вероятностей.

Имитационное моделирование по методу Монте-Карло является наиболее сложным, но и наиболее мощным методом оценки и учета рисков при принятии инвестиционного решения. В связи с тем что в процессе реализации этого метода происходит проигрывание достаточно большого количества вариантов, его можно отнести к дальнейшему развитию метода сценариев. Метод Монте-Карло дает наиболее точные и обоснованные оценки вероятностей по сравнению с вышеописанными методами. Однако, несмотря на очевидную привлекательность и достоинства метода Монте-Карло с теоретической точки зрения, данный метод встречает серьезные **препятствия** в практическом применении, что обусловлено следующими основными причинами:

- высокая чувствительность получаемого результата по методу Монте-Карло к законам распределения вероятностей и видам зависимостей входных переменных инвестиционного проекта;

- современные программные средства позволяют учесть законы распределения вероятностей и корреляции десятков входных переменных, между тем оценить их достоверность в практическом исследовании обычно **не представляется возможным**, так как в большинстве случаев аналитики измеряют вариации основных переменных макро- и микросреды, подбирают законы распределения вероятностей и статистические связи между переменными субъективно, поскольку получение качественной статистической информации не представляется возможным по самым различным причинам (временным, финансовым и т.д.) особенно для уникальных ИП в реальном секторе экономики;

- вследствие двух вышеописанных причин точность результирующих оценок, полученных по данному методу, в значительной степени зависит от качества исходных предположений и учета взаимосвязей входных переменных, что **может привести к значимым ошибкам** в полученных результатах (например, переоценке или недооценке риска ИП), а следовательно, к принятию **ошибочного инвестиционного решения**¹.

Метод экспертных оценок базируется на опыте экспертов в вопросах управления инвестиционными проектами. Анализ начинается с составления исчерпывающего перечня рисков по всем стадиям проекта. Каждому эксперту, работающему отдельно, предоставляется перечень первичных рисков в виде опросных листов и предлагается оценить вероятность их наступления, руководствуясь специальной системой оценок. В том случае, если между мнениями экспертов будут обнаружены большие расхождения, они обсуждаются всеми экспертами для выработки более согласованной по-зиции². В целях получения более объективной оценки специалисты, проводящие экспертизу, должны обладать полным спектром информации об оцениваемом проекте.

Выводы. Таким образом, проведенный анализ традиционных методов оценки эффективности ИП в условиях риска и неопределенности свидетельствует об их теоретической значимости, но ограниченной практической применимости для анализа эффективности и риска ИП из-за большого числа упрощающих модельных предположений, искажающих реальную среду проекта. Анализируя ситуацию, сделаны следующие выводы:

1. Подавляющее большинство методов формализует неопределенности лишь в качестве распределений вероятностей, построенных на основе субъективных экспертных оценок, что в очень большом количестве случаев является явно идеализированным. Таким образом, в данных методах неопределенность, независимо от ее природы, отождествляется со случайностью, и поэтому они не позволяют учесть все возможное разнообразие видов неопределенностей, воздействующих на ИП.

2. Использование вероятностного подхода в инвестиционном анализе затрудняется причинами, связанными с отсутствием статистической информации или малым (недостаточным) размером выборки по некоторым из параметров ИП, что обусловлено

¹ Manash R. Forms and methods of estimation of efficiency of investment//Journal of Economics. -2008. -№ 1. -P.75–92. Electronic resource. - <http://www.springerlink.com/content/u10522pu41832v16/>.

² Стоянова Е. С. Финансовый менеджмент: теория и практика.. -М.: Перспектива, 2002. С.433.

уникальностью каждого ИП. Точность оценки вероятностей (объективных и субъективных) зависит от множества факторов, начиная от качества статистической информации и заканчивая качеством экспертных оценок, поэтому и качество результирующей оценки эффективности и риска ИП слишком сильно зависит от них, что послужило росту **недоверия** к получаемым на их основе прогнозным оценкам и решениям.

3. Для наиболее значимых рисков при инвестиционном проектировании целесообразно оценивать потери от риска: материальные (потери объектов в натуральном выражении); трудовые (потери рабочего времени); финансовые (в результате прямого денежного ущерба: штрафы, выплаты за просроченные кредиты, невозврат долгов); потери времени (в случае, если процесс деятельности измеряется часами, сутками); специальные потери (связанные с нанесением ущерба здоровью и жизни людей, окружающей среде, со снижением уровня деловой активности, платежной дисциплины).

4. В завершение анализа целесообразно определять вероятность наступления рисков, удельные веса и дать общую оценку риска, тип области риска деятельности организации при реализации инвестиций.

Как итог, подчеркнем, что в хозяйственной практике, тем более в производственной сфере, наиболее эффективный результат от реализации инвестиций можно получить лишь при комплексном использовании различных методов снижения риска. Комбинируя их друг с другом в самых различных сочетаниях, можно достичь еще на стадии инвестиционного проектирования оптимального соотношения между уровнем снижения рисков инвестиционного проекта и необходимым уровнем дополнительных инвестиционных затрат.

Список литературы:

1. Бочарников А. П. Основы инвестиционной деятельности: учеб. пособие. -М.: Омега-Л, 2007. –296 с.
2. Виленский П. Л., Лившиц В. Н., Смоляк С. А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: теория и практика: учеб. пособие. -М.: ДЕЛО, 2005. –888 с.
3. Головань С. И., Спиридонов М. А. Бизнес-планирование и инвестирование. Учебник. — Ростов н/Д.: Феникс, 2010.-302 с.
4. Грабовый П. Г., Петрова С. Н., Полтавцев С. И. Риски в современном бизнесе. -М.: Атлас, 2008. –200 с.
5. Дыбов А. М., Иванов В. А. Практикум по экономической оценке инвестиций: учеб. пособие/УдГУ. Ижевск, 2003.-213 с.
6. Дыбов А. М. Сравнительный анализ методов оценки инвестиционных рисков//Вестник Удм.ун-та. Сер. Экономика. 2011.-№ 3.-С. 10–15.
7. Дыбов А. М. Особенности оценки инвестиционных проектов с учетом факторов риска и неопределенности//Экономика и право.-2010.- № 8. -С. 7–14.
8. Мазур И. И. Управление проектами: Учебное пособие. –2-е изд. -М.: Омега-Л, 2004. –664 с.
9. Прибыткова Г. В. Анализ и оценка рисков предприятий//Вестник МГТУ, том 8. –2009. -№ 2. –С. 300–305.
10. Стоянова Е. С. Финансовый менеджмент: теория и практика.. -М.: Перспектива, 2002. –656 с.
11. Manash R. Forms and methods of estimation of efficiency of investment//Journal of Economics. –2008. -№ 1. -P.75–92. Electronic resource.- <http://www.springerlink.com/content/u10522pu41832v16/>.

*Karlina Marina Mihailovna, the Bryansk State University
named after I. G. Petrovsky, postgraduate student,*

*Карлина Марина Михайловна, Брянский государственный университет
им. И. Г. Петровского, аспирант*

The innovative aspect in forming the image

Инновационный аспект в формировании имиджа

Понятие «имидж» происходит от английского *«image»*, что в переводе означает — «образ», «изображение». В наиболее распространенном толковании, имидж, в широком смысле, представляет собой образ, совокупность ассоциаций, впечатлений об объекте (товаре, фирме, личности, территории), который складывается в сознании людей. Применительно к компании, имидж можно определить как эмоционально окрашенный образ организации, совокупность уникальных характеристик, формируемый в сознании его потенциальных клиентов, потребителей.

В настоящее время все большее число организаций осознает, что позитивный имидж компании является важным фактором эффективного управления, достижения стратегических целей предприятия. Благоприятный имидж способствует укреплению конкурентоспособности организации. Он привлекает потребителей и партнеров, увеличивает объемы продаж, облегчает доступ к ресурсам (финансовым, информационным, человеческим, материальным) и ведение коммерческих операций.

В тоже время имидж является не только средством, но и инструментом и объектом управления. Имидж имеется у любого предприятия, он индивидуален, изменяется с течением времени и во многом он зависит от степени участия в его формировании заинтересованных лиц — собственников, руководителей, маркетологов. В случае отсутствия системных целенаправленных действий, имидж формируется стихийно, и нет, никакой гарантии, что он будет адекватен и благоприятен для предприятия. Процесс создания и поддержания имиджа имеет непосредственное отношение к процедуре позиционирования предприятия, разработке стратегии дифференциации и формированию конкурентных преимуществ на рынке.

Актуальность формирования инновационного имиджа заключается в том, что в условиях жесткой конкурентной борьбы производителей за потребителя, все более важным элементом имиджа становится его инновационный потенциал, в связи, с чем возникает необходимость не просто положительно имиджа, а образ лидера, «новатора».

Создание имиджа на инновационной основе является залогом формирования устойчивого бренда предприятия.

На сцене современных экономических отношений компании все больше становятся «режиссером впечатлений», а их клиенты — «зрителями». Поэтому инновации являются не столько средством реального улучшения продукции компаний, сколько средством улучшения впечатлений о них. Для достижения этой цели инновации должны:

- улучшать не только впечатления конкретных клиентов, но и всего общества;
- улучшать не только впечатления о конкретных продуктах и услугах, но и впечатление о компании в целом

Мировая практика насчитывает большое количество компаний, чья грамотная политика формирования инновационного имиджа позволила занять ведущее место в отрасли. Наиболее ярким примером является компания Apple, политика формирования

корпоративного имиджа которого, базируется на позиционировании корпорации как новатора во всем: от применяемых инновационных технологий производства до уникальных маркетинговых стратегий.

Результаты деятельности компании Apple, наглядно демонстрируют лидерство в отрасли: квартальный доход компании в 2012 г. составил 46 млрд. долларов (темп роста к аналогичному показателю предыдущего периода составил 172,9%), из которых 13,06 млрд. долларов — чистая прибыль (темп роста — 217,7%).

Такие астрономические результаты достигнуты благодаря росту продаж, поддерживаемому высокой популярностью продукции компании, немаловажную роль в которой играет имидж корпорации.

В основу корпоративного имиджа корпорации положен принцип «Работать с удовольствием и думать иначе». Во главу угла поставлены новаторство, креативность и нестандартный подход. Это и запоминающийся бунтарский бренд и рекламные ролики, пропагандирующие индивидуальность покупателей, указывающие на то, что люди, которые предпочитают продукцию корпорации, это не серая, управляемая масса, это особый класс интеллектуальных, идущих своим путем в ногу со временем людей и многие другие атрибуты имиджа, которые в совокупности формируют особую идеологию, стиль жизни Apple.

За Apple утвердился репутация мастера инновационных искусств, действующего под девизом «Думай иначе» («Think different»).

Все это позволило компании Apple создать уникальную репутацию и стать лидером в индустрии потребительской электроники.

Аналитическая контора Harris Poll уже 13 лет занимается оценкой имиджа мировых производственных лидеров. По результатам их последнего исследования выяснилось, что в плане репутации равных Apple нет.

Формирование имиджа на инновационной платформе, лежит в пересечении трех целевых областей:

1) **Лидерство в поиске идей и инноваций в социальной сфере.** Компании позиционируют себя как лидер в поиске решения наиболее актуальных проблем в экономической и социальной сфере. Демонстрацией этого направления является деятельность американской компании General Electric, одно из главных мест в деятельности которой занимает использование новаторских решений во всем, что она производит.

Так, вместе с Intel компания General Electric организовала Care Innovations, «компанию, деятельность которой направлена на трансформацию существующей модели здравоохранения»¹, путем создания товаров (приборов и digital-продуктов), которые дают возможность людям с ограниченными возможностями преодолевать бытовые сложности и жить более полной жизнью.

2) Создание социального капитала.

Деятельность компании в области управления имиджа, направлена на формирование образа творцов не только финансового капитала, но и творцов социального капитала. Целью донесения этой идеи до потенциального потребителя — убедить потребителя, что социальная направленность не краткосрочные мероприятия для повышения их репутации, а основа их корпоративных стратегий, направленных на поддержание устойчивого развития всего общества. Иллюстрацией этой идеи может послужить компания Toyota, которая определяет основную идею своих технологических разработок как создание экологических автомобилей, которые помогут снизить уровень выбросов углекислого газа.

3) Открытые коммуникации.

Суть этой идеи в отказе от практики порталов и «индивидуальных виртуальных кабинетов», в пользу создания соревновательной среды, в которую вовлекаются множество людей в целях коммуникации и совместной деятельности, позволяющей «каждому пройти эволюцию: интересующийся, сочувствующий, участвующий, соучастник, сопричастный»².

Примером демонстрации компаний к открытому диалогу являются кампании «Ideas for Good» (компания Toyota), суть которой в том, что талантливым рационализаторам было предложено по-новому использовать пять созданных брендом технологий в новой, неавтомобильной, плоскости. В свою очередь Toyota помогла победителям в реализации проектов и кампания Livable City Award (Philips), цель которой сбор инновационных проектов, направленных на улучшение жизни в городе, авторами которых были обычные люди. Также как и в случае с Toyota — проекты победителей были реализованы при спонсорской поддержке корпорации Philips.

В России, несмотря на повышенный интерес к вопросам формирования имиджа, акцент на инновационном аспекте его формирования ставится крайне редко.

В качестве примера развития имиджа на инновационной основе в отечественной практике, можно рассмотреть проект «Сбербанк 21», который был приурочен к юбилею банка. Уникальность данного проекта заключается в том, что он представляет собой проект краудсорсинга, в котором могли принять участие все граждане России, для того, чтобы обменяться своими идеями и всем вместе обсудить будущее Сбербанка, будущее России и будущее «коллективного разума» — краудсорсинга. Проект привлек к совместной работе более ста тысяч человек. Реализация синергетического инновационного проекта, позволило не только найти ряд качественных бизнес — решений, но и зарекомендовать Сбербанку России себя как пионера в использовании нового поколения краудсорсинга.

К сожалению таких примеров, применительно к российской практике единицы. В связи с чем, формирование инновационного имиджа российских компаний является одним из приоритетных направлений, в формировании положительного образа и расширения потребительской аудитории.

Таким образом, одним из эффективных средств конкурентной борьбы является положительный имидж компании, который является результатом взаимодействия большого числа факторов. В настоящее время все более важным элементом имиджа становится его инновационный потенциал. О чем свидетельствуют показатели деятельности иностранных компаний, делающих акцент на формировании имиджа на инновационной основе.

Список литературы:

1. Руденко А. Н. Как бренды вызывают интерес к инновациям через online-платформы//Материалы IX Конференции «Управление территорией и маркетинг в интернете»
2. Пасталюк Т.М. Системные факторы и эффекты инновационных рисков хозяйствующих субъектов//Экономика, управление и учет на предприятии, 2009–4.

*Komekbaeva Leyla Sizdikovna, The Karaganda State University
of the name of academician E. A. Buketov, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of Department of Finance*

*Yessembekova Aigul Zhamantaevna, The Karaganda State University
of the name of academician E. A. Buketov, Master's student of Department of Finance*

*Комекбаева Лейла Сидикова, Карагандинский Государственный Университет
им. академика Е. А. Букетова, кандидат экономических наук, доцент кафедры "Финансы"*

*Есембекова Айгул Жамантаевна, Карагандинский Государственный Университет
им. академика Е. А. Букетова, магистрант кафедры «Финансы»*

State regulation of anti-recessionary development of economy: foreign experience and Kazakhstan

Государственное регулирование антикризисного развития экономики: зарубежный опыт и Казахстан

Предотвращение финансового кризиса предприятия, эффективное его преодоление и ликвидация негативных его последствий обеспечивается в процессе особой системы финансового менеджмента, которая получила название антикризисного финансового управления предприятием.

Термин «антикризисное управление» возник в нашей стране сравнительно недавно. Антикризисное финансовое управление, по мнению профессора А. Г. Грязновой, представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации комплекса специальных управленческих решений, направленных на предупреждение и преодоление финансовых кризисов предприятия, а также минимизацию их негативных финансовых последствий¹.

Целью антикризисного управления является разработка и первоочередная реализация мер, направленных на нейтрализацию опасных путей, приводящих к кризисному состоянию².

История социально-экономического развития многих, в том числе крупнейших, стран мира свидетельствует о том, что им приходилось переживать глубокие спады производства, финансовые потрясения, массовую безработицу, острые социальные и политические конфликты. Одни страны с большим трудом и значительными издержками преодолевали трудности, вызванные, прежде всего, кризисом экономики, другие довольно успешно справлялись с экономическими и социальными потрясениями и в довольно короткие сроки выводили свои экономические и социальные системы из острых кризисных состояний.

Опыт, пути, методы и формы выхода из чрезвычайной, кризисной ситуации, найденные правящими кругами этих стран, могут быть весьма полезны для казахстанской экономики.

В США, например, совершенствуется законодательство в области занятости, увеличении рабочих мест, особенно для молодежи, разработке региональных структурных программ и др. Так, в параграфе 310 гл. 58 Свода законов США указывается, что эффективные мероприятия правительства должны включать специально разработанные программы по снижению высокого уровня безработицы, увеличению роли экспорта и улучшению международной конкурентоспособности сельского хозяйства, промышленности и автомобилестроения.

Вторым важным направлением совершенствования антикризисного государственного управления в США является всесторонняя научно обоснованная координация усилий государственных ведомств по разработке и проведению экономической политики. В этих целях в 1984 г. создан Президентский совет по совершенствованию управления, важнейшей задачей которого является выработка решения проблем, стоящих перед госаппаратом, в том числе совершенствование управления финансовыми ресурсами.

В Японии в настоящее время ведется активная политика государства по демонализации экономики, и лишь после достижения некоторых устойчивых позитивных изменений в этом направлении поэтапно отменяется государственное регулирование цен.

Волна резких перемен в японском управлении связана с ускоренным освоением методов американского менеджмента. Министерство труда Японии взяло на вооружение американскую систему подготовки образцовых мастеров. Развивается и поддерживается государством как крупный, так и мелкий бизнес.

В ряде стран государственные органы разрабатывают программы приватизации и их осуществление рассматривается как превентивные антикризисные меры, направленные на предотвращение или выход из кризиса отдельных предприятий и даже целых отраслей экономики.

Приватизация в каждой стране имеет свои особенности. Так, характерной чертой приватизации в Великобритании является постепенность, в Германии — осторожность, в Италии — ярко выраженный прагматизм. В Чешской Республике приватизация имела главную цель — уменьшить долю государства во владении собственностью и довести удельный вес государственной собственности до 10–15%³.

В целом развитые страны Запады рассматривают приватизацию как средство создания смешанной экономики.

По мнению западных экономистов, смешанные предприятия в настоящее время признаны наиболее конкурентоспособными, наиболее гибкими, в то же время для большинства государственных предприятий во всех странах характерна низкая эффективность в результате издержек на единицу продукции.

Приватизация в странах с развитой рыночной экономикой, как правило, осуществляется поэтапно: сначала предприятие подвергается санации, затем оценивается экспертом-оценщиком и только потом продается частному капиталу. Такая последовательность позволяет максимизировать выручку от приватизации предприятия.

Итак, в странах с развитой рыночной экономикой накоплен богатый опыт как предотвращения, так и преодоления кризисных ситуаций на макро- и микроуровнях. Конечно, исторические и социально-экономические условия возникновения, развития

² Градова А. П. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой - СПб.: «Специальная литература», 2010, С. 41.

³ Коротков Э. М. Антикризисное управление: Учебник - М.: ИНФРА-М., 2003, С. 406.

различных типов кризисов в Казахстане и других странах по многим позициям не совпадают. Но это обстоятельство не умаляет необходимости тщательного изучения этого опыта и вдумчивого, творческого подхода к его применению в процессе управления хозяйственными организациями разного уровня.

Так, главной особенностью экономики Франции является значительный удельный вес государственного сектора в акционерной форме. Акции являются государственными непосредственно либо опосредованно — через финансовые институты. Государственные компании действуют преимущественно в автомобилестроении, авиакосмической, электронной, химической, нефтегазовой промышленности, черной металлургии, т. е. в отраслях имеющих ключевое значение для экономики страны.

Отличительной чертой экономики Франции является система государственного регулирования, включая индикативное (договорное) планирование на национальном уровне (например, по договорам концессии).

Особенность английской экономической политики — сдерживание производства, особенно при обострении проблем платежного баланса страны.

При рассмотрении вопросов государственного регулирования в скандинавских странах, необходимо различать государственную собственность и государственный сектор.

Занятость в государственном секторе экономики скандинавских стран наиболее высока среди развитых стран: Швеция — 32%; Норвегия и Дания — около 30%, Финляндия — 25%.

Государство в странах Скандинавии активно представлено в следующих сферах — образование, здравоохранение, пенсионное обеспечение, рынок труда и др. Помимо прямого участия государства в экономике, существуют косвенные методы регулирования с помощью мер кредитно — финансовой политики¹.

В азиатских странах масштабы участия государства в организации и управлении промышленностью, как правило, значительны. Тесная связь бизнеса и государственного аппарата имеет как позитивное, так и негативное воздействие на национальную экономику (пример Японии и Южной Кореи — в меньшей степени, пример Индии — в большей).

В государственной экономической политике стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) взят курс на разгосударствление и приватизацию государственной собственности, формирование свободных товаропроизводителей, которые являются собственниками не только производимой и продаваемой продукции, но и средств производства.

Среди антикризисных мер Казахстана немаловажное место занимают мероприятия долгосрочного характера, а именно:

- расширение государственных программ содействия занятости, социального обеспечения, образования, здравоохранения, жилищного строительства;
- предоставление специальных гарантий инвесторам и планирование государственных инвестиций.

Казахстан, одним из первых среди стран СНГ обнародовал, инициированный Президентом Нурсултаном Назарбаевым, и разработанный Правительством Республики Казахстан, Национальным Банком и Агентством РК по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций План совместных действий по стабилизации экономики и финансовой системы на 2009–2010 годы.

В первую очередь были поддержаны системообразующие банки. На их докапитализацию было направлено 4 млрд. долл. США, которые повысят их ликвидность и помогут профинансировать реальные проекты. Кроме того, напрямую из бюджета профинансированы 19 отобранных из 190 реальных инвестиционных проектов (8 — энергетические, 5 — по развитию транспортной инфраструктуры, 3 — нефтегазовые и др.), которые признаны приоритетными, так как будут способствовать модернизации и поддержанию конкурентоспособности экономики в посткризисный период².

Кроме поддержки банковского сектора, было инвестировано 1 млрд. долл. в агропромышленный комплекс, 1 млрд. долл. на развитие малого и среднего бизнеса, 1 млрд. долл. — на реализацию «прорывных» инновационных инфраструктурных и промышленных проектов и 3 млрд. долл. — на стимулирование рынка недвижимости и ипотеки, долевого и ипотечного строительства³.

Помимо этого, следует помнить, что у Казахстана существует «Стратегический план — 2020», целью которого является переход к посткризисному развитию и обеспечение устойчивого экономического роста за счет форсированной индустриализации и развития инфраструктуры, с активным инвестированием в социальную сферу ради повышения качества «человеческого капитала».

Таким образом, опыт антикризисной стратегии Казахстана являет собой конструктивную альтернативу как монетаристскому либерализму, так и бюрократическому этатизму, соединяя в себе разумное государственное регулирование с самостоятельностью рыночных факторов, которые и призваны стать главными факторами экономической модернизации.

Антикризисное управление как тип управления, способного предвидеть и предотвращать кризисы, смягчать их течение, устранять отрицательные последствия и превращать их в позитивные изменения, является важнейшим фактором современного развития менеджмента и экономики.

Сегодня перед Казахстаном стоит задача не только преодоления последствий мирового финансового кризиса, но и сверхзадача — осуществление качественного рывка, построение инновационной модели экономики, которая позволит выйти из состояния догоняющей модернизации и стать мировым лидером.

К 2030 году Казахстан должен быть известен мировому сообществу как «мозговой центр», поставщик новых идей, высококачественных услуг, наукоемких технологий, знаний.

С этой целью в Казахстане будут созданы мировые центры услуг: транспортно — логистический и торговый центр, международный финансовый центр, уникальный туристский центр, мировой образовательный центр, центр развития инноваций и технологий.

Для создания и развития инновационной экономики необходимо превращение знаний в главную производительную силу и доминирующий фактор производства. Согласно данным экспертов европейской комиссии, все виды знаний (научные, технические, технологические, инновационные) формируются не только в университетах и научно-исследовательских институтах, а также в предпринимательских структурах. Как указывал Президент Республики Казахстан, «здесь необходимо государственно-частное партнерство, так же стимулировать частные компании вкладывать свои средства в исследования и инновации»⁴.

¹ Степанов С. П. Антикризисное регулирование экономики: теория и практика. // Дайджест журнала «Право и жизнь». М.: ЮНИТИДАНА, 2005, С. 38.

² Корженгулова А. А. «Антикризисное регулирование экономики Казахстана» // Ползуновский альманах, 2009, № 1., С. 249.

³ Подведены итоги реализации антикризисной программы правительства РК [Электронный ресурс] // Tengri News [Официальный сайт]. URL: <http://tengrinews.kz>.

⁴ Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана Стратегия «Казахстан-2050» от 14.12.2012

Государственно-частное партнерство (ГЧП), предполагает сотрудничество государства и бизнеса в реализации крупных проектов, которое относят к числу основных факторов роста конкурентоспособности нашей страны. В условиях же кризиса и посткризисного развития, увеличение государственных инвестиций становится тем шансом, благодаря которому могут воплотиться в реальность те или иные проекты. В Казахстане правительством страны создан Казахстанский центр ГЧП, помимо него, действуют специальные региональные центры ГЧП.

Главный показатель успеха развития механизма государственно-частного партнерства в стране — проекты, которые зачастую из-за долгих сроков реализации находятся на разных стадиях завершения. Например, в Казахстане сегодня реализуются шесть крупных проектов общей стоимостью более 72 миллиардов тенге (свыше 480 млн. долл. США). К успешным проектам можно отнести концессионный договор на строительство и эксплуатацию комплекса детских садов в Караганде. Общая стоимость концессионного проекта составляет 6 миллиардов тенге (свыше 40 млн. долл. США).

Таким образом, антикризисное управление — не печальная необходимость исправления накопленных ошибок или горькая расплата за них, это объективная потребность управления, ориентированного на развитие, своевременное реформирование экономики, анализ будущего в настоящем, оценка взаимодействия природы и деятельности человека.

Список литературы:

1. Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана Стратегия «Казахстан-2050» от 14.12.2012
2. Корженгулова А. А. Антикризисное регулирование экономики Казахстана. //Ползуновский альманах, № 1. — 2009.
3. Подведены итоги реализации антикризисной программы правительства РК [Электронный ресурс]//Tengri News [Официальный сайт]. URL: http://tengrinews.kz/kazakhstan_news/podvedenyi-itogi-realizatsii-antikrizisnoy-programmyi-pravitelstva-rk —175922 (дата обращения 13.02.13)

Konopleva Julia, FGAOU VPO «North-Caucasian Federal University»

Коноплева Юлия Александровна,

ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»

Creating the optimal portfolio at the interregional market securities based on the model of «quasi-Sharp»

Формирования оптимального инвестиционного портфеля на межрегиональном рынке ценных бумаг на основе модели «Квази-Шарпа»

В современных экономических условиях в Российской Федерации бурно развивается рынок ценных бумаг, и на торги выставлены новые ценные бумаги в связи, с чем с каждым годом увеличивается объем операций с данными финансовыми инструментами. В этих условиях инвестору достаточно сложно выбрать набор финансовых инструментов, для составления эффективного диверсифицированного портфеля.

Как известно, за последние несколько десятилетий достаточно широко расширилась, теоретическая база анализа рисков, и целый ряд работ в этой области были отмечены нобелевскими премиями (К. Эрроу, Г. Марковитц, У. Шарп, Дж. Акерлоф, Ф. Найт). Однако эти работы касаются оценок риска для долгосрочного портфельного инвестирования, тогда как современные рыночные реалии Российской Федерации требуют получения оценок риска в краткосрочных стратегиях инвестирования.

В связи с этим автор рекомендует использовать модель «Квази-Шарпа», так как межрегиональный рынок ценных бумаг не подчиняется нормальному (Гауссову) распределению доходностей, а классические модели (Марковитца, Шарпа) были созданы и успешно работают в условиях западных фондовых рынков, обладающих стабильностью и сравнительной прогнозируемостью. А российский рынок ценных бумаг, и в частности межрегиональный находится на этапе становления и развития, и сопровождается низкой капитализацией, слабой правовой базой относительно защиты интересов инвесторов, в результате чего теряют свою привлекательность. В таких условиях применение классических моделей будет приводить к искажениям, связанным с нестабильностью котировок ценных бумаг и фондового рынка в целом.

Проблема привлечения инвестиций является сегодня чрезвычайно актуальной для обеспечения стабилизации региональной экономики, а ее решение нуждается в разработке и внедрении в практику эффективных стратегий инвестиционной деятельности, формировании инвестиционных портфелей с минимальным риском на основе современных экономико-математических подходов.

Так, для эффективной работы на нестабильных рынках ценных бумаг была предложена новая модель формирования инвестиционного портфеля, которая как отмечалось, ранее получила название «Квази-Шарпа». Она в некоторых своих чертах сходна с моделью У. Шарпа. Эта модель основана на взаимосвязи доходности каждой ценной бумаги из всего множества N ценных бумаг с доходностью единичного портфеля этих бумаг. Но, при применении предложенной модели необходимо учитывать следующие допущения: во-первых, в качестве характеристики доходности финансового актива принимается математическое ожидание доходности, данное положение также присутствует и в модели Шарпа; во-вторых, под единичным портфелем ценных бумаг следует понимать портфель, состоящий из всех рассматриваемых ценных бумаг, взятых в равной пропорции, так в модели предложенной Шарпом за эталонный портфель принимается рыночный портфель, динамику которого часто описывает фондовый индекс; в-третьих, необходимо учитывать, что доходность ценной бумаги прямо пропорциональна доходности единичного портфеля, данное предложение для рыночного портфеля присутствует и в модели Шарпа; следующее допущение заключается в том, что под риском актива понимается степень зависимости изменений доходности финансового инструмента от изменений доходности единичного портфеля, что присутствует и в модели У. Шарпа, так в отличие от классической модели в данной модели за безрисковую ставку берется средняя доходность единичного портфеля, а не государственные обязательства; последнее допущение заключается в том, что данные прошлых периодов, используемые при расчете доходности и риска, отражают в полной мере будущие значения доходности.

Так, модель «Квази-Шарпа» соединяет доходность ценной бумаги с доходностью единичного портфеля и риском этой бумаги с помощью функции линейной регрессии, формула доходности будет иметь следующий вид:

$$R_i = \bar{R}_i + \beta_i \cdot (R_{sp} - \bar{R}_{sp}), \quad (1)$$

где R_i — доходность ценной бумаги;

R_{sp} — доходность единичного портфеля;

β_i — коэффициент регрессии;

$\bar{R}_i$ — средняя доходность ценной бумаги за прошедшие периоды;

$\bar{R}_{sp}$ — средняя доходность единичного портфеля за прошедшие периоды.

В данной модели риск ценной бумаги представляет собой совокупность коэффициента бета и остаточного риска (σ_i), при этом коэффициент β характеризует степень зависимости доходности ценной бумаги от доходности единичного портфеля. Чем выше, β тем сильнее зависит доходность выбранного актива от колебаний доходности единичного портфеля, то есть от колебаний доходности остальных ценных бумаг, входящих в единичный портфель.

Как и в модели У. Шарпа, в модели «Квази-Шарпа» существует риск того, что оцениваемая доходность финансового инструмента не будет принадлежать построенной линии регрессии, данный риск называют остаточным риском, который характеризует степень разброса значений доходности ценной бумаги вокруг линии регрессии. Он определяется как среднеквадратичное отклонение доходности актива от линии регрессии.

При этом общий риск вложений в данную ценную бумагу будет складываться из β — риска, то есть риска снижения доходности при падении доходности единичного портфеля, и остаточного риска — риска снижения доходности и несоответствия линии регрессии.

Доходность портфеля выбранных финансовых активов определяется как средневзвешенная доходность ценных бумаг, его составляющих:

$$R_p = \sum_{i=1}^N (\bar{R}_i \cdot W_i) + (R_{sp} - \bar{R}_{sp}) \cdot \sum_{i=1}^N (\beta_i \cdot W_i), \quad (2)$$

где: R_{sp} — ожидаемая доходность единичного портфеля.

При этом риск портфеля ценных бумаг определяется по формуле:

$$\sigma_p = \sqrt{\sum_{i=1}^N (\beta_i \cdot W_i)^2 \cdot \sigma_{sp}^2 + \sum_{i=1}^N (\sigma_{\varepsilon i}^2 \cdot W_i^2)}, \quad (3)$$

где: σ_{sp} — показатель риска единичного портфеля.

Так, задача формирования оптимального портфеля по модели «Квази-Шарпа», с максимизацией доходности инвестиционного портфеля и установления допустимого уровня риска, будет иметь следующий вид:

$$\begin{cases} \sum_{i=1}^N (\bar{R}_i \cdot W_i) + (R_{sp} - \bar{R}_{sp}) \cdot \sum_{i=1}^N (\beta_i \cdot W_i) \rightarrow \max; \\ \sqrt{\sum_{i=1}^N (\beta_i \cdot W_i)^2 \cdot \sigma_{sp}^2 + \sum_{i=1}^N (\sigma_{\varepsilon i}^2 \cdot W_i^2)} \leq \sigma_{req}; \\ W_i \geq 0; \\ \sum W_i = 1. \end{cases} \quad (4)$$

Соответственно, обратная задача формирования оптимального портфеля и минимизации общего риска с фиксированным уровнем доходности имеет следующее конечное представление:

$$\begin{cases} \sum_{i=1}^N (\bar{R}_i \cdot W_i) + (R_{sp} - \bar{R}_{sp}) \cdot \sum_{i=1}^N (\beta_i \cdot W_i) \geq R_{req}; \\ \sqrt{\sum_{i=1}^N (\beta_i \cdot W_i)^2 \cdot \sigma_{sp}^2 + \sum_{i=1}^N (\sigma_{\varepsilon i}^2 \cdot W_i^2)} \rightarrow \min; \\ W_i \geq 0; \\ \sum W_i = 1. \end{cases} \quad (5)$$

Так, при практическом применении модели «Квази-Шарпа» для оптимизации фондового портфеля рекомендуется использовать следующие формулы:

Во-первых, для определения доходности единичного портфеля в период t , принимается среднее значение доходности ценных бумаг, его составляющих, за этот же период и определяется по формуле:

$$R_{sp}^t = \frac{\sum_{i=1}^N R_i^t}{N}, \quad (6)$$

где: R_{sp}^t — доходность единичного портфеля в период T ;

R_i^t — доходность i — ой ценной бумаги за период t .

Во-вторых, определяем среднюю доходность ценной бумаги за прошедшие периоды:

$$\bar{R}_i = \frac{\sum_{t=1}^T R_i^t}{T}, \quad (7)$$

где: R_{it} — доходность ценной бумаги за период t ;
 T — рассматриваемое количество периодов времени.

В-третьих, необходимо рассчитать среднюю доходность единичного портфеля за прошедшие периоды, по следующей формуле:

$$\bar{R}_{sp} = \frac{\sum_{t=1}^T R_{sp}^t}{T}; \quad (8)$$

Далее необходимо определить коэффициент β ценной бумаги, который определяется по формуле:

$$\beta_i = \frac{\sum_{t=1}^T [(R_i^t - \bar{R}_i) \cdot (R_{sp}^t - \bar{R}_{sp})]}{\sum_{t=1}^T (R_{sp}^t - \bar{R}_{sp})^2}; \quad (9)$$

Следующий этап заключается в определении остаточного риска ценной бумаги:

$$\sigma_{ei} = \frac{\sum_{t=1}^T (R_i^t - \bar{R}_i - \beta_i \cdot (R_{sp}^t - \bar{R}_{sp}))^2}{T}; \quad (10)$$

Заключительным этапом при формировании оптимального инвестиционного портфеля является расчет показателя риска единичного портфеля, по следующей формуле:

$$\sigma_{sp} = \sqrt{\frac{\sum_{t=1}^T (R_{sp}^t - \bar{R}_{sp})^2}{T}}. \quad (11)$$

Результаты численного моделирования оптимизации фондового портфеля, используя модель «Квази-Шарпа» представлены в таблице 1.

Так, по результатам моделирования представленным в таблице 1 можно сделать следующий вывод, что для инвесторов вкладывающих денежные средства в региональные акции ЮФО и СКФО, рекомендуется производить вложения в активы шести компаний, при соблюдении следующего соотношения, так: в «Астраханскую энергосбытовую компанию» рекомендованная доля вложений составляет 23%, при доходности 11,58%; доля вложений во «Вторую генерирующую компанию оптового рынка электроэнергии» — 6%, при доходности вложений 16,43%, ОАО «Магнит» 33%, при этом доходности составит 14,29, следующей компанией для инвестирования рекомендуется «ИНТЕР РАО ЕЭС» — доля вложений составит 31%, при доходности 20,88 и «Шестая генерирующая компания оптового рынка электроэнергии» доля в портфели составит 5%, а доходность 11,94%. При этом в портфель не рекомендуется включать акции ОАО «Новороссийский морской торговый порт», так как доходность данного инструмента самая низкая — 8,90%.

Таблица 1 — Структура оптимального портфеля для региональных эмитентов ЮФО и СКФО по модели «Квази-Шарпа»

Название эмитента	Доходность	Бета	Риск остаточный	Риск ЕП	RSP	Доля W	R*W	бета*W	бета*W2	o2*W2
Астраханская энергосбытовая компания	11,58%	0,37	4,06%			0,230740781	0,02672	0,085374	0,007289	8,78E-05
Вторая генерирующая компания оптового рынка электроэнергии	16,43%	1,67	8,37%			0,064570395	0,010609	0,107833	0,011628	2,92E-05
Магнит	14,29%	0,64	1,79%	11%	0	0,338064221	0,048309	0,216361	0,046812	3,66E-05
Новороссийский морской торговый порт	8,90%	1,14	3,52%			0	0	0	0	0
ИНТЕР РАО ЕЭС	20,88%	1,04	2,75%			0,311849986	0,065114	0,324324	0,105186	7,35E-05
Шестая генерирующая компания оптового рынка электроэнергии	11,94%	1,13	2,56%			0,054774617	0,00654	0,061895	0,003831	1,97E-06
					Сумма W	1	0,157292	0,795787	0,174746	0,000229
Доходность портфеля	0,157292442									
Риск портфеля <	0,05000097									

При этом риск сформированного портфеля составит 5%, а доходность 15,72%, что свидетельствует об оптимальном сформированном инвестиционном портфеле.

Таким образом, в результате проведенного анализа можно сделать следующий вывод, что использование предложенной модели «Квази-Шарпа» эффективно описывает развивающиеся рынки ценных бумаг и оценивает их эффективность, что способствует формированию оптимального инвестиционного портфеля, эффективно сочетая в себе допустимый для инвестора уровень риска и доходности.

Список литературы:

1. Беляков С. С. О возможности получать прогнозные знания из остаточной нерегулярной компоненты временных рядов с памятью//Проблемы регионального управления, экономики, права и инновационный процессов в образовании: сб. тр. IV Междунар. науч.-практ. конф. — Таганрог, 2004.
2. Данные информационно-аналитического раздела официального сайта Министерства финансов Российской Федерации. — Режим доступа: http://info.minfin.ru/kons_doh_isp.php.
3. Иванова К. Г. Анализ некоторых закономерностей временных рядов на рынке ценных бумаг//Экономическое прогнозирование: модели и методы: материалы IV Междунар. науч.-практ. конф./под ред. проф. В. В. Давниса. — Воронеж, 2008.
4. Касимов Ю. Ф. Введение в теорию оптимального портфеля ценных бумаг. — М.: Анкил, 2005.
5. Коноплева Ю. А. Структура регионального рынка ценных бумаг Южного федерального округа//В мире научных открытий. — 2011. — № 3.1.
6. ММВБ. — Режим доступа: <http://www.micex.ru>
7. Шарп У. Ф., Александер Г. Д., Бэйли. Шарп Д. В. Инвестиции/Пер. с англ. — М.: Инфра-М, 1997.

*Kulicheva Olga Anatolievna, the Astrakhan State Technical University,
Head of the Department "Economics of Business and Finance"*

*Куличева Ольга Анатольевна, Астраханский государственный технический университет
Заведующая кафедрой «Экономика бизнеса и финансы»*

Small and medium enterprises in the Astrakhan Region: the current status and problems of development

Малое и среднее предпринимательство в Астраханской области: современное состояние и проблемы развития

Малый и средний бизнес является важнейшим инструментом реализации инноваций, фактором, позволяющем решать как экономические, так и социальные задачи, в том числе способствовать формированию конкурентной среды, насыщению рынка товарами и услугами, обеспечению занятости, увеличению налоговых поступлений в бюджеты всех уровней. В новых условиях развития именно малый и средний бизнес во многом может обеспечить стабильное и долгосрочное развитие экономики Астраханской области. В Астраханской области за последние десять лет заложены основы системы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства, создана нормативно-правовая база, разработан и осуществляется ряд государственных механизмов финансового, имущественного, информационного, обучающего и иного содействия развитию субъектов малого и среднего предпринимательства.

Количество малых и средних предприятий в Астраханской области по итогам 2011 года увеличилось по сравнению с 2010 годом на 44,3% и по данным федеральной службы статистики на 1 января 2012 года составило 8951 единиц.

Следует отметить резкий рост количества микропредприятий, зарегистрированных в Астраханской области — на 2659 единиц (54,4%). Количество индивидуальных предпринимателей за 2011 год сократилось на 7,3%. Это связано с перерегистрацией индивидуальных предпринимателей в юридические лица — малые предприятия.

Доля малых и средних предприятий в общем количестве предприятий, зарегистрированных в Астраханской области, составляет 34%. Доля малого и среднего бизнеса в ВРП Астраханской области составляет 30,3%.

Среднесписочная численность работников малых и средних предприятий по итогам 2011 года составляет 23,9% от среднесписочной численности работников предприятий Астраханской области.

Основная часть действующих предприятий приходится на предприятия, осуществляющие операции с недвижимым имуществом, аренду и предоставление услуг (23,8%), строительство (18,7%), обрабатывающие производства (15,6%), оптовую и розничную торговлю; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного использования (14,5%).

Малые предприятия неравномерно распределены по территории области. Большая их часть сосредоточена в г. Астрахани (769 предприятий или 67,4% от общего количества малых предприятий). По районам области наибольшее количество малых предприятий осуществляет производственную деятельность в Приволжском и Камызякском районах (по 5,0%), в Наримановском районе (3,8%), Ахтубинском и Володарском районах (по 3,2%), Икрянинском районе (3,1%).

Общая численность занятых на малых предприятиях снизилась по сравнению с 2010 годом на 12,1% и составила 35,1 тысяч человек. Численность работников на постоянной основе составила 32,7 тыс. человек или 93,0% от общей численности и снизилась на 10,7% по сравнению с предыдущим годом.

Численность занятых на постоянной основе в расчете на одно малое предприятие составляет 29 человек. Этот показатель выше среднеобластного уровня на предприятиях следующих видов деятельности: финансовая деятельность (49 человек), транспорт и связь, рыболовство, рыбоводство (по 33 человека), обрабатывающие производства (32 человека). Число работающих на уровне среднеобластного (29 человек) отмечено в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды; сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве. В остальных видах экономической деятельности на одно малое предприятие приходится от 10 до 28 работников постоянного состава. В среднем по регионам Южного федерального округа численность постоянных работников на одно малое предприятие составила 28 человек.

Одной из основных составляющих доходов населения является величина начисленной заработной платы работающего населения. В 2011 году на оплату труда работников списочного состава малых предприятий Астраханской области направлено 4279,4 млн. рублей, что на 4,6% ниже по сравнению с 2010 годом. Доля оплаты труда малых предприятий составляет лишь 7,5% от общего фонда заработной платы, начисленной работникам всех предприятий области.

Среднемесячная начисленная заработная плата работающих на малых предприятиях области в 2011 году составила 11692,6 рубля (в организациях, не относящихся к субъектам малого предпринимательства — 18786,1 рубля) и увеличилась по сравнению с предыдущим годом на 5,0%.

Среднемесячная заработная плата работников малых предприятий Астраханской области превышает показатель прожиточного минимума трудоспособного населения в 2,0 раза. При этом на предприятиях отдельных видов экономической деятельности это превышение значительно выше: в финансовой деятельности — в 5,3 раза, добыче полезных ископаемых — в 4,5 раза, образовании — в 3,0 раза, здравоохранении и предоставлении социальных услуг — в 2,6 раза, транспорте, связи и строительстве — в 2,2 раза.

Наибольшее отставание от среднеобластной заработной платы на предприятиях сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства — на 32,1% ниже среднеобластного уровня.

В 2011 году малыми предприятиями области отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами (без НДС и акцизов) на сумму 17223,5 млн. рублей, увеличение на 5,8% (в фактических ценах) по сравнению с предыдущим годом.

Успешность деятельности малого бизнеса во многом зависит от уровня инвестиционных процессов. В целом малыми предприятиями области в 2011 году освоено 1133,6 млн. рублей или 1,6% всех инвестиций на развитие экономики и социальной сферы области. По сравнению с 2010 годом они сократились на 65,0%.

Основная доля инвестиций в основной капитал освоена малыми предприятиями трех видов экономической деятельности: строительство — 47,1%, сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство — 21,0%, обрабатывающие производства — 12,1%.

Основной объем инвестиций в основной капитал освоен малыми предприятиями г. Астрахани — 69,0% и Лиманского района — 15,0%.

Важным стоимостным показателем, характеризующим объем отгруженной продукции и выручку от продажи приобретенных на стороне товаров, является оборот предприятий, который в 2011 году по малым предприятиям составил 34875,3 млн. рублей (на 13,4% выше уровня предыдущего года в действующих ценах), это 14,5% от областного оборота по полному кругу предприятий. Наиболее весомый вклад внесён малыми предприятиями рыболовства, рыбоводства (56,5% к итогу по виду деятельности), операций с недвижимым имуществом, аренды и предоставления услуг (46,1%), гостиницы и рестораны (41,7%), сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство (40,9%).

Существует определенная дифференциация оборота в расчете на 1 малое предприятие по видам экономической деятельности. Самый высокий уровень приходится на оптовую и розничную торговлю; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования — 95461,4 тыс. рублей, финансовую деятельность — 32216,4 тыс. рублей, обрабатывающие производства — 27146,2 тыс. рублей, строительство — 22293,0 тыс. рублей, транспорт и связь — 21499,2 тыс. рублей. Самый низкий показатель приходится на малые предприятия по добыче полезных ископаемых — 9947,5 тыс. рублей.

Эффективность деятельности малых предприятий регионов Южного федерального округа, рассчитанная по обороту на одного работника, значительно варьирует: от 2351,2 тыс. рублей в Краснодарском крае до 762,2,6 тыс. рублей на малых предприятиях Республики Калмыкия.

Итак, малое и среднее предпринимательство является перспективным и «антикризисным» сектором экономики, способствующим развитию региона, поэтому, меры по его поддержке должны быть разнообразны и многочисленны. На территории Астраханской области представлены различные механизмы и меры государственной поддержки малого и среднего предпринимательства разного уровня — финансовые, имущественные, информационные и другие, действует большое количество объектов инфраструктуры развития предпринимательства, что является предпосылкой для успешных структурных изменений в данной сфере. Необходимо вводить новые формы государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, необходимо развивать и совершенствовать инфраструктуру поддержки малого и среднего бизнеса, что будет способствовать преодолению существующих трудностей в развитии и осуществлении предпринимательской деятельности.

Астраханская область по индексу условий для развития малого и среднего бизнеса входит в первую десятку регионов. Астраханская область по ряду показателей, таких как «доступность финансовых ресурсов», «административный климат и безопасность», имеет более высокие показатели, чем Самарская, Челябинская области и Ставропольский край. Однако, по таким показателям как «недвижимость и инфраструктура» и «доступность людских ресурсов» Астраханская область уступает свои лидерские позиции практически пятнадцати регионам из двадцати двух.

Изучая проблемные зоны необходимо отметить энергетическую инфраструктуру (доступность тарифов на электроэнергию), а также доступность специалистов для непроизводственных подразделений и квалифицированных инженеров и технических специалистов, также имеются ряд ухудшений по качеству транспортной инфраструктуры¹.

С развитием малого и среднего предпринимательства связано улучшение инвестиционной привлекательности региона, повышение капитализации и совокупной отдачи региональных ресурсов, рост валового регионального продукта. Но главное, что субъекты предпринимательства являются мощным инструментом инновационного развития области, с помощью которого возможно обеспечить системный приток ресурсов в экономику области и их эффективное преумножение, что гарантирует повсеместный рост качества жизни и благосостояния жителей региона.

Важнейшей характеристикой инновационного развития Астраханской области является ориентация предприятий на инновационную активность. Астраханскую область можно охарактеризовать как инновационно неактивную, имеющую низкие абсолютные и относительные характеристики инновационного развития. Согласно статистическим данным, доля инновационного предпринимательства в общей структуре малого бизнеса России варьирует, по разным оценкам, от 1,4 до 3,5%. По уровню инновационной активности показатели Астраханской области ниже среднероссийских показателей. В то же время внутренние затраты на исследования и разработки, выраженные в процентах к валовому региональному продукту, численность персонала, занятого исследованиями и разработками, в расчете на 10 тысяч занятых в экономике Астраханская область значительно превышает среднероссийские показатели в течение ряда лет. Это свидетельствует о том, что потенциал для развития инноваций в Астраханской области достаточно велик.

Наиболее значимыми проблемами, сдерживающими развитие малого предпринимательства, являются несовершенство налогообложения, законодательства и финансово-кредитных механизмов. Несмотря на то, что налоговое давление на малый и средний бизнес в целом снизилось, предприниматели по-прежнему страдают от частых изменений и усложненной системы налогообложения. Законодательная база, на которую сейчас может опираться малый бизнес, несовершенна².

¹ Антилов А. И. Проблемы малого предпринимательства в национальной экономике // Актуальные проблемы современной науки. 2010. № 6. С. 14–22.

² Малое предпринимательство. Взаимоотношения с финансовыми и налоговыми органами: практическое пособие / под ред. Невской М. А., Сибикиной К. В. – М.: Дашков и К, 2009.

На пути развития малого предпринимательства продолжают существовать неоправданные административные барьеры — особенно при регистрации предприятий, лицензировании видов деятельности, сертификации продукции, выделении производственных и торговых помещений, земли, осуществлении контролирующими организациями контрольно-ревизионных функций.

Несмотря на принятие федерального закона № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей», по-прежнему острой остается проблема с проверками государственных органов.

Серьезной проблемой, сдерживающей развитие малого и среднего предпринимательства, является узость финансовой базы. Основными источниками финансирования текущей деятельности предприятия, по-прежнему, остаются личные сбережения предпринимателей (31%) и собственная прибыль предприятия (54%). Средства учредителей, заемные и кредитные средства привлекаются в менее чем 20% случаев. Финансовая поддержка специализированных фондов и организаций привлекается крайне редко — менее 3%. Банковское финансирование в настоящий момент не решает проблем развития малого и среднего бизнеса, так как доступ к кредитным ресурсам ограничен.

Несмотря на серьезность проблем, малый бизнес в Астраханской области имеет положительные перспективы для дальнейшего развития.

Список литературы:

1. Антилов А. И. Проблемы малого предпринимательства в национальной экономике // Актуальные проблемы современной науки. 2010. № 6. С. 14–22.
2. Малое предпринимательство. Взаимоотношения с финансовыми и налоговыми органами: практическое пособие / под ред. Невской М. А., Сибикеева К. В. – М.: Дашков и К, 2009.

*Ivanov Nikolay Yu. Cand.Econ.Sci., Head of the department «Economy and management»
Branch of the Moscow institute of public administration and right
in the Republic of Sakha (Yakutia), the doctoral candidate of «Economy and Organization
of Agricultural Production» chair of the State university on land management*

*Lavrova Dar'ya Petrovna, post-graduate chair "International economic relations"
financial and economic institute FGAOU VPO «North East federal university of M. K. Ammosov»*

*Иванов Николай Юрьевич, к. э. н., заведующий кафедрой «Экономика и управление»
Филиала Московского института государственного управления и права
в Республике Саха (Якутия), докторант кафедры «Экономика и организация
сельскохозяйственного производства» Государственного университета по землеустройству*

*Лаврова Дарья Петровна, аспирант кафедры «Международных экономических отношений»
финансово-экономический институт ФГАОУ ВПО «Северо-Восточный
федеральный университет им. М. К. Аммосова»*

To a question of creation of joint germano-Russian small forms of business in the conditions of Yakutia

К вопросу о создании совместных германо-российских малых форм бизнеса в условиях Якутии

Сотрудничество Германии и России имеет глубокие корни: с начала XVII века Германия решала свои геостратегические задачи с участием и с помощью России. Можно утверждать, что союз Германии и России в определенной степени обеспечивает для Германии отражение турецкой, шведской и французской военных угроз, два объединения Германии — в 1871 и 1989 годах, восстановление экономической и военной мощи ФРГ после первой мировой войны. России же союз с Германией обеспечил мирное развитие и успешное государственное строительство на протяжении XVII–XIX веков.

На современном этапе Германия является крупнейшим торговым и финансовым партнёром России. На долю Германии приходится 17,5% общего объема внешнеторгового оборота России со странами дальнего зарубежья и около 30% от объема финансовых обязательств России промышленно развитым странам Запада. Поставками из ФРГ покрывается около 40% российского импорта машин и оборудования, 33% — обуви кожаной, 18% — медикаментов, 12% — мяса и мясопродуктов. Примечательно, что Германия остается крупнейшим торговым партнером России, в то время как Россия не входит в список основных торговых партнеров Германии, что объясняется колоссальной разницей в масштабах экономик этих стран. Так, в 2000 году Германия занимала первое место среди экспортных и импортных партнеров России: импорт России в Германию составил 9% общего объема российского вывоза, а экспорт — 11,5%, при этом рост положительного сальдо торгового баланса для России продолжается. Доля России же в товарообороте Германии составляет лишь около 2%.

Обширные и устойчивые связи с германскими контрагентами, а также довольно благоприятный торгово-политический режим взаимоотношений позволяют и в перспективе сохранять и даже усиливать роль Германии как ведущего торгово-политического партнера России. Степень и характер заинтересованности России и ФРГ в стабилизации и дальнейшем наращивании экономического сотрудничества обусловлены мощным экономическим и научно-техническим потенциалом обеих стран, «взаимодополняемостью» их экономик и географической близостью.

Одна из традиционных проблем Германии — импортная зависимость по основным видам сырья (нефть, газ, каменный уголь). Около 80% потребности в сырье ФРГ покрывает за счет импорта. Поэтому особенности российской экономики (ее сырьевая ориентация) создали базу для экономического сотрудничества России и Германии, а это яркий пример взаимодействия стран на основе международной специализации производства. На германском рынке в последние годы реализуются около 25% совокупного объема российского экспорта природного газа, проката черных металлов, 20% нефти, обработанных лесоматериалов и картона. Удельный

вес России в удовлетворении импортных потребностей ФРГ в среднем составляет лишь около 1,5%, хотя по отдельным товарам этот показатель значительно выше. На долю российских поставок приходится почти 45% общего объёма импорта в Германию природного газа, 40% антрацита, 25% нефти, 23% древесной целлюлозы хвойных пород, от 10 до 40% различных наименований цветных металлов, около 10% дизельного топлива, свыше 4% черных металлов.

В структуре российского экспорта и импорта (для торговли с Германией) доля готовых товаров, составляет соответственно 7,6% и 79,2%, в том числе машин и оборудования 1,5% и 48%. В экспорте, кроме нефти и природного газа, значительные объёмы поставок составляют цветные металлы, химические продукты, черные металлы, ферросплавы, целлюлоза, пиломатериалы, из машинно-технических изделий — автомобили, станки, электротехника, приборы и инструменты, оптика. На стороне импорта, кроме машин и оборудования, крупными позициями являются также товары народного потребления и продовольствие.

Торгово-политические условия для экономического сотрудничества между Россией и Германией оцениваются, в целом, благоприятно. Соглашение о партнерстве и сотрудничестве между Россией и ЕС закрепляет действующий между Россией и ФРГ торгово-политический режим, устанавливает обязательства стран ЕС по дальнейшей либерализации торговли с Россией. Продолжает действовать и общая система преференций по отношению к российскому экспорту, хотя она претерпела значительные изменения. Объём преференций в последние годы поэтапно снижался. В то же время действуют защитные меры: антидемпинговые процедуры, количественные ограничения, в том числе по российскому экспорту стальных изделий. Кроме того, все более серьезным барьером на пути российских товаров, особенно машинно-технических изделий, становятся нетарифные ограничения: строгие нормы и стандарты, в первую очередь, по безопасности и экологичности.

Примерно 32% общего объёма иностранных инвестиций в экономику России составляют инвестиции Германии, но лишь 8,2% из них — прямые. Вложение капитала производится сдержанно, причем преимущественно в сферу торговли и услуг. Среди перспективных и наиболее крупных инвестиционных проектов сотрудничества можно выделить следующие: сооружение газопровода «Ямал-Европа»; строительство скоростной магистрали «Берлин-Баршава-Минск-Москва»; создание на Ульяновском автозаводе совместного производства малотоннажных автомобилей, джипов и дизельных двигателей; модернизация Оскольского меткомбината; модернизация пермского и других НПЗ. На территории России действуют более 2 тысяч совместных российско-германских предприятий, большая часть которых находится в Москве и Санкт-Петербурге. С целью объединения усилий немецких фирм по инвестиционному изучению и освоению российского рынка немецкие партнеры создали в марте 1995 году в Москве Союз представителей немецкой экономики в России, еще раньше было создано Представительство немецкой экономики. С другой стороны, российские предприятия и организации все активнее стремятся внедриться в германскую экономику, участвовать в приватизации, осуществлять прямые инвестиции. Наибольшую долю российских инвестиций в экономику Германии составляют вложения АО «Роснефть» в строительство нефтеперерабатывающего завода «Лейна-Рафинери-2000» и РАО «Газпром» по участию в проектах фирмы «Винтерсхалл» в газовой промышленности Германии.

Серьезной проблемой, тормозящей и обременяющей торгово-экономические связи с Германией, является текущая коммерческая задолженность около 600 немецким фирмам — порядка 0,5 млрд. долларов. Германия является крупнейшим кредитором России. Кредитная задолженность России Германии регулируется в рамках Парижского и Лондонского клубов стран-кредиторов. Предпочтительные для немецкой стороны условия погашения задолженности предполагают подписание соглашения о реструктуризации задолженности, выдача векселей, обмен долгов на акции российских предприятий, а также прямое погашение задолженности. Вместе с тем для России среди задач по эффективному использованию кредитов ФРГ являются: тщательный отбор проектов сотрудничества, установление приоритетов с точки зрения общегосударственных интересов, поиск узких мест в решении авансовых платежей (15% от суммы кредитов), совершенствование внешнеэкономического законодательства улучшающего инвестиционный климат в России.

Основным организационным инструментом экономического сотрудничества России и Германии является постоянный Консультационный Совет по экономическому и научно-техническому сотрудничеству, цель которого — содействие развитию торгово-экономических связей между двумя странами на уровне правительств. Экономические связи между Россией и Германией в определенной степени приобретают региональный характер: расширяются экономические связи между отдельными субъектами РФ и землями ФРГ, особенно Северного Рейна-Вестфалии, Бранденбурга, Баварии, Баден-Вюртемберга. С другой стороны, Федеральное Ведомство ФРГ по особым задачам заключило в свое время рамочные кредитно-торговые соглашения с администрациями Пермской, Тюменской, Челябинской, Оренбургской, Свердловской областей, Татарией, Башкортостаном и Коми. В основу этих соглашений положена схема финансирования немецкого экспорта под гарантии «Гермеса» на базе бартера. Программы сотрудничества включают и проекты инвестиционного характера. Ряд крупных регионов России разработали перспективные программы сотрудничества с германскими партнерами. Отдельные субъекты Российской Федерации провели в Германии презентации своих регионов и проектов для сотрудничества.

В целом Германия рассматривает сегодня Россию как равноценного партнера важнейших промышленно развитых стран мира. Но, несмотря на сравнительно благоприятный торгово-политический режим, на пути российских товаров на германский рынок имеются и препятствия, такие как антидемпинговые процедуры против ввоза ряда российских товаров, количественные ограничения по отношению к отдельным товарам (стальной прокат, алюминий, сельскохозяйственная продукция), ограничения по обмену высокотехнологичными изделиями и услугами. С другой стороны, торгово-политические условия, действующие в настоящее время в России, тоже имеют свои негативные стороны, влияющие на развитие торгово-экономических отношений с Германией. Они сводятся к следующим проблемам: политическая и экономическая нестабильность, снижение экспортного потенциала, нестабильность внешнеэкономического законодательства, высокий уровень преступности в бизнесе, низкое качество и узость ассортимента экспортных товаров, сырьевая направленность экспорта.

Кроме того, Россия заинтересована в сотрудничестве с Германией, как с экономическим лидером Евросоюза. ЕС — важнейший экономический партнер России: 40% ее внешней торговли приходится на страны Союза, оттуда поступает более половины прямых инвестиций в Российскую экономику. Как утверждает немецкая сторона, «первостепенная цель германской и западной политики состоит в том, чтобы Россия стала частью новой Европы, и к этому мы будем дальше стремиться».

Таким образом, экономические отношения России и Германии основаны как на значимости исторического взаимодействия государств, так и на экономических выгодах, которые государства получают в результате торговли товарами и услугами, технологического сотрудничества, обмена капиталом и трудовыми ресурсами. По отношению к России Германия является нетто-импортером товаров и рабочей силы, но чистым экспортером инвестиций. Поэтому можно сделать вывод, что сотрудничество Германии и России определяется особенностями концентрации факторов производства в обеих странах: недостатком в ФРГ природных ресурсов и рабочей силы, а в России — капитала. С расширением ЕС на восток, улучшаются и перспективы партнерства России со странами региона в целом и Германией, как членом общего рынка, в частности.

Германия и Якутия ожидают дальнейшее развитие на международных и внешнеэкономических уровнях связи, повышения инвестиционной привлекательности и продвижения новых проектов.

«Исполнительный директор Восточного комитета немецкой экономики Оливер Вик подчеркнул, что этот богатейший регион представляет для германских деловых кругов большой интерес. Его поддержал руководитель директората Минэкономики ФРГ по сотрудничеству с Россией и странами СНГ Михаэль Крузе, по мнению которого, экономические отношения Федеративной республики с Россией развиваются превосходно, особо в сфере инвестиций»

Правительство республики разрабатывает технико-экономическое обоснование создания особой экономической зоны/ОЭЗ/по производству ювелирных изделий и бриллиантов в Якутске. Предполагается, что объем производства ювелирных изделий с бриллиантами в ОЭЗ составит около 500 млн. долл., и у германских компаний есть реальная возможность принять участие в этом проекте.

До 2004 года Якутия активно экспортировала в Германию лесоматериалы, но в связи с несоответствием качества продукции требованиям немецкой стороны эта работа была приостановлена. Сегодня республика, по словам министра строительства и строительных материалов, готова возобновить экспорт лесоматериалов.

«Мы рассмотрели условия договоров поставок, предлагаемые немецкими компаниями, готовы изучить и перспективы создания совместных предприятий по переработке лесопроductии на оборудовании немецких компаний», — сказал Дереповский.

Одним из самых перспективных и новых направлений в сотрудничестве Якутии и Германии является развитие туристического потенциала и продвижение туристских маршрутов республики на международный рынок. Это направление на бирже контактов курирует первый заместитель министра по делам предпринимательства, развития туризма и занятости Татьяна Гладкова.

«Нашими основными клиентами по въездному туризму являются как раз немцы. Национальная туристская компания (НТК) «Якутия» будет прилагать все усилия для еще более серьезного увеличения туристического потока. По прогнозам специалистов, в 2008 году прирост числа принимаемых туристов за счет НТК может составить 47% к уровню 2006 года, а к 2010 году — более 150%», — считает Гладкова.

Рабочей группой под руководством министра образования Якутии Феодосии Габышевой изучается вопрос об организации образовательных курсов для специалистов, работающих на немецком оборудовании, реализации программ по обмену студентов и молодежных групп.

Группа во главе с первым заместителем министра сельского хозяйства Владимиром Черноградским изучает предложения немецких компаний по производству и поставке агропромышленного оборудования. Внимание уделяется их соответствию условиям Якутии. Также, в связи с тем, что Германия является одним из мировых лидеров по производству синтетических и экологически чистых препаратов (БАДов), рассматриваются перспективы создания совместных предприятий по производству продуктов биотехнологии.

Особое внимание уделяется вопросам перерабатывающей промышленности и добычи полезных ископаемых.

Министр промышленности Алексей Голубенко и руководители крупнейших компаний республики ведут переговоры по участию технологий и оборудования немецких компаний в реализации целого ряда инвестиционных проектов программы «Комплексное развитие Южной Якутии». Республика готова предложить машиностроительным предприятиям Германии рассмотреть возможность добровольной сертификации с проведением испытаний технологий и техники на территории Якутии как самой экстремальной низкотемпературной территории не только России, но и мира.

Рассматривается и возможность установления побратимских связей между городами Якутии и Германии, в частности, между Нерюнгри и аналогичным по значению городом ФРГ.

Георг Биргелен который посетил Якутию рассказал о проектах, в реализации которых ФРГ рассчитывает на поддержку правительства республики. По его словам, намечена презентация совместного немецко-якутского оперного проекта «Фигаро на Дальнем Востоке».

Также постоянный заместитель Посла ФРГ выразил надежду на совместную реализацию проекта «Образование для всех», инициированного лектором Фонда имени Роберта Боша госпожой Ребеккой Манке совместно с СВФУ. Он представляет собой проект инклюзивного образования, позволяющего адаптировать слабовидящих студентов, аспирантов и сотрудников вуза.

Полномочный министр аккредитован при правительстве РФ как постоянный заместитель посла во всех сферах деятельности и по всем делам посольства. Господин Биргелен осуществляет руководство персоналом посольства в Москве, которое насчитывает свыше 300 сотрудников и является самым крупным зарубежным представителем Германии во всем мире.

Список литературы:

1. <http://www.inosmi.ru/world/20090909/252397.html>

Lominashvili Shota Nodarievitch, Akaki Tsereteli State University, head of Department of Economics and Tourism, doctor of Economics, professor

Lominashvili-Pruidze Medea Shotaevna, Akaki Tsereteli State University, Specialist of Department of Business Administration, doctor of Economics

Ломинашвили Шота Нодариевич, Государственный Университет Акакия Церетели, руководитель департамента экономики и туризма, доктор экономики, профессор

Ломинашвили-Пруидзе Медея Шотаевна, Государственный Университет Акакия Церетели, специалист департамента администрирования бизнеса, доктор экономики

The role of International Economics' stability in the development of Georgia's Social-Economic Structure

Роль фактора внешнеэкономической стабильности в развитии социально-экономической структуры Грузии

Разрушение традиционных внешнеэкономических контактов, в условиях становления и развития рыночных отношений и переход на принципах открытой экономики в Грузии, повлекло за собой вытеснение с рынка продуктового производства искра-

шение масштабов предпринимательской деятельности. Возросла нестабильность процессов взаимодействия субъектов рынка. Рыночная система, как взаимосвязанная система функционирования государственных механизмов управления, в условиях неподготовленности и спонтанности, втянула страну в кризис на всех уровнях экономического развития. Проблемы внешнеэкономической нестабильности создали кризис на всех уровнях социально-экономического межрегионального развития страны в целом. Зстой инфраструктурного развития региона сказался на степени занятости и уровне социального благополучия населения.

Экономический кризис еще больше обострился в условиях экономического эмбарго с Россией 2008 года. Для стабилизации развития экономики, государственные власти должны были искать альтернативные пути сбалансированности экспорта и импорта, тем более, что и до этого времени внешнеэкономическая торговля страны не давала желаемых результатов. Побороть низкий уровень жизни, показатель высокой безработицы и бедности Грузия пытается в сотрудничестве с развитыми странами и международными экономическими организациями. При активном содействии государства была попытка создания благоприятного поля деятельности рыночных субъектов, правительство предприняло существенные усилия для стабилизации и расширения экспорта. Была разработана политика расширения экспортного рынка Грузии по странам Евросоюза. В 2008 году Грузия вступила в систему GSP+ торговли (льготы на таможенные пошлины 7200 наименований экспортируемых в страны Евросоюза товаров) с Евросоюзом. До этого, с 2005 года между Евросоюзом и Грузией действовала существующая общая система преференций международной торговли (GSP). В рамках льготной экспортной политики в 2010 году в страны Евросоюза Грузия экспортировала не более 34-х наименований товара, причиной чему представляется несоответствие предлагаемой продукции стандарту качества¹. Несмотря на целеустремленную политику интенсификации экспорта достичь результатов 2008 года (период до эмбарго с Россией) по экспорту продукции со странами Евросоюза не удалось вплоть до 2011 года (табл. 1).

Показатель экспорта Грузии в страны Евросоюза (в условиях CSP+преференций)²

Табл. 1

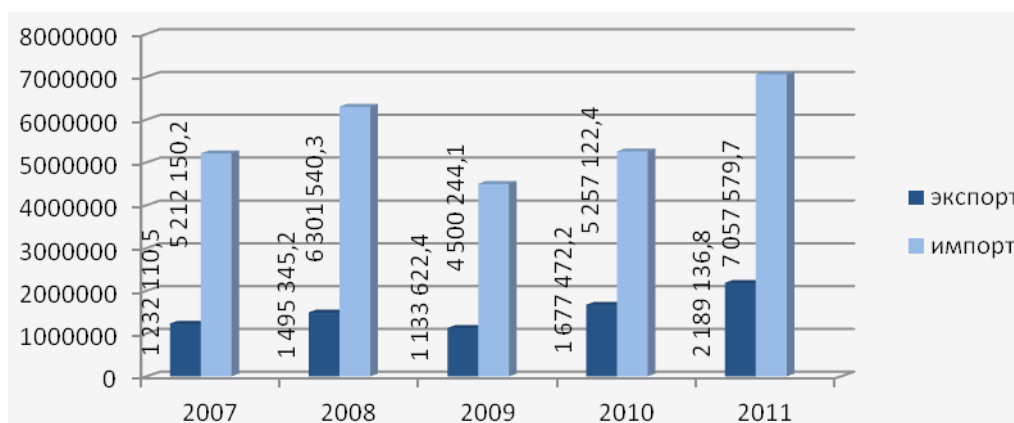
	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Экспорт по странам Евросоюза	268.530,3	335.153,8	237.546,8	309.513,4	424.292,8

Сам факт снижения внешнеэкономического торгового оборота со странами Евросоюза, проходивший в условиях режима CSP+, в большей мере следствие нерелевантной экономической политики правительства, как на международном, так на местном уровнях.

Немаловажно учесть факт соотношения экспорта и импорта по текущим годам и состояние внешнеэкономического товарооборота страны. Аналогично импорту, торговый оборот достиг и в незначительной мере опередил показателя 2008 года только в 2011 году (диагр. 1).

Соотношение экспорта и импорта в целом по 2007–2011 годам³

Диаграмма 1



Дисбаланс между экспортом и импортом для развивающихся стран с переходной экономикой не новость, хотя надо отметить, что наблюдается значительное расхождение

между показателями, доля экспорта преимущественно опережает импорт по всем годам. В результате значительного преимущества импорта над экспортом страна все больше втянулась в экономическую стагнацию, которая создает угрозу расширения воспроизводства для национальной экономики в целом. Проблемы стабилизации внешнеэкономической торговли поставили под вопрос, эффективность экономической безопасности развития и управления страны.

Индикатором неустойчивой экономической политики выступает возрастающая безработица, на лицо спад социальной жизнедеятельности, неравенства уровня жизни и доходности населения. Причиной чему послужила неблагоприятность факторов развития внешней и внутренней среды, ибо совокупность устойчивости обеспечивается за счет функционирования ее элементов. Неэффективность управления создало адекватную проблему социально-экономического развития.

Уровень безработицы в 2011 году возрос до 15,1% от 13,3%-ов по отношению к 2007 году⁴. По официальным статистическим данным большая часть незанятости приходится на городское население, что можно считать противоречивым фактом. Дело в том, что жители сел и деревень считаются занятыми либо обрабатывают собственный земельный участок. Можно сойтись на факте, что реально в стране уровень безработицы гораздо высокий, по сравнению с данными официальной статистики. Экономическая нестабильность наиболее остро сказалась на занятости сельского населения, которое в поисках работы активно начало мигрировать в крупные города, точнее в столицу. Последствия весьма неблагоприятно сказались на уровне сельскохозяйственной производительности.

¹ «Eastern Partnership and Socio-Economic Policy of Georgia». Caucasian institute for economic and social research, centre for economic problems research. «Open society Georgian foundation». Tbilisi, 2011, CIESR, CEP, OSOF.

² www.geostat.ge

³ Там же.

⁴ Там же.

Опустошение сел и деревень привело к снижению уровня сельскохозяйственного производства, дискредитации аграрного ресурсного потенциала страны. Доля сельскохозяйственного продукта в ВВП, по данным Госстата Грузии, в 2011 году снизилась до 8,8%-ов, по сравнению с 2007 годом, когда этот показатель составлял 20,7%-ов от ВВП. Надо заметить, что доля от сельскохозяйственного производства по ВВП составляет самую незначительную часть отраслевого дохода. Аграрный сектор фактически не выделялся как приоритет экономического развития.

Оценивая величину уровня жизни населения, при таком симбиозе сводиться к глубокой рецессии жизненного уровня. Ряды безработных пополнило трудоспособное население из-за отсутствия рабочих мест. Обострилась проблема возрастной занятости, в рамках которой значительная часть населения среднего возраста осталась без заработной платы, как основного средства существования. Сокращение переменного капитала, воспроизводства, оборота экспорта и повлекло проблемы дисбаланса социального развития. С целью повышения устойчивости развития, социально-экономического благосостояния граждан власти должны определить приоритеты и стратегию экономического роста.

Для достижения эффективных результатов социально-экономического развития нужны радикальные перемены, основной целью которых, в условиях экономического роста, является обеспечение более высокого уровня жизни населения, развитие национальной экономики по приоритетным отраслям. В реорганизации нуждается механизм регионального управления, развитие рационального обеспечения сбалансированности региональной и муниципальной неравномерности. Путем выравнивания существующей диспропорции в экономическом развитии возможно гармонизация экономических и социальных систем. Тяжелое внешнеэкономическое и социально-экономическое положение создавшееся в Грузии следствие непоследовательной и необоснованной управленческой политики.

Усечение экспорта, масштабное производство как следствия неэффективной политики, в автоматическом режиме повлекло увеличение импортозависимости страны. Локальные рынки потребителей в большей и значительной мере снабжаются товарами импортного производства. Все эти деструкции экономического развития требуют решения для достижения эффективной социальной и экономической политики, ибо углубление кризиса может оказаться бесповоротно тяжелым для населения страны в целом. Существует реальная возможность вывода страны из кризиса и оздоровления социальной инфраструктуры страны. Со стороны государства необходимо содействовать достижения рентабельности и конкурентоспособности предприятий на внутреннем рынке. Снабжение локальных рынков сельскохозяйственными и производственными товарами местного производства, дает импульсы роста занятости и постепенного выравнивания социальной дифференциации населения. Существенное значение имеют расписание времени и сроков реконструкции воспроизводства, их продолжительность и приоритетность по приоритетности отдельных отраслей.

Особенно важно расписать последовательность приоритетности экономических мероприятий, программы реструктуризации в строго ограниченные сроки. Ресурсный потенциал Грузии дает возможность предложить зарубежным рынкам востребованные ими товары и услуги (минеральные воды, вино, фрукты, чай, марганец, минеральные удобрения, выраженный туристический потенциал и т.д.). Должны быть намечены планы развития и поддержки крестьянского хозяйства. Для замещения импорта необходимо ориентироваться на развитие отечественных и совместных с иностранными фирмами предприятий, путем льгот и развития свободных экономических зон.

Депрессия экономической и социальной системы напрямую связана со снижением интеллектуального уровня развития населения. Особой поддержки со стороны государства требует наука. Развитие инновационного и интеллектуального потенциала должно быть приоритетом для руководства, так, как человеческий интеллектуальный потенциал страны способствует развитию государства и социализации общества.

Для экономического и социального развития Грузии необходимо разработать программу развития ресурсного потенциала на региональном уровне. Реализация региональных программ предусматривает снижение социально-экономического напряжения. Властям Грузинского государства важно осознать значимость децентрализации процесса развития в рамках популяризации сельского бытия молодежи. В популяризации нуждаются высокогорные регионы страны. Необходимо создать комплекс мероприятий обеспечивающий эффективное развитие конкурентоспособного производства, продуктов востребованных на международном рынке стимулирующий экспорт.

Формой реализации государственной социальной политики являются территориальные программы. Хотя для обеспечения их практической реализации нет сформированной законодательной базы, финансовых источников, данных о реальном региональном ресурсном капитале. В стране нет сформированной политики децентрализованного управления регионами, вследствие чего мы имеем мнимую демократизацию политики управления социального развития на местном уровне. Отсутствие реальной концепции децентрализации государственной политики местного самоуправления наряду с другими проблемами тяжело сказались на уровне жизни, дифференциации доходов, сокращении доступных социальных благ основной массы населения. Формирование методологии социально-экономического развития способствует формированию оптимальной теоретической и практической основы решения проблемы государственной экономической депрессии и диспропорции.

Список литературы:

1. www.geostat.ge
2. «Eastern Partnership and Socio Economic Policy of Georgia». Caucasian institute for economic and social research, centre for economic problems research. «Open society Georgian foundation». Tbilisi, 2011, CIESR, CEP, OSOF.
3. Щадилов Г. А. Дифференцированный подход государственного воздействия на субъекты сферы социально-трудовых отношений. Вестник ТГУ, 2011, № 3 (15) стр. 179–185.

*Maximov Denis Alekseevich, Plekhanov Russian University of Economics
associate professor of the department «Mathematical methods in economics»*

*Максимов Денис Алексеевич, Российский экономический университет имени
Г. В. Плеханова, доцент кафедры «Математические методы в экономике»*

The analysis of approaches to determination economic safety of the industrial enterprise

Анализ подходов к определению экономической безопасности промышленного предприятия

Известной закономерностью становления и развития рыночных отношений является стремление субъектов рынка к достижению таких базовых характеристик своего развития, как мобильность, гибкая реакция на изменение условий функционирования.

Востребованной оказывается такая сущностная составляющая рыночных отношений, как устойчивость развития национальной экономики, её отраслей и отдельных предприятий.

Отметим, что к настоящему времени единого подхода к трактовке понятия «устойчивое экономическое развитие предпринимательской структуры» не сформировано.

Однако можно вполне обоснованно утверждать, что это понятие непосредственно связано с реакцией предприятия на перманентные изменения его внешней (в большей степени) и внутренней (в меньшей степени) сред.

В рамках объекта исследований следует выделить внешнюю среду, параметры которой изменяются медленно, либо, наоборот, резко и, как следствие, непредсказуемо.

Таким образом, при уточнении понятия «устойчивое экономическое развитие» следует учитывать следующее. Термин «устойчивость» в приложении к социально-экономическим системам характеризует её способность к:

- а) восстановлению первоначальных параметров после внешнего воздействия;
- б) сохранению параметров в процессе воздействия.

Категория «Рыночная устойчивость» в экономике может быть признана аналогичной категории «Устойчивость решения» в математике. Наличие обратных связей (возмущений) в системе взаимодействия экономических субъектов приводит к неравномерности (неустойчивости) развития всей системы, что сопровождается увеличением или, напротив, снижением его темпов.

Переходя к анализу указанных выше категорий в приложении к предприятию, можно уже более конкретно дать экономическую интерпретацию категорий «рыночная устойчивость» и «экономическая безопасность».

Рыночную устойчивость предприятия следует рассматривать как качественные и количественные характеристики возможности предприятия осуществлять в условиях нестабильности макроэкономического и внутреннего окружений производственную, финансовую и инвестиционную деятельности с рисками, не выходящими за границы допустимого (приемлемого) интервала¹.

Категория «экономическая безопасность предприятия» по содержанию родственна рассматриваемой выше категории «рыночная устойчивость», но, однако, не тождественна ей.

Изначально в публикациях на тему понятие экономической безопасности в приложении к производственному предприятию рассматривалось как обеспечение условий сохранения коммерческой тайны, производственных и технологических секретов. Такой трактовке рассматриваемой категории посвящены публикации начала 90-х гг. прошлого столетия². Например, обеспечение ЭБП в контексте организации мероприятий по защите коммерческой информации рассматривалось в работах В. И. Ярочкина³, А. Г. Шаваева⁴ и ряда других авторов⁵.

Проблему повышения ЭБП эти авторы предлагали решать, исходя из предпосылки, что степень надёжности всей системы сохранности информации определяется уровнем безопасности наиболее слабого звена, который замыкался на персонале организации.

Указанная трактовка ЭБП охватывает лишь незначительную часть более широкой группы факторов, влияющих на деятельность хозяйствующего субъекта в условиях конкурентной рыночной среды.

В середине 90-х гг. возобладали иной подход к трактовке понятия ЭБП. Резкий спад производства в целом по стране, а главное — изменение экономических функций государства, которое уже не являлось основным инвестором и потребителем промышленной продукции, заставили ставить и решать проблематику ЭБП в существенно более широком контексте.

Рыночные реалии экономической практики заставляют при оценке уровня ЭБП ориентироваться на факторы внешней среды. Именно с позиций влияния внешней среды, защиты предприятия от угроз её негативного влияния и рассматривается содержание категории ЭБП в ряде публикаций отечественных учёных⁶.

В указанных работах преобладает мнение, что содержание понятия ЭБП отражает такое состояние производственной и финансовой сфер рыночной деятельности предприятия, которое обеспечивает его безусловную способность противостоять неблагоприятным внешним воздействиям и угрозам. В работе Д. Г. Ковалева⁷ ЭБП определяется как «защищённость деятельности предприятия от отрицательных влияний внешней среды, а также как его способность быстро устранять разнотипные угрозы или приспособиться к существующим условиям».

Аналогичной точки зрения придерживается и В. А. Забродский⁸, который трактует ЭБП как «количественную и качественную характеристику его свойств, отражающую способность «самовывживания» и развития в условиях возникновения внешней и внутренней угроз». По В. А. Забродскому ЭБП определяется совокупностью факторов, отражающих независимость, устойчивость, возможности роста, обеспечения экономических интересов и т. д.

Похожа и точка зрения В. В. Шлыкова, который рассматривает ЭБП как «... состояние защищённости жизненно важных интересов предприятия от реальных и потенциальных источников опасности или экономических угроз»⁹.

Из приведённых тезисов, однако, остаётся неясным, что понимается под терминами «угроза» и «защищённость». Не ясно также, каким образом предприятие может защитить свою деятельность от отрицательного влияния внешней среды.

В рамках интерпретации ЭБП как состояния, формируемого под влиянием внешней среды, следует также отметить ресурсно-функциональный подход, авторы которого рассматривают ЭБП как «состояние наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов для предотвращения угроз и обеспечения стабильного функционирования предприятия в настоящее время».

¹ Максимов Д. А., Халиков М. А. Методы оценки и стратегия обеспечения экономической безопасности предприятия. М.: ЗАО «Гриф и К», 2012. 220 с.

² Алексеенко В. Н., Сокольский Б. В. Система защиты коммерческих объектов. Технические средства защиты. М. 1992. 195 с.

³ Ярочкин В. И. Система безопасности фирмы. М.: Ось-89, 2003. 352 с.

⁴ Шаваев А. Г. Концептуальные основы обеспечения безопасности негосударственных объектов экономики. М.: Академия экономической безопасности, 1994. 281 с.

⁵ Барсуков В. С. Обеспечение информационной безопасности. М.: ЭКО ТРЕНДЗ, 1996. 93 с.

⁶ Деружинский В. А., Деружинский В. В. Основы коммерческой тайны: Практическое пособие для предпринимателя. Минск: Полирек, 1994. 214 с.

⁷ Ковалёв Д. Г., Сухорукова Т. Г. Экономическая безопасность предприятия // Экономика Украины. 1998. № 10. С. 48–52.

⁸ Забродский В. А., Капустин Н. М. Теоретические основы оценки экономической безопасности отрасли и фирмы // Бизнес-информ. 1999. № 15. С. 35 — 37.

⁹ Шлыков В. В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия. М.: Алетей, 1999. 144 с.

и в будущем»¹. Например, Е. А. Олейников рассматривал совокупность процессов, протекающих в организации, со всеми характерными для них особенностями и взаимосвязями, которые с позиции их функциональной роли в обеспечении ЭБП составляют единую родственную группу.

Методология ресурсно-функционального подхода к пониманию ЭБП обладает несомненным достоинством, заключающимся в комплексном подходе к исследованию факторов, влияющих на состояние ЭБП: предполагается изучение основных процессов, влияющих на уровень ЭБП, анализ использования ресурсов предприятия, выявление показателей-индикаторов, отражающих обеспеченность функциональных составляющих ЭБП.

Такой широкий подход в большей степени характеризует цели и содержание управления эффективностью рыночной деятельности предприятия.

Иное понимание ЭБП приводит В. Л. Тамбовцев, определяя её как такое состояние предприятия, при котором вероятность нежелательного изменения каких-либо качеств и параметров принадлежащего собственникам имущества невелика (менее заранее определённого порога)². В зависимости от того, какое сочетание параметров рыночной деятельности предприятия является желательным, меняется и конкретное наполнение понятия «нежелательные изменения». В общем случае к ним относятся те, которые отдают предприятие от состояния, принимаемого собственниками и менеджментом за устойчивое.

Таким образом, состояние ЭБП может быть описано множеством возможных диапазонов изменений факторов внешней среды, которые оставляют предприятие в зоне устойчивого развития и не нарушают его связи со смежными объектами национальной экономики.

Очередько В. П. определяет понятие ЭБП «как состояние предпринимательства в системе его связей с точки зрения способностей к саморазвитию и устойчивости в условиях проявления внутренних и внешних угроз»³.

Отметим, что приведённые выше определения ЭБП (табл. 1) носят общий характер и имеют отношение скорее к абстрактному предприятию вне времени, условий и характера его деятельности. Также следует подчеркнуть, что в этих определениях не отражена специфика процессов трансформации российской экономики.

Сопоставительный анализ приведённых подходов позволил конкретизировать понятие ЭБП следующим образом.

Экономическая безопасность предприятия — способность предприятия как целостной экономической системы сохранять состояние экономической устойчивости на последовательных этапах жизненного цикла.

Состояние и оценка экономической безопасности предприятия связаны со структурой и объёмом производственно-технологического и финансово-ресурсных потенциалов, обеспечивающих сохранение и рост благосостояния акционеров и других собственников, а также реализацию миссии и целей предприятия в условиях проявления угроз и дестабилизирующего влияния факторов риска, иницируемых внешней и внутренней средами⁴.

Таблица 1

Сравнительный анализ подходов к определению предмета экономической безопасности предприятия

Авторы	Определение сферы и предмета ЭБП	Достоинства	Недостатки
Барсуков В. С., Соловьёв Э. Я., Шаваев А. Г., Ярочкин В. И.	Наличие потенциала средств сохранения коммерческой тайны, производственных и технологических ноу-хау.	Наличие и возможность адаптации в условиях реального предприятия инструментальных средств и практических методов анализа, оценки и управления внутренней (собственной) безопасностью.	Неполный учёт факторов, характеризующих предмет ЭБП, что в практической деятельности может привести к ослаблению производственной и финансовой устойчивости.
Очередько В. П., Шлыков В. В.	Наличие потенциала средств защиты от проявления факторов рисков и угроз дестабилизирующего влияния внешней среды.	Возможность широкого применения формализованных методов оценки и управления производственными, рыночными и пр. рисками.	Не предполагает рассмотрение долгосрочных тенденций и вытекающих из них перспектив развития данного сегмента бизнеса, что отражается на состоянии ЭБП в долгосрочной перспективе.
Капустин Н. М., Ковалёв Д. Г., Забродский В. А., Сухорукова Т. Г.	Гибкость производственной системы, производственная и финансовая мобильность как факторы реакции на изменчивость внешней среды.	Наличие традиционных и современных методов формирования и реализации рыночной стратегии предприятия в производственной и финансовой сферах, ориентированных на повышение производственной гибкости и мобильности производственного и финансового капиталов.	Высокая детерминированность предлагаемых методов реструктуризации производственной и организационной структур предприятия, не учитывающих деструктивное влияние угроз внешней и внутренней сред.

¹ Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность)/Под ред. Е. А. Олейникова. М.: Интел-Синтез, 1997. 288 с.

² Тамбовцев В. Л. Объект экономической безопасности России//Вопросы экономики. 1994. № 12. С. 45–54.

³ Очередько В. П. Государственно-правовое регулирование безопасности предпринимательства: дис. докт. юр. наук. СПб.: 1998. 339 с.

⁴ Загородников С. Н., Максимов Д. А., Халиков М. А. Безопасность предпринимательской деятельности. М.: Советский писатель, 2010. 218 с.

*Malykhina Svetlana Viktorovna, National Transport University,
Assistant Professor, Economics Department*

*Малыхина Светлана Викторовна, Национальный транспортный университет,
доцент кафедры экономики*

To the subject of increasing Ukrainian Economy competitiveness

Проблема повышения конкурентоспособности экономики Украины

Переход от командно-административной к рыночной экономике в Украине происходил на фоне глубоких экономических и институциональных изменений. Одним из направлений таких изменений является демополизация собственности и появление конкуренции между различными субъектами хозяйствования. Однако отсутствие определенного практического опыта конкурентного поведения, конкурентных отношений и соответствующего конкурентного законодательства, которое бы регулировало эти отношения, привело к появлению кризисных явлений в экономике государства.

В Украине развитие конкуренции и конкурентных отношений осуществлялось с использованием зарубежного опыта, то есть стран, где уже сформирована конкурентная среда. Однако на то время использование мирового опыта не дало желаемых результатов, поскольку экономика Украины находилась в стадии переходного периода, где только формировалась конкурентная среда. Таким образом, игнорирование особенностей переходной экономики вызвало некоторую хаотичность развития конкурентных отношений и как следствие — конкурентной среды в целом.

Необходимо отметить, что между регионами существуют заметные различия в уровне экономического развития, территориальном освоении, экологической ситуации и т. д. Географические, исторические и социально-экономические условия привели к разному уровню развитости регионов, обусловили лучшее или худшее состояние среды и образа жизни людей¹.

С целью повышения качества жизни населения в Украине растет межрегиональная конкуренция за привлечение инвестиций, квалифицированный персонал, распределение госзаказов и трансфертов. В государстве формируется соответствующая инвестиционная, инновационная, внешнеэкономическая и другая среда, элементами которой выступают регионы государства, которые находятся в конкуренции между собой.

На сегодняшний день в научной литературе имеется ряд мнений по поводу формирования конкурентной среды регионов государства.

В своих трудах конкурентную среду рассматривали и исследовали такие ученые, как В. Безуглая, П. Беленький, А. Гранберг, А. Костусев, И. Сиваченко и др.

Некоторые ученые считают, что конкурентоспособность хозяйственных субъектов все больше зависит не только от предпринимчивости владельца и производительности работников, но также от эффективности функционирования территориальных общественно-хозяйственных систем и их способности к формированию современных действенных структур, которые результативно используют имеющуюся в регионе совокупность факторов производства².

Следует подчеркнуть, что большинство хозяйствующих субъектов, которые находятся в регионе, объединенные общей инфраструктурой, используют одни и те же трудовые, природные и другие ресурсы и выходят на внешний по отношению к региону рынок, вступая, таким образом, в конкурентную борьбу с другими производителями, которые имеют общие интересы и цели, главная задача которых заключается в завоевании и удержании сегмента рынка. Это позволяет формировать конкурентную среду внутри отрасли, где предприятия различных регионов ведут борьбу за рынок сбыта продукции и максимальное удовлетворения потребностей потребителей.

Элементами конкурентной среды внутри региона выступают субъекты хозяйственной деятельности в пределах одного региона. Элементами конкурентной среды отрасли выступают субъекты хозяйственной деятельности, которые непосредственно конкурируют с субъектами хозяйственной деятельности других регионов. Регионы также могут конкурировать между собой, формируя конкурентную среду внутри государства. При этом они будут вести борьбу за инвестиционные, инновационные, трудовые ресурсы, выход на внешние рынки. Однако в конкурентной борьбе выигрывает тот регион, который выступает лидером и имеет лучшие конкурентные преимущества по сравнению с другими, эффективное использование которых позволит сформировать конкурентную среду регионов государства.

Разработка теоретических и практических проблем формирования государственной промышленной политики на макро- и мезоэкономическом уровнях, от решения которых в значительной мере зависит эффективная реализация конкурентных преимуществ отечественных товаропроизводителей, будет способствовать эффективному восстановлению и реструктуризации экономики страны после мирового финансово-экономического кризиса. Все это предопределяет актуальность исследования проблем повышения конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей на основе формирования современной промышленной политики.

Проблемы повышения национальной конкурентоспособности на макро-, мезо- и микроэкономическом уровнях исследовали такие ведущие отечественные экономисты, как А. Амоша, В. Гец, Н. Кизим, О. Кузьмин, Л. Федулова и другие. Вместе с тем, вопросы, связанные с исследованием влияния региональной промышленной политики на конкурентоспособность отечественных товаропроизводителей, которая определяет конкурентоспособность и отраслей, и регионов, и страны в целом, разработаны не в полной мере и требуют дальнейших исследований.

Анализ результатов определения глобальной конкурентоспособности регионов Украины, который был проведен международными экспертами, свидетельствует о том, что уровень индустриального развития регионов Украины не является гарантией формирования объективных условий для повышения их глобальной конкурентоспособности и не всегда обеспечивает рост показателей индекса человеческого развития — основного фактора национальной конкурентоспособности в постиндустриальной экономике знаний.

Динамика развития промышленного производства в Украине, уже начиная с 2005 года, свидетельствует о том, что возможности восстановительного экономического роста были исчерпаны.

Инерционное экстенсивное развитие промышленности страны базировалось на использовании ранее созданной производственной базы, уровень внедрения инноваций и инвестиционная активность субъектов предпринимательской деятельности всех форм собственности оставались недопустимо низкими.

¹ Кизим Н. А. Программно-целевой подход к государственному управлению социальной напряженностью в регионах страны: [монография]/Н. А. Кизим, В. В. Узунов. — Харьков : изд. «ИНЖЕК», 2007. — 204 с.

² Костусев А. А. Конкурентная политика в Украине/А. А. Котусевич. — К : КНЭУ, 2004. — 310 с.

Переход к промышленной политике устойчивого долговременного роста на базе использования интенсивного типа развития, который может быть обеспечен только структурно-инновационными преобразованиями, оставался декларативным пожеланием власти в течение всего трансформационного периода.

В современных условиях выхода из финансово-экономического кризиса промышленный комплекс Украины, который имеет полусырьевую низкотехнологическую экономику, испытывает значительные трудности в восстановлении своих позиций на внутреннем и внешнем рынках сбыта продукции.

Так, ресурсо — и капиталоемкие производства размещены в основном на территории Донецкой, Днепропетровской, Запорожской, Харьковской областей, у которых практически отсутствуют конкуренты на другой территории Украины. Эти регионы государства выступают донорами для других областей, обеспечивая при этом инвестиционную привлекательность для иностранных и отечественных инвесторов.

Современная региональная промышленная политика требует существенного совершенствования. Разработка региональной промышленной политики должна осуществляться с учетом следующих приоритетных направлений развития:

1. Ускоренное развитие позднеиндустриальных отраслей промышленного производства и объектов инфраструктуры, необходимой для их функционирования;

2. Усиление роли правовых, организационных и экономических механизмов региональной промышленной политики, основанных на самостоятельности, ответственности и заинтересованности региональных органов власти в формировании структурно-инновационной модели регионального экономического роста;

3. Активизация организационно-экономического механизма привлечения и мотивированного участия крупного капитала в программах развития промышленных комплексов и производственной инфраструктуры региона.

Реализация предлагаемых направлений совершенствования региональной промышленной политики должна обеспечить повышение глобальной конкурентоспособности Украины и ее регионов за счет:

- стимулирования инновационной активности предприятий, в первую очередь крупных корпораций путем создания научных центров, венчурных фондов, сегментов НИОКР и т. д.;

- использования различных инструментов государственной поддержки инновационного развития, в том числе налоговых льгот и специальных режимов инвестирования;

- внедрения эффективного механизма государственной поддержки экспорта высокотехнологичной и наукоемкой продукции с высоким уровнем добавленной стоимости;

- активизации привлечения современных инструментов государственной поддержки и защиты отечественного товаропроизводителя путем эффективной таможенной политики.

Реализация указанных направлений на практике позволит значительно повысить эффективность региональной промышленной политики, нацеленной на повышение конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей.

На современном этапе развитие всех стран и секторов мирового хозяйства определяется процессами глобализации и усилением экономической взаимозависимости государств. Принципиально новые информационные технологии и средства коммуникации, ускоренная либерализация рынков товаров, услуг и финансов резко увеличили скорость экономических процессов и уменьшили степень свободы в хозяйственной деятельности. Украина имеет стратегическую цель — европейскую интеграцию, поэтому должна учитывать эти тенденции. Не менее важным является защита национальных интересов. Игнорировать процессы глобализации и выстраивать собственную экономическую политику защиты внутреннего рынка не всегда возможно через определенные международные обязательства, а также регулятивную роль международных организаций, таких как МВФ и ВТО, деятельность которых направлена на все большую либерализацию движения капитала и товаров.

Необходима реализация ориентированной на перспективу эффективной программы рыночного реформирования и структурной перестройки экономики, способной обеспечить переход от торговой к производственно-инвестиционной модели внешнеэкономических связей.

Для обеспечения долгосрочного экономического роста Украина имеет достаточно предпосылок — это выгодное географическое положение, значительная сырьевая база, богатые природные ресурсы, значительный научно-технический и человеческий потенциал.

Главной причиной, сдерживающей ныне вхождение Украины в мировое хозяйство, является очень низкая конкурентоспособность ее продукции на международных рынках: большинство отечественных товаров не соответствуют международным стандартам. Причины низкой конкурентоспособности продукции: преобладание в экспорте Украины сырьевых товаров и недостаточность высокотехнологичного оборудования, патентов, лицензий, ноу-хау, которые пользуются на рынках огромным спросом. Значительным недостатком является также нехватка высокопрофессиональных кадров, которые могут работать на внешних рынках и обеспечивать сбыт продукции.

Перспективы национальной экономики связаны с преимуществами новейших технологических укладов, которые отвечают информационно-интеллектуальному этапу развития мирового хозяйства. В этих условиях решающим фактором общественного прогресса является приоритетное развитие образования и науки, создание мощной сети здравоохранения, способных многократно приумножить интеллектуальный потенциал Украины и повысить качественное состояние трудовых ресурсов.

Выводы. Таким образом, стратегия развития конкурентоспособности отдельных регионов и государства в целом должна быть построена на укреплении межрегиональных хозяйственных связей на основе углубления региональной и отраслевой специализации, что позволит в полной мере раскрыть и задействовать внутренний потенциал территорий, а также обеспечить интеграцию регионов Украины в единый национальный экономический комплекс и повысить роль регионов во внешнеэкономическом сотрудничестве.

Список литературы:

1. Гранберг А. Г. Региональный аспект экономической конкурентоспособности/Закупки и модернизация экономики: В 2 т. — М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2004. — Т. 2. — 480 с.
2. Инфраструктурное обеспечение конкурентной экономики регионов (методология и механизмы)/НАН Украины. институт региональных исследований: ред. кол.: науч. ред. д. э. н., проф. П. Ю. Беленький — Львов, 2002. — 308 с.
3. Кизим Н. А. Программно-целевой подход к государственному управлению социальной напряженностью в регионах страны: [монография]/Н. А. Кизим, В. В. Узунов. — Харьков: изд. «ИНЖЕК», 2007. — 204 с.
4. Костусев А. А. Конкурентная политика в Украине/А. А. Котусевич. — К: КНЭУ, 2004. — 310 с.

*Medvedeva Lyudmila Nikolayevna, cand. Econ.sci., doctoral candidate, the senior lecturer of chair
“The economy and management” the Volzhsky polytechnical institute (branch)
of the Volgograd state technical university*

*Starovoytova Yana Mikhailovna, can. Chem.. sci., the senior lecturer and academic secretary
of the Volgograd State Technical University*

*Медведева Людмила Николаевна, кандидат экономических наук, докторант,
доцент кафедры «Экономика и менеджмент» Волжского политехнического института
(филиал) Волгоградского государственного технического университета г. Волгоград*

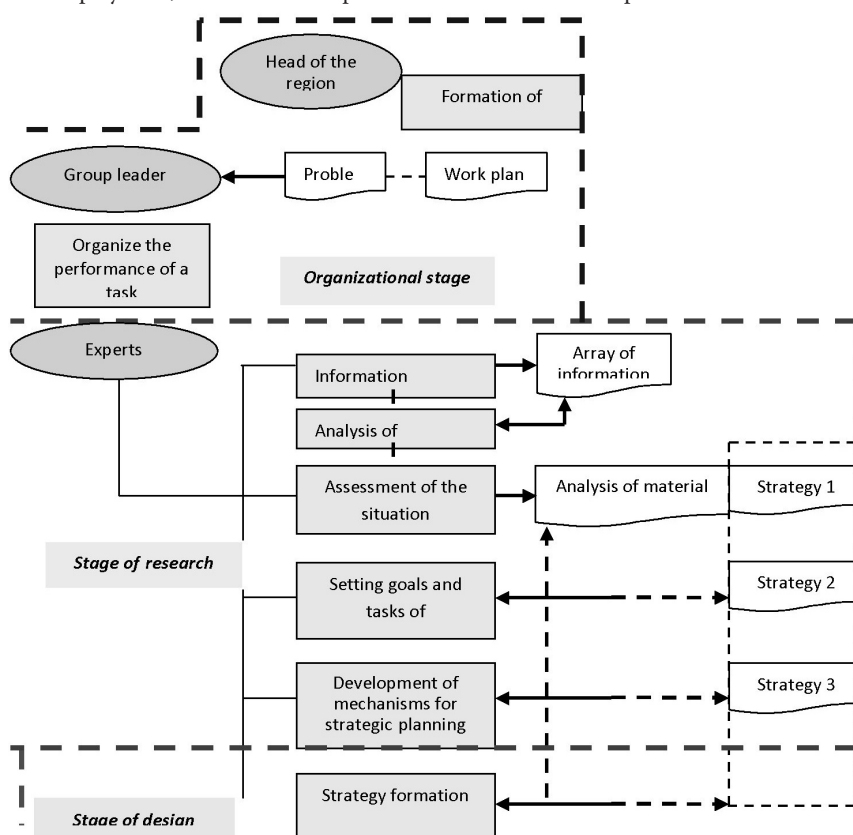
*Старовойтова Яна Михайловна, кандидат химических наук,
доцент Волгоградского государственного технического университета. г. Волгоград*

The Strategy of Russian Territories on the basis of accounting potential socio-economic modernization

Стратегирование российских территорий на основе учета потенциала социально-экономической модернизации

The strategic goal of modernization of the modern Russian cities is directly connected with innovative restructuring of all functional mechanism of the national economy. Borrowing direct experience in foreign countries for the development of an innovative economy is not entirely justified, since, in such a large-scale and resources of a country like Russia formed its own economically innovative “matrix” supported by mentality of the population. Search resources and identifying potential modernization of modern Russian territories will be a step forward both methodological and theoretical aspects. In turn, consideration of regional and urban systems from an evolutionary point of view will inevitably lead us to the research of the conditions and factors of external influence on the mechanism of management¹. Regional and urban economics socially organized and institutional process, performed by people in order to create and maintain better environment. Unfortunately modern methodology of economics finds only concepts of statistic and dynamics, without paying attention to economic evolution and in fact all of what is used by modern man is reflection of the way they past, since it runs into human and natural, so regional and urban Gross Domestic Product is the result of social and natural existence².

The conception of the federal target — oriented program for the development Russia Federation till 2020 creates basis for the balanced development of different status of Russian territories in order to improve the living standards of the population. Realizing the severity of the current global economic and social problems, the authorities of regions and cities have come to realize the need to develop strategies aimed at addressing the problems of employment, economic development and modernization of production.



Picture1 — The scheme of the strategy development process areas.

¹ Glazychev, V. Predstavleniye about the city. URL: <http://www.uis.kiev.ua/discussion/goroda.html>

² Starovoitov, M.K. Urbanized world. Improved urban governance in the era of urbanization/L. Medvedev, M. K. Starovoitov, J. M. Starovoitova//Russia's economic recovery. - 2011. - № 4 (30). - p. 8 - 17.

For the purposes of developing a strategy could be: to develop a common understanding of global changes in the economy, determining the direction of the economy of the city as a regional economy; creating a common framework for collaboration of public and business organizations to strengthen the economic potential of the area, etc. However, with a diversity of needs — the dominant remains a need for better coordination and focus among the various actors working in the sphere of economic policy. The basis of the strategic guidelines of the territories is a “strategic vision”, the essence of which is the description of the desired image of the territory in the future. The process of developing the Strategy of the territory from pointing the goals to presentation of the results in the form of accounting documents, is shown in Picture 1.

Approaches, shown in this scheme can be considered as optimal for the Russian Federation in the sphere of management areas. In Russia in the late 20th century, control of territorial units from the position of structural-functional approach has caused a number of negative consequences, because each element of the control system to perform only those functions that have been fixed and was not motivated to establish additional relationships with other elements of the system.

In the Russian conditions hierarchy of interests has led to the centralization of resources in the center and made the regions, cities instead of competing with external economic agents, found in other countries and regions of the world, severely compete for federal resources with each other. It was estimated about 1100 cities in the Russian Federation and the part of urban population is about 73,75%. (According to census of enumeration of Russian Federation in 2010). The number of big cities is 165, where live 45% of country's population, it is almost half of Russia. The results of the last census showed that the growth process of the big cities happened due to reducing the number of small settlements.

Table 1

The list of indicators to calculate the integral index measuring socio-economic potential of the modernization of modern cities

№	Indicators	Unit of measure
Production and Industrial potential		
1.	The value of fixed assets per capita	rubl./man.
2	Returns on assets (the volume of gross city product per ruble of fixed assets)	rubl.
3	Depreciation of fixed assets at end of year	%
4	The share of innovative organizations in the total number	%
5	The volume of innovative products in the total volume of products shipped	%
Infrastructure potentials		
6	Waste management	kg/man
7	Availability of cars per 1000 people	unit
8	Availability of water to the degree of purification of water to 100%	unit
9	Cellular subscribers per 1 000 people	unit
Budget (fiscal capacity)		
10	The share of investment in fixed assets in the gross city product	%
11	Investment in fixed capital per capita	rubl
12	Gross domestic expenditure on research and development in relation to the gross city product	%
13	Budget expenditures for social and cultural activities in the per capita	rubl
Human potential		
14	The share of workers with secondary and higher education in the total workforce	%
15	The number of employees engaged in R & D per 100 thousand of population	man
16	Life expectancy at birth.	years
17	Assets ratio (the ratio of income of the 10% most and least well).	times
18.	The share of the population with incomes below the subsistence minimum in the total population.	%

The urban environment is a crucial factor, which provides the attractiveness of areas for capital and people. One of the main problem of country government in this context is improving the efficient use of the urban space is reorganization of the space for making it work more efficiently.

One of the fundamental principle of the country's transition to a steady development is the development of an innovative system, that can be done only through the development market's information and finance and the formation of a structure-spatial frame of the country, the main components which are transport and energy system of settling population.

Obviously that strategy of Russian innovated development should be based on the level of capacity on account of modernization Of Russian territory, which should be calculated on the basis of a set of potentials, industrial, infrastructure, budget (financial) and human. For innovative development of urban territories it is necessary to know the limits of its potentials, which are determined by the condition of its socio-economic system. For the calculation of the integral index of socio-economic potential of urban territories, you can use the indicators presented in Table 1.

To account for the weight of indicators and degree of differences in their level of the cities is advisable to use the method of multidimensional comparative analysis based on the method of Euclidean distances, which takes into account the extent of the city's proximity to the index-standard. In this connection the coordinates of comparable cities are expressed in fractions corresponding to the reference coordinates, taken as a unit. Evaluation of each i- index by the following formula:

$$k_i = \frac{\min(x_i)}{x_i} \text{ — direct indicator; } k_i = \frac{x_i}{\max(x_i)} \text{ — return index;}$$

where xi-the value of i-th index in the city;

$\max(x_i), \min(x_i)$ — index-standard, as which can be selected by the optimal (or threshold) values of the city.

For the calculation of the integral index for a group of indicators that characterize the individual form of the potential upgrade, each indicator is squared (in order to avoid negative values), then there is an arithmetic mean estimate of the amount of indicators and extracted the square root:

$$I_j = \sqrt[n]{\sum_{i=1}^n k_i^2}$$

Where: k -complex index for each type of building modernization.

To reflect the importance of each of the components taken into account the socio-economic potential of modernization and their proportionality must meet the geometric mean value. Accordingly, the integral index of socio-economic potential of modernization can be calculated by the following formula:

$$I = \sqrt[4]{I_{\text{пром}} * I_{\text{инфр}} * I_{\text{бюдж}} * I_{\text{челов}}}$$

Where $I_{\text{пром}}$ - production and industrial potential;

$I_{\text{инфр}}$ — Infrastructure capacity.

$I_{\text{бюдж}}$ — Financial strength;

$I_{\text{челов}}$ — Human potential;

Such a construction of the integral index can reflect the importance of each of the components taken into account the socio-economic potential of modernization. Changing any of the private indicators change the value of summery measure and record changes in socio-economic potential of the city. In this case, the threshold values of integral index estimates will be between 0 and 1. So, the calculation of the integral index measuring social and economic potential of modernization allowed the construction of medium-sized cities in the matrix presented in Table 2.

Table 2

Typology of cities as economic and development potential.

		Economic condition				
		Stable	Relatively stable	Relatively unstable	Stagnation	Crisis
Potential of modernization	High potential of modernization	I — strategy stable	II — strategically relatively stable	IV- economically developed	VII –economical problems	X-economically not developed (under bankruptcy)
	Average potential of modernization	III- strategic-modernization stable	V- average economically stable	VIII –relatively economically developed	XI-average economically problem	XIII-economically problem (stage of bankruptcy)
	Low potential of modernization	VI –operatively stable	IX- economically unstable	XII- economically not developed	XIV-high economically problem	XV- crisis (stage of bankruptcy)

On the basis of these calculations can build a typology of cities: the first group I, II, III — a high level of capacity modernization (the boundaries of the interval $0,8 < I$), the second group IV, V, VI — potential level of modernization above average ($0,6$ interval limits $< I < 0,8$), the third group VII, VIII, IX — level building modernization — Medium (interval limits $0,4 < I < 0,6$); fourth group, X, XI, XII — level of potential modernization below average (boundaries of the interval $0,2 < I < 0,4$); fifth group XIII, XIV, XV — depression zone (boundaries of the interval $0 < I < 0,2$).

Thus, the group of industrialized medium-sized cities (16 cities), has taken on the matrix field: «I — strategically stable», «II — strategically relatively stable», «III-strategically — sustainable modernization», which could serve as a basis for the development of innovative strategies develop and strengthen their starting positions at entry into the federal selective program¹. To accept the strategy of modernization transformation of urban authorities need not only a favorable institutional environment with the existing infrastructure, but also built system based on the trend of changing the economic, social and urban policy, with priorities for innovation and resource-saving technologies, zoned space and the latest technology in the housing and communal services, scientific and educational policy of strengthening the role of higher education institutions and facilities of the innovation infrastructure (technology parks, business incubators specialized and engineering centers). Creation and implementation of innovative strategies in the modern city are the result of creativity and teamwork governments, NGOs and the public. The main directions and objects of modernization of urban space in the post-crisis period are presented in Table 3.

¹ Medvedeva, L. N. Management the average cities during a city era. Theory, methodology, praktika./L. N. Medvedeva, I. G. Yudayev//Germany: Publishing house: LAP LAMBERT Academic Publishing, 2011. – 302 p.

Table 3.

The main objects of modernization in modern cities.

Directions	Objects of urban economy	Problem of development
<i>Big cities with population more than 500 thousand people</i>		
• Management of global flows (the centers of capital, information, trade). • Formation of the creative sector of the urban economy. • Consolidation and market trading. • Provide multi-functional urban space, architecture and urban planning policies to create the image of the city. • Development of human resource	• International transport and logistics centers. • Business districts and skyscrapers. • Objects of high-cost services (universities, medical and financial centers). • Infrastructure of digital information and communication technologies. • Multifunctional airports complexes	• The need for technological transformation of industrial facilities. • High load and the price of maintaining the infrastructure of urban space: roads, housing and utilities. • Risk factors adversely affecting the health and well-being: overcrowding, high density, fast pace of life, increased frequency of social contacts
<i>Medium-sized cities (population of 100 thousand to 500 thousand people.)</i>		
Contact with big cities. • Provide competitive position in the regional markets of goods and services. • Technical management of cities. • Increased competition for people and investment. • Change of urban policy, zoning area. • Formation of mentality based on friendly relations to people of different ages, nationalities	Modern industrial infrastructure as «point of assembly» of urban space. • Environmental objects that make up living space (residential, public and creative space) • Infrastructure external passenger traffic. • Construction of a multipurpose center with office dominant and warehouses.	Most of the cities are organized by the «industrial assembly» in which poor undeveloped environment for life and highly functional imbalances filling urban space. • Rigid functional zoning, apply for planning. • A shortage of land resources.

One of the areas of modernization and improvement of competitive advantages of Russian cities may make process efficiency and waste management industry as a secondary raw material. In the Russian Federation, the average utilization rate of waste as secondary raw materials is estimated at about one-third, which is 2–2.5 times lower than in countries with a developed market economy¹.

Table 4.

The system of indicators to assess the cost-effectiveness of the project to replace resources in the urban economy

№ п/п	The designation of index	Unit of measure	Designation and formula for determining
1	Net present value	Rub.	$NPV = \sum_{t=1}^T (R_t - Z_t) r_t - \sum_{t=1}^T K_t r_t$ Where: R_t — income from the project; Z_t — operating costs for the project; r_t — discount coefficient; K_t — capital investment in the project; t — slot number of the project; T — duration of the project (in the time intervals).
2	yield index		$PI = \sum_{t=1}^T (R_t - Z_t) r_t / \sum_{t=1}^T K_t r_t$ where: R_t — income from the project; Z_t — operating costs for the project; r_t — discount coefficient; K_t — capital investment in the project; t — slot number of the project; T — duration of the project (in the time intervals).
3	Internal Rate of Return		$\frac{\sum_{t=1}^T (R_t - Z_t)}{(1 - E_{\text{вн}})^t} = \frac{\sum_{t=1}^T K_t}{(1 - E_{\text{вн}})^t}$ where: $E_{\text{вн}}$ — internal rate of return which is necessary to define.
4	The integrated effect of the risk	Rub.	$NPV^{\text{risk}} \alpha = \sum_{i=1}^m NPV \alpha_i \times P \alpha_i$ where: $NPV^{\text{risk}} \alpha$ — integral effect or environmental and economic efficiency of the implementation of the α -project with the potential risk of environmental damage; m - number of scripts for the implementation of the α -ro project; i — number of implemented scenario; $NPV \alpha_i$ — ecological and economic efficiency of the implementation of the α project for the i scenario. $P \alpha_i$ — the probability of the i scenario for the α project.

¹ Starovoytov, M. K. Innovation policy as a means to accelerate the development of the socio-economic sphere of the average city/L. N. Medvedeva, M. K. Starovoytov, E. V. Goncharova//Russia's economic recovery. - 2011. - № 1 (27). - p. 60 - 72.

One option for the strategic future of the urban economy can introduce innovative developments on waste production and population. Consideration of economic, budgetary and social effects of substitution of resources in the urban economy can be calculated from figures shown in Table 4.

Each wave of the economic crisis provides a new look at the effectiveness of the models used and the methods of management of the urban economy.

The use of modern cities in the management of technology and tools, that were proved by an international practice: a model of balanced indexes, strategy and road maps, investment memorandum, performance management, systems and the concept of lean management techniques (SCPM), extends the planning horizon and ensure the transfer of the city's economy in the global multivector space¹.

As the object of modernization transformation in modern cities can be a socio-economic system as a whole, as well as its individual components, such as the manufacturing sector of small and medium enterprises involved in the development and production of innovative products.

Solving the problem of resistance development of modern cities on the basis of prognostic assessment of medium-term and long-term cyclical fluctuations of the global economy requires the development of several general variants of its socio-economic system (from pessimistic to optimistic).

Use in the development of scenarios sharing mechanism, at their disposal government resources, in the interests of consistency between different groups of entrepreneurs and the public, allows to get the growth of economic activity and increased production city product.

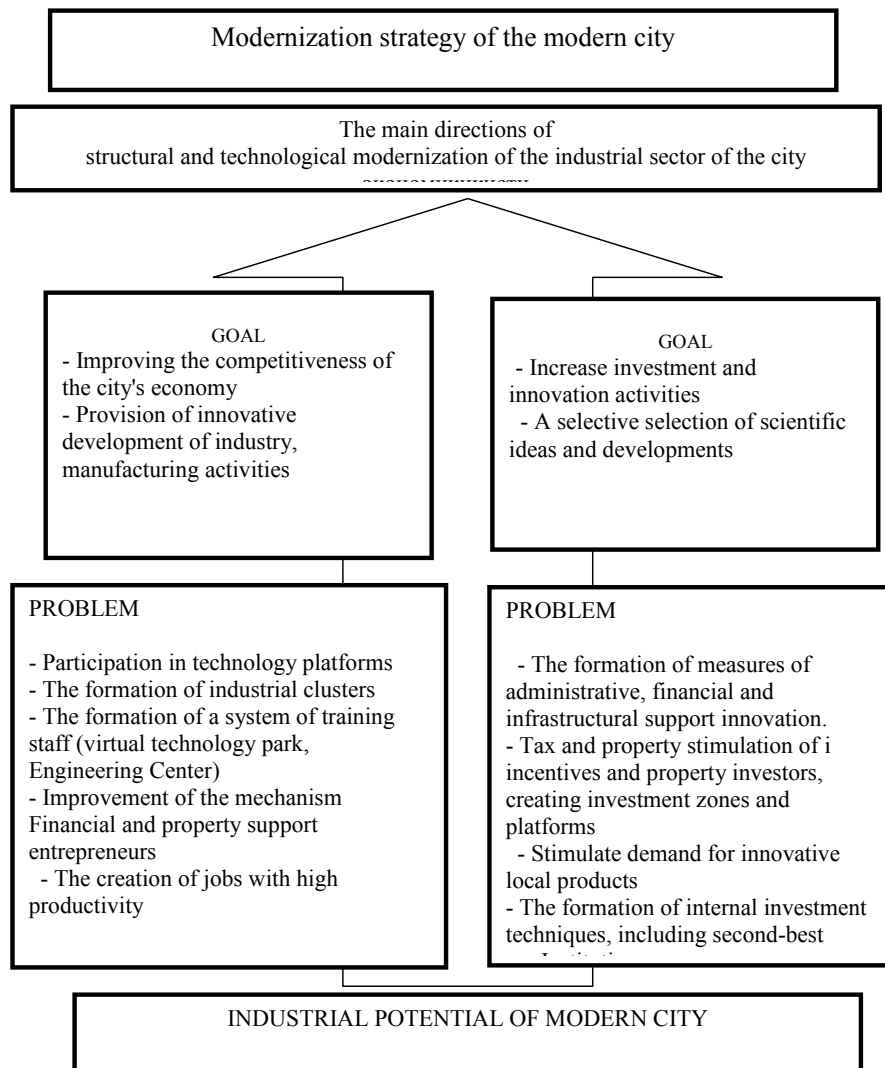
To justify the urban development strategies appropriate to use the scenario and software design methods, expert judgment, technological foresight, the methods of linear programming and indicative planning.

All existing institutions of social prediction future shape of the town were created in such a way that the allocation of a limited number of factors, the behavior of others is calculated on the basis of logical reasoning.

As a result of this approach may exaggerate the role of elected factors in the transformation of the present into the future, arise unilateral vision of development.

To avoid this, you must build a city strategy based on forecasts for the world economy, the study of global and regional regularities. The most important factor in ensuring the competitiveness of modern cities is the policy of industrial modernization and strengthening the role of manufacturing industries and investment through public-private partnerships.

The main directions of industrial and innovation policy in the modern city are presented in Picture 2.



Picture. 2. Basic directions of industrial and innovation policy in the modern city.

¹ Starovoytov M. K. Feature of management of development of the average city in the conditions of formation of socially focused economy and formation of information and industrial society.//M. K. Starovoytov, L. N. Medvedeva/m: MAX Press, 2008. – 264 p.

The choice of development strategies of the modern city is largely driven by its place in the national division of labor, employment niche competitiveness, formed the priority values of the population, the system of state support.

Reference:

1. Starovoytov, M. K. Urbanized world. Improved urban governance in the era of urbanization/L. Medvedev, M. K. Starovoytov, J. M. Starovoytova//Russia's economic recovery. — 2011. — № 4 (30). — p. 8–17.
2. Starovoytov, M. K. Innovation policy as a means to accelerate the development of the socio-economic sphere of the average city/L. N. Medvedeva, M. K. Starovoytov, E. V. Goncharova//Russia's economic recovery. — 2011. — № 1 (27). — p. 60–72.
3. Glazychev, V. Predstavleniye about the city. URL: <http://www.uis.kiev.ua/discussion/goroda.html>
4. Medvedeva, L. N. Management the average cities during a city era. Theory, methodology, praktika./L. N. Medvedeva, I. G. Yudayev//Germany: Publishing house: LAP LAMBERT Academic Publishing, 2011. — 302 p.
5. Starovoytov M. K. Feature of management of development of the average city in the conditions of formation of socially focused economy and formation of information and industrial society./M. K. Starovoytov, L. N. Medvedeva/M: MAX Press, 2008. — 264 p.

*Menukhova Tatiana Anatolievna,
the National Mineral Resources University,
lecturer, Department of Transport management and road safety*

*Менухова Татьяна Анатольевна,
Национальный минерально-сырьевой университет «Горный»,
старший преподаватель кафедры организации перевозок и безопасности движения*

The annual and operational planning of optimal freight capacity for vehicles and forwarding companies

Годовое и оперативное планирование оптимальных провозных возможностей автотранспортных и экспедиционных компаний

В современных условиях функционирования транспортных компаний актуальна задача определения производительности подвижного состава, ресурсов, необходимых для осуществления доставки грузов, потребного количества автомобилей.

Определение потребного количества автомобилей оптимальной грузоподъемности необходимо как автотранспортным предприятиям, владеющим собственным подвижным составом, так и экспедиторам без собственного парка в рамках оперативного планирования при получении заявки от клиента.

Необходимость определять оптимальные провозные возможности возникает у автотранспортных предприятий, имеющих собственный парк.

В статье рассматриваются математические модели оптимального распределения автотранспортных средств при осуществлении годового и оперативного планирования для экспедиционных компаний и автотранспортных предприятий. Решение комплекса поставленных задач должно предварять, прежде всего, планирование междугородних и международных перевозок. В качестве критериальной функции в годовом планировании используется «минимум провозных возможностей», а в оперативном планировании — «минимум затрат».

В общем виде задача оптимального распределения автотранспортных средств формулируется следующим образом. Имеются заявки на перевозку грузов, т. е. откуда, куда и в каких объемах требуется доставить груз. Для транспортирования груза имеются автомобили (автопоезда) разных типов. Требуется распределить подвижной состав таким образом, чтобы обеспечить выполнение всех заявок на перевозку в полном объеме и наиболее эффективно.

Существует достаточно большое количество вариантов конкретизации этой общей формулировки задачи. Перечислим некоторые из них, рассматриваемые в этой работе.

Относительно специализации предприятия, организующего перевозку груза, будем допускать два варианта:

— перевозку осуществляет автотранспортное предприятие, имеющее собственный подвижной состав. При необходимости предприятие может арендовать дополнительный подвижной состав;

— перевозку осуществляет экспедиционная компания, которая не имеет собственного подвижного состава, но имеет возможность брать в аренду на любое время для выполнения конкретных заявок автомобили различной грузоподъемности в необходимом количестве.

Разработанный комплекс задач должен позволять их использование:

— в годовом планировании. При этом в качестве критериальной функции используются суммарные провозные возможности предприятия, выполняющего или организующего перевозку грузов;

— в оперативном планировании. При этом должны учитываться ограничения на время выполнения заявок, а в качестве критериальной функции используются суммарные затраты, связанные с выполнением перевозок.

При определении суммарных перевозочных потребностей (спрос на перевозки) в годовом планировании должны учитываться:

— «постоянные» перевозки. Эти перевозки отражены в заключенных с клиентами долгосрочных (как правило, годовых) договорах и, следовательно, в этом случае абсолютно точно определены объемы перевозок;

— «вероятные» перевозки. Эти перевозки возникали в предыдущих периодах при обращении клиентов с разовыми заказами. При использовании статистических данных прошлых лет можно предусмотреть в планировании величину «вероятного» спроса на перевозки;

— «случайные» перевозки. «Случайный» спрос — наиболее непредсказуемая величина, которую можно принять условно в планируемом периоде, а в дальнейшем рекомендуется набирать статистику относительно этой составляющей для более точного ее прогнозирования.

При определении провозных возможностей в годовом планировании (потребное количество автомобилей для выполнения перевозок) необходимо учитывать следующее:

— минимальные провозные возможности определяются объемом «постоянных» перевозок. При такой стратегии исключаются простои автомобилей без работы, а в случае увеличения спроса (появления «вероятных» и «случайных» перевозок) предприятию придется арендовать недостающий подвижной состав;

— средние провозные возможности определяются объемом «постоянных» и «вероятных» перевозок;

— максимальные провозные возможности определяются максимальными перевозочными потребностями, т. е. суммарным ожидаемым объемом «постоянных», «вероятных» и «случайных» перевозок. При такой стратегии аренда дополнительного подвижного состава не потребуется, но возникает риск простоя автомобилей без работы при снижении объемов по «вероятным» и «случайным» перевозкам.

При планировании у предприятия, выполняющего или организующего перевозки, всегда имеется возможность удовлетворить все заявки в полном объеме (либо собственным, либо арендованным подвижным составом). Иначе говоря, провозных возможностей всегда достаточно для удовлетворения всех перевозочных потребностей.

Перейдем к формулированию математических моделей задачи оптимального распределения транспортных средств. Начнем с годового планирования и введем следующие обозначения:

n — число заявок на перевозки;

Q_j — объем перевозок, требуемый в j -й заявке, $j=1, 2, \dots, n$;

m — число типов автомобилей, которые могут быть использованы для выполнения заявок;

a_i — количество автомобилей i -го типа, имеющихся в автотранспортном предприятии, $i=1, 2, \dots, m$;

q_i — грузоподъемность автомобиля i -го типа, $i=1, 2, \dots, m$;

W_{ij} — производительность единицы подвижного состава i -го типа при выполнении j -й заявки, $i=1, 2, \dots, m, j=1, 2, \dots, n$;

x_{ij} — количество автомобилей i -го типа, которое потребуется для выполнения j -й заявки, $i=1, 2, \dots, m, j=1, 2, \dots, n$.

Если перевозки организует экспедиционная компания, не имеющая собственного подвижного состава, то математически задача формулируется следующим образом:

$$\sum_{i=1}^m W_{ij} x_{ij} = Q_j, j = 1, 2, \dots, n \quad (1)$$

(каждая заявка должна быть выполнена полностью);

$$x_{ij} \geq 0, i = 1, 2, \dots, m, j = 1, 2, \dots, n \quad (2)$$

(переменные не могут быть отрицательными);

$$\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n q_i x_{ij} \rightarrow \min \quad (3)$$

(суммарные провозные возможности подвижного состава, используемого для выполнения заявок, должны быть минимальными).

Если перевозки выполняет автотранспортное предприятие, имеющее собственный подвижной состав, то сформулированная выше модель (1)–(3) должна быть дополнена условием

$$\sum_{j=1}^n x_{ij} \leq a_i, i = 1, 2, \dots, m \quad (4)$$

(количество используемых на перевозках автомобилей каждого типа не может превышать наличного).

Рассмотрим сформулированную математическую модель (1)–(4) более подробно. Как отмечалось выше, возможна ситуация, при которой для выполнения заданных перевозок имеемого в наличии подвижного состава будет недостаточно, т. е. система ограничений (1), (2), (4) неразрешима (не имеет ни одного допустимого решения). В этом случае приходится арендовать дополнительный подвижной состав. Однако важно, чтобы имеемый в наличии подвижной состав использовался на перевозках полностью. Достигается это путем замены ограничения (4) условием

$$\sum_{j=1}^n x_{ij} \geq a_i, i = 1, 2, \dots, m \quad (5)$$

Подведем некоторые промежуточные итоги. При годовом планировании в зависимости от сложившейся ситуации можно применять следующие математические модели:

1. Если перевозки организует экспедиционная компания, не имеющая собственного подвижного состава, то применяется модель (1)–(3);

2. Если перевозки осуществляет автотранспортное предприятие, имеющее достаточное количество собственного подвижного состава, то применяется модель (1)–(4);

3. Если перевозки осуществляет автотранспортное предприятие, имеющее собственный подвижной состав, но в недостаточном количестве, и есть возможность привлечь для перевозок (арендовать) дополнительные автомобили, то применяется модель (1)–(3), (5).

Рассмотрим теперь оперативное планирование. В дополнение к описанным выше обозначениям введем следующие:

t_{ij} — время, необходимое единице подвижного состава i -го типа для осуществления j -й заявки, $i=1, 2, \dots, m, j=1, 2, \dots, n$;

$\bar{t}_j$ — время, установленное заказчиком для выполнения j -й заявки, $j=1, 2, \dots, n$;

c_{ij} — затраты, связанные с использованием одного i -го типа при выполнении j -й заявки, руб., $i=1, 2, \dots, m, j=1, 2, \dots, n$.

Как отмечалось выше, в оперативном планировании должны учитываться ограничения на время выполнения заявок, а в качестве критериальной функции должны быть приняты суммарные затраты, связанные с выполнением перевозок. Это означает, что сформулированные ранее математические модели в годовом планировании применительно к оперативному планированию должны быть дополнены ограничениями

$$\max_{1 \leq i \leq m} \delta_{ij} t_{ij} \leq \bar{t}_j, j = 1, 2, \dots, n, \quad (6)$$

где

$$\delta_{ij} = \begin{cases} 0, & \text{если } x_{ij} = 0, \\ 1, & \text{если } x_{ij} > 0, \end{cases} \quad i = 1, 2, \dots, m, j = 1, 2, \dots, n, \quad (7)$$

(время, установленное в заявке на доставку груза каждому клиенту, не должно быть превышено), а критериальная функция (3) должна быть заменена на

$$\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n c_{ij} x_{ij} \rightarrow \min \quad (8)$$

(суммарные затраты на перевозку всех грузов должны быть минимальными).

Итак, при оперативном планировании в зависимости от сложившейся ситуации можно применять следующие математические модели:

1. Если перевозки организует экспедиционная компания, не имеющая собственного подвижного состава, то применяется модель (1), (2), (6) - (8);
2. Если перевозки осуществляет автотранспортное предприятие, имеющее достаточное количество собственного подвижного состава, то применяется модель (1), (2), (4), (6) - (8);
3. Если перевозки осуществляет автотранспортное предприятие, имеющее собственный подвижной состав, но в недостаточном количестве, и есть возможность привлечь для перевозок (арендовать) дополнительные автомобили, то применяется модель (1), (2), (5) - (8).

*Metlev Sergey Efimovich, Omsk institute (Branch)
Plekhanov Russian University of Economics, director*

*Khobotova Svetlana Nikolaevna, Omsk institute (Branch) Plekhanov Russian University
of Economics, Associate Professor, Departament of "Commercial and Logistics"*

*Метелев Сергей Ефимович, Омский институт (филиал)
ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», директор*

*Хоботова Светлана Николаевна, Омский институт (филиал)
ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»,
доцент кафедры «Коммерция и логистика»*

Russia in the WTO: the regional-sectoral dimension

Россия в ВТО: регионально-отраслевой аспект

Восемнадцать лет шли бурные дискуссии по вопросу вступления России в ВТО и последствиях такого присоединения. 22 августа 2012 года Россия стала полноправным членом глобального торгового клуба, 157 стран которого формируют 95% оборота международной торговли. За время функционирования этой организации с 1995 года объём торговли между её членами вырос в 27 раз, а торговые барьеры снизились на 90%¹.

Сегодня обсуждение проблематики членства России в ВТО перешло в принципиально другую плоскость. Если до вступления много говорили о возможных негативных последствиях, то анализ материалов последних месяцев, которые обсуждаются на конференциях, круглых столах, форумах и заседаниях Правительства РФ показывает, что начинают действовать права и обязанности России в качестве реального члена ВТО и требуется уже обсуждение конкретных вопросов. В этой связи возникает необходимость, с одной стороны, квалифицированно защищать права своих экспортёров, в отношении которых всё ещё действуют многочисленные ограничительные и дискриминационные меры по допуску российских товаров и услуг на зарубежные рынки и сами по себе эти вопросы не решаются. С другой стороны, в условиях снижения импортных пошлин, хоть и постепенного процесса с учётом переходного периода, необходима реальная эффективная программа поддержки отечественных производителей по повышению роста конкурентоспособности отечественных товаров и предоставляемых услуг. Поэтому последствия нашего вступления в ВТО для российской экономики во многом будут зависеть как от внутренних, так и от внешних факторов. Так, первые будут связаны с решением внутренних проблем экономического развития страны в рамках заявленного курса на модернизацию и диверсификацию нашей экономики, совершенствования нормативно-правовой базы, борьбы с коррупцией и издержками судебной системы РФ. Важнейшим внешним фактором, оказывающим влияние на экономическую конъюнктуру мировых товарных рынков, а, следовательно, и на мировые товаропотоки, условия их формирования и продвижения, также является состояние мировой экономики и кризисные явления, как последствия мирового финансового кризиса 2008 года. Многие аналитики по итогам 2012 года прогнозируют замедление темпов роста ВВП в большинстве стран, в том числе в странах лидерах мировой экономики — в США и в Евросоюзе. Именно поэтому результаты нашего членства предсказать довольно сложно и оценки разных экспертов существенно разнятся. Так, в Отчете Всемирного банка от 2011 года прогнозировалось, что членство в ВТО будет способствовать росту российской экономики на 3,3% в среднесрочной и 11% в долгосрочной перспективе. Ряд российских экспертов наоборот указывают на многомиллиардные потери от снижения темпов производства и сокращения рабочих мест². Неслучайно, 22 ноября 2012 года Президент России В.В. Путин на заседании Совета безопасности отметил, что угроза глобального замедления темпов роста мировой экономики и, как следствие, низкой инвестиционной активности, так или иначе сохраняется. Поэтому, признал Путин, существует риск, что Россия не сможет получить быстрые позитивные результаты от участия в ВТО. [6] И хотя, по мнению Президента РФ, власти сделали все необходимое для того, чтобы отечественные компании смогли приспособиться к новым условиям работы, есть такие отрасли, где могут возникнуть особые проблемы. Это определенные сектора животноводства, сельхозмашиностроения, автомобилестроения, пищевой промышленности, фармацевтики, производства медоборудования. Какие меры уже приняты? Так, например, с 1 сентября 2012 года при

¹ Саламатов В.Ю. Торговля. Мир. Процветание [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://wto.wtcmoscow.ru/common/upload/WTO_presentation24092012_rus.pdf (дата обращения 17.01.2013).

² Потери регионов России от присоединения к ВТО. ВТО-Инфор - [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://wto-inform.ru/> (дата обращения 17.01.2013).

ввозе на территорию России взимается утилизационный сбор на импортные автомобили, как нейтрализация последствий по снижению импортной пошлины. Принят в третьем чтении законопроект о льготном бессрочном нулевом налогообложении на прибыль отечественных аграриев. Прорабатывается возможность компенсации из федерального бюджета до 35% затрат на приобретение сельхозтехники и оборудования, необходимого для перехода на современные энергосберегающие технологии и обеспечивающего устойчивый рост урожайности, продуктивности животных и сохранение природной среды. Продолжает действовать запрет на ввоз живого скота (защита производителей мяса в России) из ЕС и др. Этим положением дел уже недовольны крупнейшие поставщики Европы, США и Японии¹. Кстати, именно эти отрасли были заявлены в Сенате США, как важнейшие статьи экспорта в Россию при отмене 6 декабря 2012 года поправки Джексона-Вэника, которая снимает ограничения для американского бизнеса при торговле с Россией высокотехнологичной продукцией.

Таким образом, вступив в ВТО в такой непростой период, Россия, с одной стороны, смогла обеспечить себе более выгодные условия вступления по сравнению с другими странами, поскольку многих интересует перспективный российский рынок в условиях дефицита спроса. С другой стороны, кризисные явления мирового масштаба создают дополнительные проблемы для эффективного развития российского рынка.

Однако, как показывает опыт многих стран, уже вступивших в ВТО, упущенные возможности и реализация преимуществ, которые даёт эта организация, во — многом зависят от подготовленности той или иной страны к функционированию экономики в более конкурентной среде, но с большей предсказуемостью торговой политики и возможностями разрешения спорных вопросов в международном правовом поле. Рассмотрим на примере Китая и Украины последствия членства в ВТО. Для того чтобы понимать, как подготовилась экономика вступающей в ВТО страны, проанализируем изменение структуры экспорта и импорта в этих странах за время переговорного процесса. Так, за 14 лет переговоров китайский экспорт не только вырос в абсолютном измерении в десять раз, но и качественно изменился. Доля промышленных товаров, составлявшая в 1985 году 49%, то есть накануне начала процедуры вступления в ВТО, выросла за время переговоров до 90% к 2001 году — году принятия Китая в ВТО. А в 2010 году уже составила 95%. При этом доля машин и оборудования (включая транспорт) в китайском экспорте в 1985, 2001 и 2010 годах составила 3, 36 и 49% соответственно².

Украина вступила в ВТО в мае 2008 года. В абсолютном выражении российский товарный экспорт почти в восемь раз превышает украинский, но если смотреть структуру, то доля промышленной продукции в украинском экспорте в 2010 году составила 64% против 20% в российском. На момент вхождения в ВТО, то есть в 2008 году, этот показатель на Украине составлял 70,2%. Так что вступление Украины в ВТО с точки зрения структуры товарного экспорта выглядело более осмысленным и подготовленным, чем у России. Но за годы присутствия в ВТО Украина не только не улучшила, но даже ухудшила структуру экспорта. Конечно, четыре года не срок, но позитивных сдвигов пока не наблюдается: доля промышленных товаров снизилась с 70 до 63%, а топливно-минеральных — возросла с 13 до 18%. В декабре 2012 года Украина воспользовалась правилами ВТО и внесла на рассмотрение список из более 300 товарных позиций на повышение таможенных пошлин по сравнению с действующими по условиям вступления Украины в ВТО в 2008 году³. Все эти данные подтверждают необходимость своевременной и серьезной работы по развитию внутренней экономики в условиях глобализации и борьбы за выходы на перспективные внешние рынки. Остановимся подробнее, на каких условиях РФ вступила в ВТО? По словам Евгения Примакова, переговорщика из Минэкономразвития России удалось существенно изменить первоначальные требования стран-членов ВТО в свою пользу. Основные параметры договоренностей по ставкам импортных пошлин в сравнении с действующим тарифом представлены в таблице 1⁴.

Таблица 1 — Параметры договоренностей РФ и ВТО по ставкам импортных пошлин

	ЕТТ: средневзвешенная	ВТО: средневзвешенная	
		Начальный уровень	Конечный уровень
Вся номенклатура	10,293	11,850	7,147
С/х товары	15,634	15,178	11,275
Промышленные товары	9,387	11,256	6,410

Примечания: расчеты средневзвешенных ставок проведены на базе усредненной таможенной статистики поставок из «дальнего зарубежья» в 2008–2010 гг.

Переходные периоды для либерализации доступа на рынок, как правило, составляют 2–3 года. По наиболее чувствительным товарам — 5–7 лет⁵. По оценкам специалистов, по истечении всех переходных периодов по снижению до финального уровня импортных пошлин около половины всех ставок останется на уровне не ниже нынешнего действующего Единого таможенного тарифа Таможенного союза. Около 30% ставок будут снижены не более чем на 5 процентных пунктов. В целом снижение средневзвешенной ставки от текущего уровня до конечного уровня, согласованного в переговорах по присоединению России к ВТО, составит порядка 3 процентных пунктов. Аналогичное снижение наблюдается в части промышленных товаров. В части сельскохозяйственных товаров и продовольствия снижение составит порядка 4,4 процентных пункта. Обязательства в отношении отдельных товарных групп зафиксированы следующим образом⁶:

¹ Евросоюз жалуется [Электронный ресурс]//Деловая газета. - 2012. - 27 ноября. - Режим доступа: <http://www.vz.ru/economy/2012/11/27/609009.html> (дата обращения 17.01.2013).

² НСБ КНР [Электронный ресурс] - Режим доступа. - КНР Companies_of_China/l1222_Национальное_статистическое_бюро_КНР_National_Bureau_of_Statistics_of_China 1(дата обращения 17.01.2013).

³ Государственная служба статистики Украины. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата обращения 17.01.2013).

⁴ Справка Минэкономразвития РФ по обязательствам России в качестве члена ВТО [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.tks.ru/news/law/2012/04/28/0017> (дата обращения 17.01.2013).

⁵ Доклад Рабочей группы по присоединению Российской Федерации к Всемирной торговой организации. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://docs.pravo.ru/document/view/25962750/> (дата обращения 17.01.2013).

⁶ Справка Минэкономразвития РФ по обязательствам России в качестве члена ВТО [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.tks.ru/news/law/2012/04/28/0017> (дата обращения 17.01.2013).

- Снизятся ставки пошлин на иностранные лекарства с 15–5% до 6,5–5% в течение переходного периода и, одновременно, опережающими темпами будут снижаться пошлины на медицинское оборудование и лекарственные субстанции (до 2–3%).
- Для рынка химической продукции вступление в ВТО в подавляющем большинстве случаев не будет иметь значимых последствий. В целом ставка пошлины снизится с 10 до 6,5%–5%. В тех же случаях, когда снижение будет более существенным (косметические средства, мыла и моющие средства, линолеум, некоторые готовые изделия из пластмасс) — оно будет происходить в течение 5–6-летнего переходного периода.
- Будут заметно снижены или отменены ставки пошлин на технологическое, строительное, научное и измерительное оборудование.
- В течение 3 лет после присоединения будут отменены пошлины на компьютеры, средства их производства и элементную базу. Пошлины на бытовую электротехнику и электронику, снизившись с 15%, останутся на уровне 7–9%.
- В отношении транспортных средств уровень тарифов на момент присоединения к ВТО должен вернуться к «докризисному» состоянию российского тарифа периода до 2009 года. На новые легковые автомобили произойдет снижение пошлины с 25% до 15% в течение 7 лет, причем снижение происходит в основном в течение последних 3 лет, что, с одной стороны, обеспечит интересы российских покупателей и потребителей, с другой — позволит в полном объеме реализовать крупные инвестиционные проекты с участием иностранного капитала по производству автомобилей в России. При этом пошлины на старые автомобили (бывшие в употреблении от 3 до 7 лет) сохранятся на уровне 20% после снижения с 25% в течение переходного периода.
- На готовые продукты из рыбы пошлины снизятся незначительно — с 15 до 12,5–12% за 1–3 года. Что касается рыбного сырья, то на многие его виды пошлины снизятся с нынешних 10% до 6–8%, в отдельных случаях до 3–5%.
- Пошлины на молоко, сливки сухие и сгущенные, сливочное масло снизятся с 25 до 20%, возвращая, таким образом, размер ставок к уровню, действовавшему до 1 января 2010 г. К моменту присоединения действующий тариф в отношении позиций чая и кофе в основном снижаться не будет.
- Россия снизит пошлины для некоторых кормов для животноводства и домашних животных (в том числе, соевых бобов, жмыха, шрота), не произрастающих в России овощей, фруктов и орехов (фисташек, арахиса, апельсинов, виноград, бананов и т. п.), в особенностей овощей и фруктов в зимний период. Облегчится импорт сырья, недостающего для пищевой промышленности (например, высококачественной молочной сыворотки).
- С момента присоединения к ВТО Россия продолжит применение режима тарифного квотирования при импорте говядины, свинины и мяса птицы. Срок окончания режима тарифного квотирования для этих видов мяса не определен. Срок окончания действия режима тарифных квот на свинину — 31.12.2019 г.

Условия доступа на рынок говядины останутся на существующем уровне, мясу птицы и свинины — ужесточатся.

Особый интерес представляет анализ обязательств по услугам. Россия примет на себя обязательства по 116 секторам услуг (из 155 секторов, предусмотренных классификацией ВТО). Однако, в подавляющем большинстве случаев обязательства не предусматривают каких-либо изменений в действующей системе регулирования. Основным исключением из этого правила являются секторы страхования, в которых общая квота иностранного участия в секторе должна быть повышена с 25% до 50%, а 49%-ое ограничение на участие иностранного капитала в капитале компаний, занимающихся страхованием жизни и обязательным страхованием, трансформируется в 51%-ое ограничение с даты присоединения и отменяется через 5 лет. В ряде секторов обязательства предусматривают возможность введения более жестких мер по сравнению с существующим режимом. Так, например, Россия сможет при необходимости ввести государственную монополию на оптовую торговлю алкоголем.

Одним из важнейших условий вступления в ВТО являются Системные обязательства, которые в основном касаются нетарифных методов регулирования. Конкретные договоренности по лицензированию импорта подтверждают, что в рамках ВТО Россия будет использовать применяемую в настоящее время систему лицензирования импорта и видов деятельности (за исключением перехода к автоматическому лицензированию импорта алкоголя). Сохранится система уведомлений в отношении товаров, содержащих криптографическую составляющую.

Обязательства России в ВТО в части субсидирования промышленности являются обычными обязательствами любой развитой страны-члена ВТО. Запрещено будет осуществлять прямое субсидирование экспортеров, а также предоставлять субсидии, получить которые смогут только при условии использования отечественных товаров (например, при субсидировании закупок техники, которая должна быть только отечественной или использования отечественных компонентов в производстве). Доля таких субсидий в общем объеме государственной поддержки промышленности в России крайне невелика и носит точечный характер, в то время как системные меры поддержки, осуществляемые, в том числе, в рамках Федеральных целевых программ правил ВТО не противоречат и Россия сможет их осуществлять без ограничения объема субсидирования. Относительно Особых экономических зон Россия в переходный период предоставит инвесторам в Калининградской и Магаданской ОЭЗ льготы, которые позволят в полной мере реализовать инвестиционные проекты на условиях, предусмотренных нашим законодательством.

Учитывая чувствительность российского автопрома к снижению импортных таможенных пошлин, переходный период, в течение которого могут сохраняться противоречащие правилам ВТО элементы режима «промышленной сборки» автомобилей и автокомпонентов, является беспрецедентным в истории ВТО по объему изъятий с экономической и правовой точки зрения для России. Переходный период истекает 1 июля 2018 года, когда подавляющее большинство инвесторов выйдет на полную окупаемость инвестиционных проектов и начнут получать чистую прибыль на вложенные инвестиции. Договоренности по ВТО не приведут к расторжению инвестиционных соглашений.

Как показывает практика, большое количество споров между странами-членами ВТО возникает в области охраны прав интеллектуальной собственности. В ходе переговорного процесса по присоединению Российской Федерации к ВТО, постепенно принимались нормативные акты, которые не только приводили российское законодательство в соответствии с нормами ВТО, но и совершенствовали его. В результате действующее российское законодательство полностью соответствует нормам и правилам ВТО, в частности Соглашению по Торговым аспектам охраны прав интеллектуальной собственности. Обязательства в рамках ВТО лишь подтверждают это.

Вопросы ценообразования на энергоносители в ходе переговоров, особенно с европейскими странами, обсуждались в напряженном режиме. Однако нам удалось договориться о том, что Российская политика в области ценообразования должна после присоединения России к ВТО обеспечивать покрытие затрат и получение дохода российскими производителями и поставщиками природного газа. Они должны действовать на основании коммерческих соображений. При этом эти правила не касаются поставок газа некоммерческим потребителям газа, в отношении которых Российская Федерация сохраняет право применять такое регулирование цен на природный газ, которое будет обеспечивать социально-экономические цели и задачи России. То есть, обязательства при вступлении в ВТО соответствуют нынешнему законодательству и практике.

Одними из важнейших инструментов защиты интересов отечественных производителей во всём мире являются санитарные и фитосанитарные меры и техническое регулирование. Обязательства России в этой части направлены на обеспечение соответствия системы санитарного, ветеринарного и фитосанитарного регулирования, а также технического регулирования правилам ВТО.

Применяемые санитарные, ветеринарные и фитосанитарные меры Российской Федерации должны быть основаны на международных стандартах, подкреплены достаточным научным обоснованием и оценкой риска.

Россия сохранит право применять более жесткие требования по сравнению с указанными международными стандартами, если того требует уровень защиты, установленный в Российской Федерации. При этом Россия будет активно участвовать в деятельности соответствующих международных организаций при разработке ими стандартов и рекомендаций.

Будет обеспечена прозрачность процедуры, согласно которой импортер сможет обжаловать приостановление, аннулирование или отказ в разрешении на импорт подконтрольных товаров и получить письменный ответ, разъясняющий причины принятия соответствующего решения и меры, которые заявитель должен предпринять для получения разрешения. Россельхознадзор обязуется, прежде чем принять меры по приостановке импорта, предоставить стране-экспортеру возможность принять соответствующие корректирующие меры. Данное обязательство не распространяется на случаи, связанные с существенными рисками для здоровья людей и животных.

В части технического регулирования Российская Федерация будет обеспечивать соответствие законодательства в данной сфере требованиям Соглашения ВТО по техническим барьерам в торговле. Техническое регулирование будет разрабатываться с учетом международных стандартов и рекомендаций и необходимости обеспечивать необходимый уровень безопасности Российской Федерации.

Для реализации преимуществ членства в ВТО необходимым условием является транспарентность законодательства вступающей страны. Россия будет обеспечивать необходимый уровень транспарентности законодательства и практики регулирования внешней торговли в России. Все нормативные акты общего применения, регулирующие торговлю, будут публиковаться в официальных источниках, и не будут вступать в силу до момента их официальной публикации. Кроме того, при разработке нормативных правовых актов Россия будет предоставлять всем заинтересованным лицам возможность в течение разумного периода времени представить свои комментарии и предложения по проектам таких актов до того, как эти акты принимаются. Это призвано обеспечить надлежащий уровень предсказуемости правовой среды в Российской Федерации. И последнее. Самый незащищенный сектор экономики РФ — это сельское хозяйство. Уровень конкурентоспособности этой отрасли остаётся на низком уровне. Поэтому обязательства по поддержке сельского хозяйства отличаются от стандартных обязательств, которые принимались другими странами, присоединившимися к ВТО. В соответствии со стандартным подходом, присоединяющаяся страна «связывает» общий объем поддержки, искажающей торговлю, на уровне трехлетнего периода, предшествующего присоединению, и сокращает в течение короткого периода после присоединения. Для России разрешенный уровень поддержки будет составлять 9 млрд. долларов США (что более чем в 2 раза превышает уровень, который был бы разрешен России в соответствии со стандартными правилами). Затем разрешенный уровень поддержки будет постепенно сокращаться, а с 2018 года — будет «связан» на нынешнем уровне.

Россия подтвердила, что после присоединения к ВТО (как и в настоящее время) не будет использоваться экспортные субсидии сельскому хозяйству¹.

Говоря о региональной проблематике последствий вступления России в ВТО, уместно привести слова Путина В.В, который на заседании Совбеза по проблемам ВТО в конце 2012 года заявил, что в условиях глобального кризиса участие России в ВТО может создать дополнительные сложности в отдельных регионах со слабодиверсифицированной экономикой, например, в моногородах. Кроме того, возможно снижение поступлений в региональные бюджеты и, в конечном счете, увеличение разрыва между территориями по уровню социально-экономического развития². Действительно, географическое и социально-экономическое положение российских регионов имеет существенное различие, которое во многом определяет уровень положительного и отрицательного последствия от членства России в ВТО. В этой связи анализ отраслевой структуры конкретного региона, уровень конкурентоспособности региональных хозяйствующих субъектов, развитость инфраструктуры, направленность экспортно-импортных потоков позволяет сделать первые выводы о возможных выгодах и угрозах членства России в ВТО для конкретных регионов. Оценку потерь регионов от вступления в ВТО уже произвела компания SBS — Strategic business solutions (методологический комментарий и результаты по федеральным округам и областям представлены на сайте аналитического центра ВТО-Информ). [8] Так, согласно полученным результатам этого исследования, в целом негативные последствия от вступления в ВТО для Омской области составят 8% от выпуска 2020 г., в том числе прямые потери роста — 2,2% и упущенные возможности роста — 5,9%. Это приведет к сокращению 23–47 тысяч рабочих мест. Совокупный негативный эффект достигнет 52,4–49,9 млрд. руб., в т. ч. по значимым отраслям 21,64–20,76 млрд. рублей:

- пищевая промышленность — 14,15–13,25 млрд. руб. (28,1–26,7%);
- производство мяса и мясопродуктов — 6,05–6,48 млрд. руб. (45,6–52,9%);
- животноводство — 7,49–7,51 млрд. руб. (22,9–23,4%);
- производство свинины — 2,62–2,4 млрд. руб. (49,3–47%).

По оценкам экспертов, отрицательное влияние ВТО на нефтепереработку, нефтехимию и газохимию, которые являются значимыми отраслями в экономике Омского региона, будет минимально в связи с экспортной ориентацией и значительным объемом инвестиций в развитие и модернизацию производства за последние 5 лет. В то же время отмечается, что военная продукция омских оборонных заводов, поставляемая за рубеж по ежгосударственным соглашениям, в компетенцию ВТО не входит и поэтому напрямую вряд ли ощутит негативные эффекты.

В заключении проанализируем последние статистические данные по внешнеэкономической деятельности Омского региона за 9 месяцев 2012 года³. Это позволит понять насколько мы вовлечены в экспортно-импортные товаропотоки, которые могут измениться под влиянием ВТО.

Во-первых, несмотря на рост участников ВЭД Омской области в 2012 году на 8,8% (409 участников) внешнеторговая деятельность в январе-сентябре 2012 года обеспечила только 1,8% стоимостного объема товарооборота, 1,4% — объема экспорта и 2,9% — объ-

¹ Доклад Рабочей группы по присоединению Российской Федерации к Всемирной торговой организации. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://docs.pravo.ru/document/view/25962750/> (дата обращения 17.01.2013).

² Катаонов В. Ю. Заседание Совбеза по ВТО или очередной психотерапевтический сеанс [Электронный ресурс]//ВТО-Информ: [сайт]. [2012]. - Режим доступа: http://wtonform.ru/experts/zasedanie_sovbeza_po_vto_ili_ocherednoy_psihoterapevticheskiy_seans_/ (дата обращения 20.11.2012).

³ Социально-экономическое положение Омской области за январь-сентябрь 2012г.[Текст]. – Омск. – «Росстат». - 2012.

ема импорта участников ВЭД Сибирского федерального округа в таможенных органах России. Показатель достаточно скромный и указывает на то, что экономика региона в первую очередь связана с внутренним рынком России. При этом на торговлю со странами дальнего зарубежья приходится основная доля стоимостных объемов экспортных и импортных операций — 86,2% и 92,1% соответственно. В товарной структуре экспорта в *страны дальнего зарубежья* преобладали химическая продукция — 74,5%, топливно-энергетические товары (в основном нефтепродукты и газ углеводородный) — 15,9%, машиностроительная продукция — 2,5%, металлы и изделия из них — 2,3%, продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье — 2,1%, древесина и целлюлозно-бумажные изделия — 2,0%. В январе-сентябре 2012 года в товарной структуре импорта из *стран дальнего зарубежья* преобладали продукция машиностроения — 50,1%, химическая продукция — 18,5%, металлы и изделия из них — 12,7%, продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье — 8,8%.

Основными группами товаров в импорте из *стран СНГ* являлись топливно-энергетические товары — 36,5% от общего стоимостного объема импорта из стран СНГ, продовольственные товары — 29,7%, машины и оборудование — 14,7%, текстиль, текстильные изделия — 8,8%.

Таким образом, в целом для Омской области вступление в ВТО не должно иметь катастрофических последствий, несмотря на негативные прогнозы Strategic business solutions. Из трех «китов», на которых держится экономика региона, в выигрыше, прежде всего, окажется нефтехимия, у которой резко возрастут экспортные возможности. Сельхозпредприятия окажутся в более конкурентной среде, но географическое расположение Омской области (отдаленность от границ стран ЕС) и консерватизм омских потребителей, отдающих приоритет местным производителям продовольствия, могут оказать поддержку сельскому хозяйству и пищевой промышленности Омского региона.

Подводя первые итоги после вступления России в ВТО, можно заключить, что сокращение доходов в бюджет государства от снижения таможенных пошлин пока не произошло. Доходы бюджета по сбору таможенных платежей не сократились. По итогам 2012 года Федеральная Таможенная служба РФ перевыполнила годовой план и перечислила в бюджет 6,579 трлн. руб. Существенных изменений, ухудшающих положение отечественных производителей, пока не зафиксировано¹. Несмотря на это, следует ускорить формирование программ поддержки отечественных производителей, в том числе экспортёров, с учётом перечисленных условий, взятых на себя Россией при вступлении в эту организацию. Важным условием реализации преимуществ от вступления в ВТО также является подготовка высококвалифицированных специалистов в области международного права и особенностей правоприменительной практики ВТО для выработки адекватных мер защиты при нарушении наших законных интересов. Как заявил Герман Греф на Гайдаровском форуме в январе 2013 года, наши министры не потратили не одного часа на изучение правил ВТО и вряд ли могут квалифицированно отстаивать права участников отрасли на международной арене и вырабатывать адекватные инструменты защиты российских производителей, используя весь арсенал механизмов ВТО².

Из проведенного анализа также следует вывод, что в краткосрочной перспективе вступление РФ в ВТО является скорее имиджевым шагом. Но чтобы получить экономические выгоды в долгосрочной перспективе Россия должна усилить внутреннее реформирование, а здесь уже многое зависит от политики государства.

В этой связи в регионах следует чётко:

— выделить отрасли региональной экономики, которые могут столкнуться с проблемами развития, и которые могут извлечь преимущества в связи с вступлением России в ВТО;

— выработать предложения по их поддержки на основе возможных инструментов, выработанных правилами ВТО, с одной стороны, и Государственными программами поддержки отечественных производителей, с другой;

— разработать программы выхода конкурентоспособных товаров региональных производителей на внешние рынки с учётом более благоприятных условий, вытекающих из членства РФ в ВТО;

— привлечь инвестиционные потоки для реализации высокотехнологичных проектов с высокой добавленной стоимостью в регионах.

Эти вопросы уже обсуждались в Омске на заседании Координационного совета по промышленной и научно-технической политике Межрегиональной ассоциации «Сибирское соглашение»³.

К началу 2013 года будет также представлена концепция Стратегии социально-экономического развития Омской области, разработанная по поручению регионального Правительства консалтинговой компанией Strategy Partner's Group. Хочется надеяться, что в ней будут расписаны механизмы реализации развития Омской экономики с учётом вступления России в ВТО.

Список литературы:

1. Греф Г. О. Россия и мир: вызовы интеграции. Материалы Международной научно-практической конференции «Гайдаровский форум — 2013». [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.vedomosti.ru/politics/video/21_1921 (дата обращения 17.01.2013).
2. Государственная служба статистики Украины. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата обращения 17.01.2013).
3. Доклад Рабочей группы по присоединению Российской Федерации к Всемирной торговой организации. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://docs.pravo.ru/document/view/25962750/> (дата обращения 17.01.2013).
4. Евросоюз жалуется [Электронный ресурс]//Деловая газета.- 2012.— 27 ноября.— Режим доступа: <http://www.vz.ru/economy/2012/11/27/609009.html> (дата обращения 17.01.2013).
5. Журавлёва Н. Первые итоги вступления России в ВТО: обошлось без сюрпризов [Электронный ресурс]//Помощь бизнесу: [сайт]. [2012]. — Режим доступа: <http://bishelp.ru/ekonomika/makro/detail.php?ID=181928> (дата обращения 20.11.2012).

¹ Журавлёва Н. Первые итоги вступления России в ВТО: обошлось без сюрпризов [Электронный ресурс]//Помощь бизнесу: [сайт]. [2012]. - Режим доступа: <http://bishelp.ru/ekonomika/makro/detail.php?ID=181928> (дата обращения 20.11.2012).

² Греф Г. О. Россия и мир: вызовы интеграции. Материалы Международной научно-практической конференции «Гайдаровский форум – 2013» [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.vedomosti.ru/politics/video/21_1921 (дата обращения 17.01.2013).

³ Чем вступление в ВТО грозит омским промышленникам: материалы заседания Координационного совета по промышленной и научно-технической политике Межрегиональной ассоциации «Сибирское соглашение» [Электронный ресурс]//РИА «Омск-Информ». [сайт]. [2012]. - Режим доступа: <http://www.omskinform.ru/news/52448> (дата обращения 27.11.2012).

6. Катасонов В. Ю. Заседание Совбеза по ВТО или очередной психотерапевтический сеанс [Электронный ресурс] // ВТО-Информ: [сайт]. [2012]. — Режим доступа: http://wtonform.ru/experts/zasedanie_sovbeza_po_vto_ili_ocherednoy_psihoterapevticheskiy_seans_/ (дата обращения 20.11.2012).
7. НСБ КНР [Электронный ресурс] — Режим доступа: - КНР Companies_of_China/11222_Национальное_статистическое_бюро_КНР_National_Bureau_of_Statistics_of_China 1 (дата обращения 17.01.2013).
8. Потери регионов России от присоединения к ВТО. ВТО-Информ — [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://wto-inform.ru/> (дата обращения 17.01.2013).
9. Социально-экономическое положение Омской области за январь-сентябрь 2012 г. [Текст]. — Омск. — «Росстат». — 2012.
10. Справка Минэкономразвития РФ по обязательствам России в качестве члена ВТО [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.tks.ru/news/law/2012/04/28/0017> (дата обращения 17.01.2013).
11. Саламатов В. Ю. Торговля. Мир. Процветание [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://wto.wtcmoscow.ru/common/upload/WTO_presentation24092012_rus.pdf (дата обращения 17.01.2013).
12. Чем вступление в ВТО грозит омским промышленникам: материалы заседания Координационного совета по промышленной и научно-технической политике Межрегиональной ассоциации «Сибирское соглашение» [Электронный ресурс] // РИА «Омск-Информ». [сайт]. [2012]. — Режим доступа: <http://www.omskinform.ru/news/52448> (дата обращения 27.11.2012).

Meteleva Marina Anatolyevna, the Kemerovo Institute (branch) of Russian state trading economic university, competitor, Chair of management

Метелева Марина Анатольевна, Кемеровский институт Российского торгово-экономического университета, соискатель, кафедра менеджмента

The regional market focused program system is the way to increase the efficiency of economy management. The principles of construction

Региональная рынокоориентированная программная система как способ повышения эффективности управления экономикой. Принципы построения

В российской и зарубежной практике управления накоплен большой опыт разработки и использования программ для регулирования развития национальных хозяйственных систем различных уровней. Несмотря на то, что программно-целевой метод признан эффективным инструментом управления развитием народного хозяйства, практически всегда поднимался вопрос о том, что используются не все его возможности, что эффективность от его применения меньше имеющегося потенциала. Один из способов повышения эффективности исследователи метода видели в создании некой системы, структурирующей программную деятельность.

Объединение большого множества программ, работающих на территории региона, в единую систему является действенным способом повышения эффективности их применения, так как анализ совокупности структурированных элементов позволяет:

1. Получить наглядную карту учета работающих на территории региона программ и программных документов, что позволит принимать обоснованные решения о распределении ресурсов для вновь разрабатываемых программ, корректировке ресурсного обеспечения действующих или о перераспределении ресурсов при досрочном закрытии программ.

2. Исключить дублирование ресурсного обеспечения мероприятий, если они лежат на пересечении нескольких программ.

3. Оценить набор мероприятий различных программ, направленных на решение одной проблемы, что позволит избежать обесценивания принципа комплексности.

4. Более точно оценить мероприятия, направленные на развитие инфраструктурных объектов.

5. Учитывать синергетический эффект всей системы от взаимовлияния программ или сопряженности действий участников.

6. Изучать поведение и особенности региональной программной системы с точки зрения фундаментальных положений общей теории систем.

На территории каждого региона работают одновременно программы разных уровней: федерального, регионального, локального. В данной работе предлагается рассмотреть возможности формирования региональной программной системы пока для одного уровня — регионального, где элементами будут программные документы, разработанные и принятые областными органами законодательной власти.

Прежде всего, необходимо найти общий признак, который позволит объединить программы, направленные на решение разнообразных социально-экономических проблем в рамках единой системы.

Основной проблемой построения этой системы является поиск принципа, в соответствии с которым будет определяться место программ и программных мероприятий в экономике региона. Так как «каждая программа выполняет определенную задачу по формированию важнейших зависимостей и пропорций внутрирегиональной системы»¹, то для решения этой проблемы предлагается использовать понятие «область влияния (приложения) программы».

Область влияния программы — это фаза внутрирегионального воспроизводственного процесса, на которую осуществляется воздействие в процессе реализации целей программы или задач отдельных программных мероприятий, количественное или качественное изменение которой необходимо для достижения цели программы. Нами предлагается рассматривать место программ в системе — через призму их влияния на фазу обмена регионального воспроизводственного процесса, и, в частности, на систему региональных рынков. Эта система, изучаемая в течение нескольких десятилетий, представляет собой стройную карту региональных рынков, с указанием взаимосвязей и взаимовлияния между ними. Система региональных рынков отображает особенности местных экономических, социальных и политических процессов. Анализ влияния программного метода на такую систему позволит сформировать ситуационно наиболее реальную программную систему. Именно на стадии «обмен» воспроизводственного процесса формируется результат стадии «производство», оценивается эффективность мероприятий по его организации. На стадии обмена

¹ Шнипер Р.И., Новоселов А.С. Региональные проблемы рынковедения: экономический аспект. Новосибирск ВО «Наука». Сибирская издательская фирма, 1993. С. 248.

формируется показатель уровня удовлетворения потребностей общества. «На региональном рынке происходит согласование интересов хозяйствующих субъектов (производителей, посредников и потребителей). Эти интересы затрагивают всю систему условий развития экономики региона»¹. Кроме того, классификация рынков по различным признакам дает возможность конструировать различные рыночно-программные структуры. Для целей нашего исследования примечательно, что между элементами системы региональных рынков возможно установить весьма четкие взаимосвязи. Так же подчеркнем, что региональные программы — это система мероприятий с конкретным описанием работ, места проведения работ и суммы инвестиций для их осуществления.

Распределив, в соответствии с этими данными программные мероприятия — в зависимости от области их влияния на региональную рыночную систему, по соответствующим рынкам, получим карту рынокоориентированной программной системы области.

Система может строиться в зависимости от того, решение какой проблемы — с помощью программного метода — нас интересует. Для этого необходимо определить структуру региональных рынков, влияние программных мероприятий, на которую и будет рассматриваться. Например, региональный рынок (территорию региона) можно представить, как совокупность отраслевых рынков и их инфраструктуры; или как совокупность рынков основных типов — потребительского, недвижимости, труда, информации, средств производства, финансового; или, в соответствии с классификацией по ареалам рынков: поселенческих, сельской местности, городских, областных², либо в соответствии с другими классификационными признаками.

Пример.

Таблица 1. Реестр мероприятий областных программ за период

Наименование программ/мероприятий	Сумма инвестиций, руб.
Программа I	A
Мероприятие I.1	A1
Мероприятие I.2	A2
Мероприятие I.3..... и т.д.	A3..... и т.д.
Программа II	B
Мероприятие II.1	B1
Мероприятие II.2	B2
Мероприятие II.3..... и т.д.	B3..... и т.д.

Соответствующие мероприятия (инвестиции) можно распределить по области их влияния на региональную систему рынков определенного состава. Результатом станут соответствующие карты-схемы программного влияния, примеры построения разных вариантов которых представлены ниже.

Таблица 2. Анализ программного влияния на отраслевые рынки области

Отраслевые рынки		Инфраструктура отраслей	Социальная инфраструктура
Добывающая	A1+B3		B3+B4+A10
Сельское хозяйство	B2		
Обрабатывающая	B8		
Транспорт			
Жилищное строительство		A2	
Здравоохранение	A5		
Управление			
Наука			

Как видим, в примере показано, что на развитие добывающей отрасли в периоде направлены средства в соответствии с программным мероприятием I.1 Программы I в размере A1 и в соответствии с программным мероприятием II.1 Программы II в размере B3. В дальнейшем пример строится по такому же принципу.

Очевидно, что наличие реальных сумм программных инвестиций дают возможность проанализировать, поддержка каких отраслевых рынков или инфраструктуры осуществлялась в определенном периоде наиболее активно, а какие остались без государственного внимания. В нашем примере эффективность программного воздействия на развитие экономики области через влияние на развитие отраслевых рынков можно представить следующим образом:

$$E = K_{simim} \frac{\Delta MIM}{A1+B3} \frac{\Delta MIM}{A1+B3} + K_{siam} \frac{\Delta AM}{B2} \frac{\Delta AM}{B2} + K_{simm} \frac{\Delta MM}{B8} \frac{\Delta MM}{B8} + K_{sihcm} K_{ihcm} + K_{siphsm} \frac{\Delta PHSM}{A5} \frac{\Delta PHSM}{A5} \quad (1), \text{ где}$$

E (Efficiency) — эффективность программного воздействия на социально — экономическое развитие области через поддержку развития отраслевых рынков. K_{simim} , K_{siam} , K_{simm} , K_{sihcm} , K_{ihcm} — коэффициенты влияния инвестиций в социальную инфраструктуру (social infrastructure) рынков соответственно на рынок добывающей отрасли (mining industry market), рынок сельского хозяйства (agriculture market), обрабатывающей промышленности (manufacturing market), жилищного строительства (housing construction market), здравоохранения (public health services market). Причем, если не было прямых инвестиций в отрасли, влияние инвестиций в социальную инфраструктуру, которое распространяется на все отрасли, не учитывается, так как математически получается нулевая эффективность воздействия. Поддержка инфраструктуры, относящейся к конкретной отрасли, расценивается как прямое воздействие на рынок. Это показано на примере жилищного строительства через коэффициент K_{ihcm} — влияния инвестиций в инфраструктуру жилищного строительства на рынок при отсутствии прямой его поддержки. Коэффициент влияния

¹ Новоселов А. С. Теория региональных рынков: Учебник. Ростов – на Дону. Феникс; Новосибирск. Сибирское соглашение. 2002. С. 378.

² Шнипер Р.И., Новоселов А.С. Региональные проблемы рыноковедения: экономический аспект. – Новосибирск - ВО «Наука». Сибирская издательская фирма. 1993. С.10.

на рынке инвестиций в равнозначную действующую инфраструктуру видится возможным определить пропорционально прямой поддержке рынков.

$\Delta\Delta MIM$, $\Delta\Delta AM$, $\Delta\Delta MM$, $\Delta\Delta PHSM$ — изменения, то есть эффект от программного управленческого воздействия соответственно на рынки отраслей: добывающей, сельского хозяйства, обрабатывающей и здравоохранения. Показатели $A1+B3$, $B2$, $B8$, $A5$ — суммы программных инвестиций (Таблица 2).

Аналогично, представим карту-схему программного влияния, основанную на делении регионального рынка по основным типам.

Таблица 3. Анализ программного влияния на основные типы рынков

Типы рынков	Инфраструктура рынков	Сумма инвестиций, руб.
Потребительский	B6+B18+B20	A1+A8+B5
Недвижимости		B7+B12
Труда		A9
Информации		
Средств производства		A3+A4+A14+B25
Финансовый		

Тогда эффективность программного воздействия на развитие экономики области через влияние на развитие основных типов рынков можно представить следующим образом:

$$E = K_{icm} \frac{\Delta CM}{A8+A11+B10} + K_{iem} \frac{\Delta EM}{B7+B12} + K_{ilb} \frac{\Delta LM}{A9} + K_{ipm} \frac{\Delta PM}{A3+A4+A14+B25} \quad (2),$$

где

K_{icm} , K_{iem} , K_{ilb} , K_{ipm} — коэффициенты влияния инфраструктурных инвестиций на рынки, ΔCM , ΔEM , ΔLM , ΔPM — соответственно изменения на рынках: потребительском (consumer market), недвижимости (estate market), труда (labor market), средств производства (means of production market). Управленческого воздействия на рынки информации и финансовый не осуществляется.

Или, предположим, что нас интересует, насколько интенсивно программный инструмент управления используется в решении проблемы моногородов. Соответственно представим структуру регионального рынка как совокупность трех элементов — рынка моногородов, рынка полигородов и рыночной инфраструктуры.

Таблица 4. Анализ программного влияния на рынки моногородов и полигородов

Типы рынков	Рыночная инфраструктура	Сумма инвестиций, руб.
Полигородов	A7+A8+B1+B2+B3	A1+A3+A12+B7+B8+B9
Моногородов		A4+A5+A6

$$E = K_{ipm} \frac{\Delta PM}{A15+A16+A17+B13+B14+B17} + K_{imm} \frac{\Delta MM}{A21+A36+A40} \quad (3), \text{ где}$$

K_{ipm} , K_{imm} — коэффициенты влияния на инфраструктуру соответственно рынков полигородов и моногородов. ΔPM , ΔMM — изменения на рынках полигородов и моногородов под влиянием управленческого воздействия.

Вышепоказанный пример демонстрирует такие преимущества построения региональной рынокоориентированной программной системы как исключение дублирования ресурсного обеспечения мероприятий; возможность оценки набора мероприятий различных программ, направленных на решение одной проблемы; возможность оценки мероприятий, направленных на развитие инфраструктурных объектов.

Более сложным вопросом при построении любой программной системы, в том числе рынокоориентированной является определение степени взаимовлияния программных мероприятий в рамках этой структуры и степени распространения поддержки инфраструктуры на другие элементы.

На решение этой задачи положительно влияет тот факт, что за основу при построении программной структуры мы взяли систему региональных рынков. Дело в том, что «Роль рынков в разрешении противоречий и формировании экономических отношений регионального воспроизводственного процесса появляется через взаимодействие субъектов рыночных отношений и элементов производительных сил, воспроизводство которых происходит под влиянием региональных факторов и предпосылок. Состав субъектов региональных рынков и их функции различаются в зависимости от типа рынка и его товароведческих и экономических характеристик. Рынки различных типов связаны собой и с внешней средой»¹. Так, связи между рынками различных типов Р.И. Шнипер и А.С. Новоселов представляют посредством матрицы взаимодействия (табл. 5)².

Через характер взаимодействия рынков на основании матрицы (табл. 5) возможно определить и создать модель программной системы с учетом взаимовлияния ее элементов — программных мероприятий, друг на друга. Например, очевидно, что программные инвестиции, влияющие на развитие потребительского рынка, будут иметь прямое влияние на развитие всех остальных типов рынков. Программные инвестиции, имеющие областью влияния рынок средств производства, оказывают непосредственное влияние на рынки финансов и недвижимости, а на рынки потребительский, труда и информации влияют только косвенным образом. Данный принцип позволяет более точно отразить связи внутри программной системы региона и повысить эффективность аналитических выводов.

¹ Шнипер Р.И., Новоселов А.С. Региональные проблемы рынковедения: экономический аспект. Новосибирск . ВО «Наука». Сибирская издательская фирма.1993. С. 70.

² Там же. С. 70.

Таблица 5. Матрица взаимодействия различного типа региональных рынков*

Тип рынка	Потребительский рынок	Рынок средств производства	Рынок труда	Рынок информации и знаний	Рынок финансово — кредитных ресурсов и ценных бумаг	Рынок основных фондов и недвижимого имущества
Потребительский рынок	-	+	+	+	+	+
Рынок средств производства	х	-	х	х	+	+
Рынок труда	х	х	-	х	+	х
Рынок информации и знаний	+	+	+	-	х	х
Рынок финансово — кредитных ресурсов и ценных бумаг	+	+	+	х	-	х
Рынок основных фондов и недвижимого имущества.	х	х	+	х	+	-

*+ — прямые связи и зависимости; х — косвенные связи.

Что касается определения влияния на систему программных мероприятий, областью приложения которых являются объекты инфраструктуры, то она будет зависеть от типа карты. То есть от схемы программного влияния, или, проблемы, эффективность решения которой мы хотим определить, используя тот же программный метод. Если речь идет о карте-схеме, где типы региональных рынков, не зависят от их территориальной принадлежности к территориально-административным образованиям региона, то инвестиции в инфраструктурные мероприятия будут рассматриваться как оказывающие равнозначное влияние на все типы рынков в системе. Так, например, программная система влияния по всем типам рынков, территориально «покрывает» всю территорию области. Поэтому товарный склад, построенный на юге области, или ремонт междугородней трассы между некоторыми городами будет одинаково пропорционально влиять на развитие всей системы рынков. Если же рассматривается карта — схема, где элементы имеют существенную территориальную дифференциацию — как в случае с моногородами и полигородами, — то необходимо учитывать территориальное приближение инфраструктурных объектов, развитие которых поддерживается программным методом, к основным объектам.

Принципы построения региональной программной рыночно-ориентированной системы находятся в дальнейшей разработке. Однако уже можно сделать вывод, что изучение региональных программных систем, позволит найти действенные способы повышения эффективности управления хозяйством региона с помощью программно-целевого метода.

Список литературы:

1. Новоселов А. С. Теория региональных рынков: Учебник. — Ростов-на-Дону — Феникс; Новосибирск — Сибирское соглашение — 2002.
2. Шнипер Р. И., Новоселов А. С. Региональные проблемы рынковедения: экономический аспект. — Новосибирск — ВО «Наука». Сибирская издательская фирма-1993.

Mikhaylova Anna Alekseevna, Immanuel Kant Baltic Federal University, postgraduate student, Department of Socio-Economic Geography and Geopolitics
Михайлова Анна Алексеевна, Балтийский федеральный университет им. И. Канта, аспирант кафедры Социально-экономической географии и геополитики

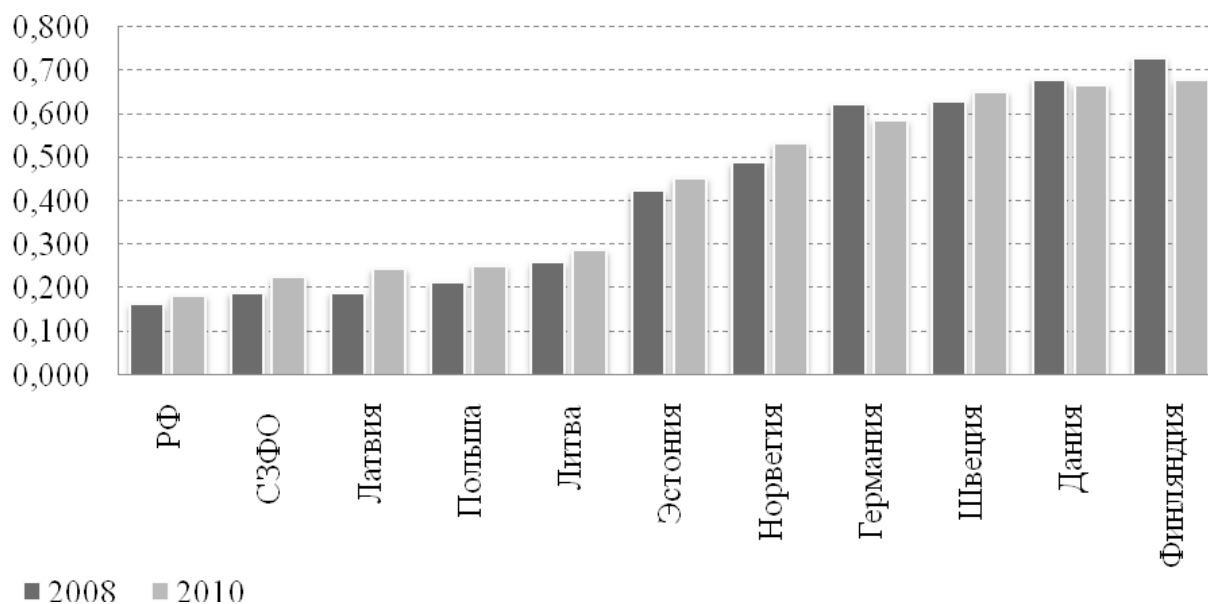
Evaluation of innovation development of Russia in comparison with the Baltic region countries

Оценка инновационного развития России в сравнении со странами Балтийского региона

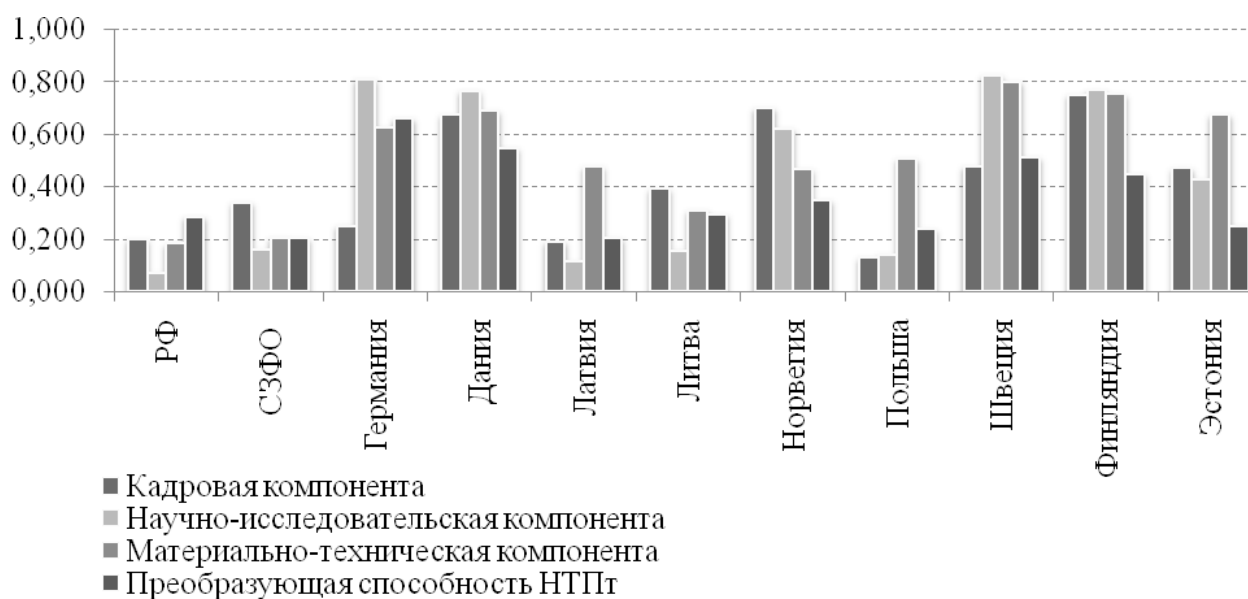
Инновационная модель экономического развития предполагает формирование эффективной национальной инновационной системы (НИС) страны как за счет укрепления уже имеющихся, так и формирования новых конкурентных преимуществ путем наращивания научно-технического и инновационного потенциала. При этом международное научно-технологическое сотрудничество представляет собой один из эффективных инструментов по росту концентрации потенциала в сфере исследований и разработок. В связи с этим становится актуальным вопрос оценки научно-технического потенциала (НТП) России в сравнении со странами региона Балтийского моря (Данией, Швецией, Финляндией, Норвегией, Германией, Эстонией, Польшей, Литвой, Латвией) с целью последующего определения факторов, сдерживающих инновационное развитие страны, и возможностей усиления положения РФ в сфере НИОКР. Интересно проведение не только межстрановых сопоставлений, но и анализ на уровне отдельных регионов. Достижение поставленной цели требует решения следующих задач: 1) характеристика уровня инновационного развития стран Балтийского региона и России (с выделением Северо-западного федерального округа) на основе результатов сравнительного анализа НТП; 2) описание основных факторов, препятствующих увеличению концентрации потенциала РФ в сфере исследований и разработок, на основе компонентного анализа НТП; 3) оценка возможностей интеграции России в единое европейское инновационное пространство.

При проведении межстрановых сопоставлений использовались результаты оценки научно-технического и инновационного потенциала Всемирного экономического форума; Всемирного Банка, Всемирной организации интеллектуальной собственности, Европейской Комиссии. Также выполнены самостоятельные расчеты интегральной оценки НТП для 10 стран Балтии в разрезе

«регион-страна» по методу¹ с выделением 4 компонент: кадровой, материально-технической, научно-исследовательской и преобразующей способности НТП. Выбор анализируемого периода (2008–2010 гг.) обусловлен неполнотой официальных статистических данных за 2011–2012 гг.



А) Рассчитанные значения интегральной оценки НТП



Б) Значения компонент интегральной оценки НТП в 2010 гг.

Рис. 1. Оценка НТП для СЗФО и стран Балтийского региона (2008–2010 гг.)

Источник: рассчитано на основе²

¹ Волошенко К. Ю. Методические основы сравнительной оценки научно-технического потенциала России и ЕС: региональный и международный аспекты // Балтийский регион. 2012. № 4(14). С. 22–38.

² Всемирный банк URL: <http://data.worldbank.org> (Дата обращения: 10.01.2013); Индикаторы инновационной деятельности: 2012: стат. сб. // Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». – М.: 2012.; Индикаторы информационного общества: 2012: стат. сб. // Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». – М.: 2012.; Индикаторы науки: 2012: стат. сб. // Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». – М.: 2012.; Индикаторы образования: 2011: стат. сб. // Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». – М.: 2011.; Кластерная обсерватория URL: <http://www.clusterobservatory.eu/> (Дата обращения: 22.01.2013); Регионы России. Социально-экономические показатели. 2011: Стат. сб. / Росстат. М., 2011.; Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012: Стат. сб. / Росстат. М., 2012.; Российский статистический ежегодник. 2012: Стат. сб. / Росстат. М., 2012.; Статистические таблицы по инновациям. Росстат. 2012. URL: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/enterprise/science/#> (Дата обращения: 22.01.2013); Центральное статистическое бюро Норвегии. URL: <http://www.ssb.no/> (Дата обращения: 10.01.2013); Europe in figures – Eurostat yearbook 2011. URL: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/publications/eurostat_yearbook_2011 (Дата обращения: 22.01.2013); Eurostat regional yearbook 2012: Statistical books. European Union, 2012. URL: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-HA-12-001/EN/KS-HA-12-001-EN.PDF (Дата обращения: 10.01.2013); Science and technology in Poland in 2010. Warszawa. 2012. URL: http://www.stat.gov.pl/gus/5840_800_ENG_HTML.htm (Дата обращения: 22.01.2013); The Global Competitiveness Report 2011–2012. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf (Дата обращения: 06.12.2012);

Согласно проведенным расчетам все страны Балтийского региона по уровню инновационного развития могут быть подразделены на 2 группы: «инновационные лидеры» (Северные страны и Германия) и «догоняющие» страны с активной инновационной политикой (страны Прибалтики, Польша и Россия) — рисунок 1 А.

Страны первой группы обладают значительным уровнем концентрации научно-технического и инновационного потенциала, ежегодно демонстрируя стабильно высокие показатели по доле внутренних затрат на исследования и разработки в ВВП (около 3%) и положительную динамику удельного веса исследователей в численности экономически активного населения. Основы государственной политики в инновационной сфере Германии и Северных стран закреплены в рамках национальных Стратегий развития и увязаны с приоритетами общей инновационной стратегии Евросоюза.

Отличительной особенностью национальных инновационных систем этих стран выступает наличие тесных связей между хозяйствующими субъектами, представителями научной сферы и органами власти и управления. Реализация модели «тройной спирали» в рамках НИС позволила сформировать устойчивые системы взаимодействия по выведению инновационных продуктов на рынок и доведению их до бенефициара. Наличие благоприятных условий для внедрения инноваций в экономику явилось предпосылкой для формирования инновационных кластеров на различных уровнях локализации, в том числе международных, наиболее крупные из которых сосредоточены в регионах Эресунн (приграничные районы Дании и Швеции), Ботническая дуга (приграничные районы Швеции и Финляндии) и Ютландия (приграничные районы Дании и Германии).

Средства предпринимательского сектора являются основным источником финансирования НИОКР в странах первой группы. Согласно данным ОЭСР удельный вес расходов бизнеса на исследования и разработки в ВВП Скандинавских стран и Германии колеблется в интервале от 2 до 3%¹. 4 из 20 ведущих мировых инновационных компаний располагаются в Швеции («AstraZeneca» — 20 место), Германии («Volkswagen» — 11 место; «Daimler» — 19 место) и Финляндии («Nokia» — 10 место). Их совокупный объем инвестиций в НИОКР в 2011 году составил 26,8 млрд. долларов².

Одним из показателей скорости внедрения инноваций в экономику является уровень развития сферы информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). Страны, выделенные в первую группу, характеризуются широким использованием ИКТ, как среди хозяйствующих субъектов, так и домашних хозяйств. В Финляндии, Швеции, Дании и Германии практически 100% организаций используют в своей работе персональные компьютеры, сеть Интернет; более 80% — имеют широкополосный доступ к Интернету и собственный веб-сайт; около 90% домашних хозяйств имеют доступ к сети Интернет³.

Активность хозяйствующих субъектов в сфере исследований и разработок обусловила высокие показатели по коммерциализации инноваций. Ведущие позиции в Балтийском регионе по компоненте «преобразующая способность НТП» занимает Германия (рисунок 1 Б). Более 70% всех немецких организаций внедряют инновации в производство, что обеспечивает до 10% оборота новой продукции (товаров, работ, услуг) в общем обороте. Швеция, Финляндия, Дания, Норвегия также обладают высокими значениями этого субиндекса.

Среди стран второй группы особо следует выделить Эстонию, которая по уровню инновационного развития приближается к лидерам Балтийского региона. Согласно данным аналитического исследования «Глобальный индекс инноваций 2012» Эстония занимает 8 позицию среди стран мира по показателю инновационной эффективности и 19 — по индексу инноваций⁴. В стране наблюдается положительная динамика роста доли внутренних затрат на исследования и разработки (на 27% за 2008–2010 гг.) и увеличения доли исследователей в среднегодовой численности занятого населения (на 16% за 2008–2010 гг.). Структурный анализ рассчитанной интегральной оценки демонстрирует значительную концентрацию НТП страны по уровню материально-технической оснащенности научно-исследовательской сферы (рисунок 1 Б).

Эстония обладает высокими показателями инновационной активности предпринимательского сектора и выпуска продукции с использованием новейших технологий. Правительство страны активно поддерживает развитие передовых технологий и внедрение инноваций. В рамках программы Европейской комиссии «Бизнес-сеть Европы» («Enterprise Europe Network»), направленной на повышение конкурентоспособности, в том числе инновационности, малого и среднего предпринимательства, в стране действуют 5 организаций, осуществляющих поддержку развития научно-исследовательской деятельности: Торгово-промышленная палата Эстонии, Таллинский технопарк «Технопол», Тартуский научный парк, консультационная фирма «Invent Baltics», Балтийское инновационное агентство (BIA)⁵. Совместно с Латвией и Литвой при финансовой поддержке Европейского инвестиционного фонда в 2013 году планируется создание Балтийского фонда инноваций («БФИ»).

Положение России в Балтийском регионе по уровню концентрации НТП тяготеет к странам Прибалтики и Польше. Несмотря на положительную динамику итоговых значений интегральной оценки на протяжении 2008–2010 гг., страна сохраняет существенный разрыв с «инновационными лидерами» (рисунок 1 А). НТП СЗФО несколько выше среднероссийского уровня, однако, общий уровень инновационного развития федерального округа в контексте макрорегиона сравнительно низкий.

Компонентный анализ интегральной оценки НТП России и Северо-западного региона позволил выявить ключевые факторы, ограничивающие развитие страны в сфере науки и инноватики, а именно недостаточный уровень финансирования науки; снижение кадрового потенциала в научно-исследовательской сфере; низкая инновационная активность предпринимательского сектора; отсутствие устойчивых партнерских связей между бизнесом и научным сектором; отсутствие эффективного механизма по коммерциализации инноваций; сравнительно неблагоприятные рамочные условия для ведения экономической деятельности и привлечения венчурных инвестиций.

Таким образом, принимая во внимание реализацию правительственных решений и программ, направленных на формирование и развитие НИС России, а также целостной государственной политики по поддержке и развитию инноваций, для усиления положения страны в научно-технической и инновационной сфере Балтийского региона необходима реализация сбалансированной и всесторонней инновационной политики, смещающей акцент с государственного сектора науки в сторону активизации предпринимательского. Преодоление разрыва в уровне НТП требует более существенных изменений, связанных как с обеспечением макроэкономической стабильности и институционального режима, так и непосредственно наращиванием научно-технических знаний и последующим внедрением результатов инновационной деятельности во все сферы экономической деятельности.

¹ Science, Technology and Industry Scoreboard: 2011.OECD. URL: http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/oecd-science-technology-and-industry-scoreboard_20725345 (Дата обращения: 09.12.2012).

² Jaruzelski B., Loehr J., Holman R. The Global Innovation 1000. Issue 69, winter 2012. URL: http://www.booz.com/media/uploads/BoozCo_The-2012-Global-Innovation-1000-Study.pdf (Дата обращения: 30.01.2013).

³ Российский статистический ежегодник. 2012: Стат.сб./Росстат. М., 2012.

⁴ Global Innovation Index 2012. URL: <http://www.globalinnovationindex.org/gii/main/fullreport/files/Chap3/Estonia.pdf> (Дата обращения: 30.01.2013).

⁵ Эстонская торгово-промышленная палата URL: http://www.koda.ee/ru/10938/koja-projektid_rus/enterprise-europe-network/ (Дата обращения: 30.01.2013).

*Molchanova Olga Vladimirovna, the Astrakhan State Technical University,
head of department «Accounting, business analysis and audit»*

*Antonov Anton Vladimirovich, the Astrakhan State Technical University
student, Department of «Accounting, business analysis and audit»*

*Молчанова Ольга Владимировна, Астраханский государственный технический университет,
Заведующая кафедрой «Бухгалтерский учет, анализ хозяйственной деятельности и аудит»*

*Антонов Антон Владимирович, Астраханский государственный технический университет
Студент, кафедра «Бухгалтерский учет, анализ хозяйственной деятельности и аудит»*

Mechanisms for increase investment attractiveness of Astrakhan region

Механизмы повышения инвестиционной привлекательности Астраханской области

В связи с кризисными явлениями в мировой экономике проблема создания эффективной системы управления инвестиционной деятельностью на разных уровнях экономики становится всё более актуальной. Поскольку эффективность инвестиционной деятельности в наибольшей степени определяется уровнем инвестиционной привлекательности, реализуемой в рамках инвестиционной стратегии, исследование механизмов повышения инвестиционной привлекательности территорий приобретает особую важность.

Целью данной работы является исследование механизмов повышения инвестиционной привлекательности Астраханской области и разработку перспективных направлений, позволяющих повысить инвестиционную привлекательность региона.

Астраханская область — сочетание выгодного геополитического положения, природно-ресурсного, производственного, научно-технического и интеллектуального потенциала:

- Территория обладает развитой транспортной инфраструктурой и многоотраслевым хозяйственным комплексом.
- Известный производитель сельскохозяйственной продукции.
- Каспийское море важнейший рыбохозяйственный водоем России, а Астраханская область — ведущий регион по добыче и воспроизводству осетровых.

- Уникальная природа дельты Волги и Северного Каспия способствует развитию рекреационно-туристского бизнеса.
- Природные ресурсы: большие запасы нефти и газа, а также общедоступные полезные ископаемые, такие как: поваренная соль, минеральные и пресные подземные воды, гипс, глины кирпичные и керамзитовые, пески стекольные и строительные.

- Усилия органов государственной власти Астраханской области направлены на создание и развитие правовой, инфраструктурной и информационной базы для привлечения инвестиций, а также разработки механизмов защиты инвесторов и преодоления административных барьеров.

- Правительство Астраханской области гарантирует потенциальным инвесторам создание условий для успешного ведения бизнеса, обеспечение льготных условий и гарантий для желающих инвестировать и развивать бизнес на территории области.

Наибольшим инвестиционным потенциалом обладают следующие отрасли экономики области: нефтедобыча и газодобыча, транспортный комплекс, судостроение и судоремонт, рыбохозяйственный комплекс, туризм, агропромышленный комплекс, развитие жилищного строительства и производства строительных материалов.

Для повышения инвестиционной привлекательности региона Правительство Астраханской области использует различные механизмы стимулирования инвестиционного процесса, сочетая административные (совершенствование инвестиционного законодательства, экспертиза и мониторинг реализации инвестиционных проектов), экономические (государственная поддержка приоритетных проектов в виде налоговых льгот, бюджетных гарантий, субсидий, механизмов начисления амортизации и использования амортизационных отчислений) и институциональные, суть которых заключается в создании и поддержке ряда институтов, необходимых для деятельности субъектов региональной инвестиционной системы и реализации инвестиционной стратегии региона.

Рассмотрим механизмы повышения инвестиционной привлекательности Астраханской области более подробно:

1. Создание подготовленной инфраструктуры для инвестиций.

С целью создания условий для развития промышленного производства и сельского хозяйства, в том числе производства новых видов продукции, внедрения наиболее прогрессивных технологий и производств в Астраханской области создаются территории комплексного развития (ТКР) с подготовленной инфраструктурой для инвестиций.

В соответствии с Постановлением Правительства Астраханской области от 31.03.2010 № 147-П «О порядке создания территорий комплексного развития Астраханской области» муниципальными образованиями формируются обособленные участки, в границах которых за счет средств бюджетов разных уровней проводятся землеустроительные работы, постановка сформированного земельного участка на государственный кадастровый учет, регистрация прав на земельный участок, подведение к земельному участку энергетической, инженерной, транспортной и телекоммуникационной инфраструктуры.

В настоящее время в Астраханской области уже сформированы две территории комплексного развития. Это «Индустриально-торговый парк «Заболдинский» (г. Астрахань, Ленинский район) и «Алча» (п. Алча, МО «Юбилейнинский сельсовет», Красноярский район Астраханской области). Инициаторами создания ТКР выступают органы местного самоуправления Астраханской области.

2. Формирование финансовых механизмов привлечения и поддержки инвестиций.

Правительство Астраханской области активно работает с российскими и международными институтами развития, инвестиционными и венчурными фондами, банками, иностранными государственными инвестиционными агентствами, специализированными финансовыми учреждениями и организациями в плане продвижения инвестиционных проектов.

Заключены соглашения о сотрудничестве с Государственными корпорациями «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» и «Роснано», ОАО «Российская венчурная компания, некоммерческим партнерством «Национальное содружество бизнес-ангелов России».

В настоящее время с участием Внешэкономбанка на территории Астраханской области реализуется проект «Строительство ПГУ-ТЭЦ, установленной электрической мощностью 44 МВт и тепловой мощностью 26 Гкал/ч» (г. Знаменск, Астраханская область, заемщик — ЗАО «ГК-4»), направленный на развитие энергетической инфраструктуры. Общая стоимость проекта составляет 2,8 млрд. руб., объем участия Внешэкономбанка — 2,1 млрд. руб.

В мае 2011 года в ГК «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» в рамках Соглашения о сотрудничестве, подписанного между Внешэкономбанком и Астраханской областью в сентябре 2009 года, состоялась презентация пяти инвестиционных проектов, предлагаемых к реализации на территории области при возможном участии Банка:

- «Расширение системы современного обращения с отходами на территории Астраханской области» (1,3 млрд. руб.);
- «Создание Астраханского туристического кластера на Городском острове» (8,2 млрд. руб.);
- «Выращивание и переработка томатов» (2,5 млрд. руб.);
- «Строительство современного тепличного комплекса площадью 215 га для круглогодичного выращивания томатов» (12,0 млрд. руб.);
- «Создание рыбоводного комплекса по выращиванию осетровых пород рыб и производству черной икры на территории Астраханской области» (2,9 млрд. руб.).

Общая стоимость представленных проектов составляет 28,8 млрд. рублей, возможное участие Внешэкономбанка — 21,1 млрд. рублей. Проекты направлены на развитие инфраструктуры туризма, жилищно-коммунального хозяйства и агропромышленного комплекса.

В результате реализации инвестиционных проектов поступления в бюджеты всех уровней составят более 4,4 млрд. рублей, планируется создание более 5 тысяч рабочих мест.

3. Создание благоприятной для инвестиций административной среды.

В Астраханской области в качестве координирующего, межведомственного органа в области инвестиций создан Инвестиционный совет при Правительстве Астраханской области под председательством Вице-губернатора — председателя Правительства Астраханской области. Совет создан в целях улучшения инвестиционного климата и взаимодействия с инвесторами, состав формируется из руководителей профильных органов исполнительной власти Астраханской области.

В качестве стратегического партнёра Правительства в области привлечения инвестиций и работе с инвесторами определено некоммерческое партнёрство «Каспийское инвестиционное агентство», основными функциями которого являются: формирование в России и за рубежом положительного имиджа и привлекательности Астраханской области; регулярный поиск и привлечение инвесторов; разработка перспективных направлений инвестиций; создание проектных команд по поддержке конкретных инвестиционных проектов; выработка предложений по улучшению инвестиционного климата.

Основной упор со стороны Правительства Астраханской области делается на совершенствовании регионального инвестиционного законодательства.

Принят новый Закон Астраханской области от 13.04.2011 № 17/2011-ОЗ «О государственной поддержке инвестиционной деятельности в Астраханской области», позволяющий Правительству Астраханской области использовать новые механизмы стимулирования инвестиционной деятельности, в числе которых налоговые льготы, предоставление бюджетных инвестиций, субсидий из бюджета региона, государственных гарантий, а также предоставление имущества Астраханской области в качестве обеспечения исполнения кредитных обязательств инвесторов при реализации значимых проектов на территории региона.

В настоящее время Агентство по управлению государственным имуществом Астраханской области определяет перечень объектов областной собственности, которые будут включены в состав залогового фонда Астраханской области, а также определяет порядок передачи этих объектов в залог исполнения кредитных обязательств субъектов инвестиционной деятельности, не располагающих имуществом, имущественными правами, позволяющими обеспечить исполнение их обязательств в полном объеме.

Кроме того, новая редакция закона предусматривает информационную поддержку инвестиционной деятельности на территории Астраханской области, а также осуществление качественного мониторинга инвестиционных проектов с закреплением персональной ответственности за их реализацию за руководителями исполнительных органов государственной власти и органов местного самоуправления.

4. Налоговое стимулирование инвестиций.

В соответствии с Законом Астраханской области «О государственной поддержке инвестиционной деятельности в Астраханской области» инвестиционным проектам, получившим в соответствии с решением Правительства Астраханской области статус «инвестиционный проект, одобренный Правительством Астраханской области» и «особо важный инвестиционный проект», предоставляются в соответствии с региональным законодательством льготы по налогу на прибыль и налогу на имущество.

Инвестиционные проекты со статусом «инвестиционный проект, реализуемый на территории комплексного развития» обеспечиваются транспортной и (или) инженерной инфраструктурой для реализации указанного инвестиционного проекта на соответствующей территории комплексного развития.

В постоянном режиме ведется работа по изучению опыта других регионов, международной практики, привлекаются российские и международные эксперты.

В ходе проведенного исследования мы можем сделать вывод, что инвестиционное законодательство в регионе не законсервировано, внедряются новые механизмы поддержки, нормативная правовая база Астраханской области для привлечения инвестиций постоянно совершенствуется в целях адаптации к реальным условиям и является на сегодняшний день одной из самых лояльных на территории Российской Федерации.

В настоящее время разрабатываются новые инструменты, которые позволят раскрутить «инвестиционный маховик», реализовав при этом большее число инвестиционных проектов.

По нашему мнению, период выдачи государственных гарантий за счет средств областного бюджета при получении кредитов должен отходить на задний план. Более перспективным направлением считаем активное использование областного имущества в качестве залога под конкретные инвестиционные проекты, при одновременном включении механизмов страхования. Это не означает, что любой проект сможет воспользоваться данной гарантией, должны быть определены стратегические ориентиры и проводиться точечная работа с инвесторами.

Таким образом, совместная работа Правительства региона, муниципалитетов, банковских и страховых структур над данным механизмом позволит в большей мере активизировать инвестиционный процесс и тем самым повысить инвестиционную привлекательность региона.

Marokau Andrei, the Republican Unitary Enterprise
 "Production Association "Belorusneft", procurement and supply specialist

Мороков Андрей Сергеевич, Республиканское унитарное предприятие «Производственное объединение
 «Белоруснефть», специалист отдела обеспечения производства

Current issues of comparison of commercial offers during procurement procedures

Актуальные вопросы сравнения коммерческих предложений при проведении процедур закупок

Проведение организациями процедур закупок на конкурсной основе в большинстве случаев имеет стандартизированные этапы, одним из которых является этап сопоставления и оценки полученных коммерческих предложений.

В случае если отдельные коммерческие предложения представлены с учетом включения в стоимость товара транспортных расходов по доставке данного товара непосредственно покупателю, а отдельные коммерческие предложения представлены на условиях самовывоза и покупателю необходимо будет понести расходы по доставке товара со склада поставщика, то непосредственное сравнение цен коммерческих предложений в данном случае не является корректным.

Корректное сравнение цен возможно при расчете понесенных покупателем транспортных расходов и добавлением данных расходов к цене товара. В случае если закупаются несколько товарных позиций, то данные расходы распределяются между всеми позициями одним из возможных способов.

Соблюдение данного принципа в некоторых ситуациях представляет собой довольно сложную задачу.

Наиболее остро стоит вопрос распределения понесенных покупателем транспортных расходов по доставке товара за свой счет на условиях самовывоза со склада поставщика и добавлением данных расходов к цене товара в случае, если закупается не одна товарная позиция. При этом структура распределения данных транспортных расходов по товарным позициям может быть различна.

Рассмотрим следующий пример.

Имеется пять закупаемых товарных позиций и предлагаемые поставщиком цены на условиях самовывоза со склада поставщика. При этом для демонстрации существующих зависимостей цена товара по каждой позиции взята с увеличением на один порядок по сравнению с ценой товара предыдущей позиции.

Также имеется рассчитанная стоимость понесенных покупателем транспортных расходов по доставке данного товара за свой счет. При этом данные расходы постоянны при любом количестве отгружаемого товара, т. е. количество позиций, которое необходимо будет доставить (одну позицию или все пять позиций в зависимости от результатов процедуры закупки) не является значимым.

Представим исходные данные в следующей таблице.

Таблица № 1

№	Наименование	Кол-во, шт.	Цена на условиях самовывоза, руб.
1	Товар № 1	1	1
2	Товар № 2	2	10
3	Товар № 3	3	100
4	Товар № 4	4	1 000
5	Товар № 5	5	10 000
Транспортные расходы, руб.			100

Необходимо распределить имеющиеся транспортные расходы и привести предлагаемые цены к условиям включения транспортных расходов в стоимость товара.

Рассмотрим возможные варианты распределения.

1. Удельное распределение в расчете на единицу позиций

Отнесение транспортных расходов на стоимость закупаемых товаров может быть осуществлено путем удельного распределения данных расходов в расчете на единицу закупаемых товарных позиций.

Рассмотрим механизм формирования цен товара с добавлением удельных транспортных расходов на вышеприведенном примере.

Стоимость транспортных затрат, которые в данном примере составляют 100 руб., делим на общее число товарных позиций, которое в данном примере составляет 5, и получаем добавочные позиционные транспортные расходы для каждой товарной позиции, которые составят 20 руб.

Далее данные расходы, которые являются общими для всего количества товаров, закупаемых по данной позиции, делим на закупаемое по данной позиции количество товара и получаем добавочные удельные транспортные расходы.

Данные добавочные удельные транспортные расходы добавляем к цене и получаем цену с учетом транспортных расходов.

Дополнительно можно оценить процентное увеличение цены относительно первоначальной цены на условиях самовывоза. Данные представлены в таблице № 2.

Таблица № 2

№	Наименование	Кол-во, шт.	Цена на условиях самовывоза, руб.	Добавочные позиционные транспортные расходы, руб.	Добавочные удельные транспортные расходы, руб.	Цена с учетом транспортных расходов, руб.	Относительное увеличение цены, %
1	Товар № 1	1	1	100/5=20	20/1=20	1+20=21	2 000
2	Товар № 2	2	10	100/5=20	20/2=10	10+10=20	100
3	Товар № 3	3	100	100/5=20	20/3=6,67	100+6,67=106,67	6,67
4	Товар № 4	4	1 000	100/5=20	20/4=5	1 000+5=1 005	0,5
5	Товар № 5	5	10 000	100/5=20	20/5=4	10 000+4=10 004	0,04

Подтверждением правильности приведенного расчета является разница между итоговой стоимостью всех товаров с учетом количества, рассчитанных по ценам с учетом транспортных расходов, и итоговой стоимостью всех товаров с учетом количества, рассчитанных по первоначальным ценам на условиях самовывоза. Данная разница должна равняться имеющимся транспортным расходам, т.е. 100 руб.

Итоговая стоимость всех товаров, рассчитанных по первоначальным ценам: $1*1 + 2*10 + 3*100 + 4*1000 + 5*10000 = 54\,321$ руб.

Итоговая стоимость всех товаров, рассчитанных по ценам с учетом транспортных расходов: $1*21 + 2*20 + 3*106,67 + 4*1005 + 5*10004 = 54\,421$ руб.

Таким образом, разница этих двух величин, равная 100 руб., подтверждает правильность расчетов.

Как видно, данный метод дает значительное увеличение цены в случаях, когда транспортные расходы сопоставимы или больше цены на условии самовывоза. При этом данный метод возможен к использованию в случае закупки товаров с ценами одного порядка и значительно меньшими транспортными расходами.

2. Удельное распределение в расчете на единицу количества товара

Отнесение транспортных расходов на стоимость закупаемых товаров может быть осуществлено путем удельного распределения данных расходов в расчете на единицу количества закупаемого товара.

Рассмотрим механизм формирования цен товара с добавлением удельных транспортных расходов на том же примере.

Стоимость транспортных затрат, которые составляют 100 руб., делим на общее количество закупаемого товара, которое в данном примере составляет $1+2+3+4+5=15$ шт., и получаем добавочные удельные транспортные расходы для каждой единицы товара.

Данные добавочные удельные транспортные расходы добавляем к цене и получаем цену с учетом транспортных расходов.

Дополнительно также можно оценить процентное увеличение цены относительно первоначальной цены на условиях самовывоза. Данные представлены в таблице № 3.

Таблица № 3

№	Наименование	Кол-во, шт.	Цена на условии самовывоза, руб.	Добавочные удельные транспортные расходы, руб.	Цена с учетом транспортных расходов, руб.	Относительное увеличение цены, %
1	Товар № 1	1	1	$100/15=6,67$	$1+6,67=7,67$	667
2	Товар № 2	2	10	$100/15=6,67$	$10+6,67=16,67$	66,7
3	Товар № 3	3	100	$100/15=6,67$	$100+6,67=106,67$	6,67
4	Товар № 4	4	1 000	$100/15=6,67$	$1\,000+6,67=1006,67$	0,667
5	Товар № 5	5	10 000	$100/15=6,67$	$10\,000+6,67=10006,67$	0,0667

Итоговая стоимость всех товаров, рассчитанных по ценам с учетом транспортных расходов: $1*7,67 + 2*16,67 + 3*106,67 + 4*1006,67 + 5*10006,67 = 54\,421$ руб.

Данный метод дает немногим меньшее увеличение цен в тех же случаях, что и предыдущий метод. Таким образом, данный метод возможен к использованию также в тех же случаях, что и предыдущий: закупка товаров с ценами одного порядка и значительно меньшими транспортными расходами.

3. Удельное распределение в расчете на единицу стоимости товара

Отнесение транспортных расходов на стоимость закупаемых товаров может быть осуществлено путем удельного распределения данных расходов в расчете на единицу стоимости товара.

Рассмотрим механизм формирования цен товара с добавлением удельных транспортных расходов на нашем примере.

Стоимость транспортных затрат, которые в данном примере составляют 100 руб., делим на общую сумму цен товара по каждой позиции без учета количества, которое в данном примере составляет $1 + 10 + 100 + 1\,000 + 10\,000 = 11\,111$ руб., и получаем добавочные позиционные транспортные расходы на 1 рубль цены товара, которые составят 0,009 руб.

Далее данные расходы, которые приходятся на 1 руб. цены товара, умножаем на первоначальную цену на условии самовывоза и делим на количество товара по данной позиции. Таким образом, получаем добавочные удельные транспортные расходы.

Данные добавочные удельные транспортные расходы добавляем к цене и получаем цену с учетом транспортных расходов.

Дополнительно оцениваем процентное увеличение цены относительно первоначальной цены на условиях самовывоза. Данные представлены в таблице № 4.

Таблица № 4

№	Наим.	Кол-во, шт.	Цена на условии самовывоза, руб.	Добавочные позиционные транспортные расходы, руб.	Добавочные удельные транспортные расходы, руб.	Цена с учетом транспортных расходов, руб.	Относит. увеличение цены, %
1	Товар № 1	1	1	$100/11\,111=0,009$	$0,009*1/1=0,009$	$1+0,009=1,009$	0,9
2	Товар № 2	2	10	$100/11\,111=0,009$	$0,009*10/2=0,045$	$10+0,045=10,045$	0,45
3	Товар № 3	3	100	$100/11\,111=0,009$	$0,009*100/3=0,3$	$100+0,3=100,3$	0,3
4	Товар № 4	4	1 000	$100/11\,111=0,009$	$0,009*1000/4=2,25$	$1\,000+2,25=1002,25$	0,225
5	Товар № 5	5	10 000	$100/11\,111=0,009$	$0,009*10000/5=18$	$10\,000+18=10018$	0,18

Итоговая стоимость всех товаров, рассчитанных по ценам с учетом транспортных расходов: $1*1,009 + 2*10,045 + 3*100,3 + 4*1002,25 + 5*10018 = 54\,421$ руб.

Данный метод распределяет транспортные расходы с наиболее равномерным увеличением цены, что дает возможность его применения в закупках товаров с любым разбросом цен.

Таким образом, в результате применения любого из данных методов транспортные расходы распределяются между всеми товарными позициями и в дальнейшем именно скорректированные цены используются в сравнении и выборе наилучшего предложения.

При этом после выбора наилучшего предложения в большинстве случаев определенному поставщику присуждается лишь часть закупаемых товарных позиций, что приводит к возникновению погрешности расчета, т. к. транспортные расходы в полном объеме первоначально распределялись между всеми товарными позициями и присужденные позиции не учитывают в полном объеме транспортные расходы.

Выходом из ситуации может послужить следующая итерация распределения транспортных расходов, при которой транспортные расходы будут распределены между товарными позициями, которые были присуждены поставщику при первом сравнении цен. Однако, это может привести к иному распределению присуждаемых позиций, что в свою очередь может потребовать дополнительные итерации и т. д.

4. Специализированное программное обеспечение

Последним шагом к абсолютной точности нахождения наиболее выгодного присуждения товарных позиций различным поставщикам является разработка специализированного программного обеспечения.

Данное ПО будет работать по алгоритму, который обеспечит перебор всех возможных вариантов присуждения закупаемых товарных позиций различным поставщикам.

При этом критерием выгодности отдельного варианта выбора присуждаемых позиций будет служить итоговая сумма затраченных денежных средств.

Рассмотрим наглядный пример (см. таблицу № 5).

Таблица № 5

№	Наименование	Кол-во, шт.	Цена поставщика А, руб.	Цена поставщика Б, руб.
1	Товар № 1	k1	a11	a12
2	Товар № 2	k2	a21	a22
3	Товар № 3	k3	a31	a32
Транспортные расходы			b1	b2

Рассмотрим все возможные варианты сочетаний присуждения позиций и найдем итоговую сумму денежных средств, которую необходимо потратить для закупки всех товаров с учетом количества. Данные представлены в таблице № 6.

Таблица № 6

№	Возможные варианты сочетаний присуждения позиций	Сумма договора с поставщиком А, руб.	Сумма договора с поставщиком Б, руб.
1	a11, a21, a31;	$k1 \cdot a11 + k2 \cdot a21 + k3 \cdot a31 + b1$	0
2	a11, a21, a32;	$k1 \cdot a11 + k2 \cdot a21 + b1$	$k3 \cdot a32 + b2$
3	a11, a22, a31;	$k1 \cdot a11 + k3 \cdot a31 + b1$	$k2 \cdot a22 + b2$
4	a11, a22, a32;	$k1 \cdot a11 + b1$	$k2 \cdot a22 + k3 \cdot a32 + b2$
5	a12, a21, a31;	$k2 \cdot a21 + k3 \cdot a31 + b1$	$k1 \cdot a12 + b2$
6	a12, a21, a32;	$k2 \cdot a21 + b1$	$k1 \cdot a12 + k3 \cdot a32 + b2$
7	a12, a22, a31;	$k3 \cdot a31 + b1$	$k1 \cdot a12 + k2 \cdot a22 + b2$
8	a12, a22, a32.	0	$k1 \cdot a12 + k2 \cdot a22 + k3 \cdot a32 + b2$

Таким образом, перебор всех возможных вариантов присуждения закупаемых товарных позиций различным поставщикам с нахождением итоговой суммы денежных средств, которые нужно потратить на приобретение данного варианта сочетания присуждаемых позиций, для ПЭВМ, которая производит миллионы вычислений в секунду, является простой задачей.

Рассмотрим возможный вариант интерфейса данного программного обеспечения.

Первоначально программное обеспечение предлагает пользователю ввести данные об общем наименовании продукции, количестве поставщиков и товарных позиций, а также опционально добавить возможность показывать начальные цены (для процедур закупок, которые предусматривают предоставление первоначальных цен, а также этап снижения цен, при котором предоставляются окончательные цены), возможность сохранять введенные данные в файл проекта и возможность экспортировать результаты в MS Excel.

Рисунок № 1. Окно ввода первоначальных данных

После введения первоначальных данных на их основе формируется сравнительная таблица, в которую вводятся попозиционные наименования закупаемой продукции, количество, цены и рассчитанные транспортные расходы. Также при необходимости можно дополнительно ввести данные по условиям оплаты и поставки, срокам гарантии, а также любые дополнительные сведения в примечании.

Сравнение коммерческих предложений

Введите наименование продукции:

Введите количество поставщиков: ☐ Добавить начальные цены ☐ Сохранить данные в файле проекта

Введите количество позиций: ☐ Добавить информацию о статусе ☐ Экспорт результатов в MS Excel

Сравнительная таблица технико-коммерческих предложений по закупке лабораторного оборудования

Наименование	Кол-во	ООО "Поставщик А"		ООО "Поставщик Б"	
		Нач. цена	Кон. цена	Нач. цена	Кон. цена
1. Товар № 1	1	102	101	110	109
2. Товар № 2	2	120	119	105	104
3. Товар № 3	3	104	103	117	116
4. Товар № 4	4	123	122	106	105
5. Товар № 5	5	105	104	116	115
Транспортные расходы		100		100	
☒ Условия оплаты		По факту поставки		По факту поставки	
☒ Условия поставки		ФСА Пункт № 1		ФСА Пункт № 2	
☒ Срок поставки		30 дней		30 дней	
☒ Срок гарантии		12 мес.		12 мес.	
☐ Примечание					

Рисунок № 2. Окно ввода коммерческих данных

После введения подробных данных коммерческих предложений производится расчет, результатом которого являются выделенные позиции, для которых затраты денежных средств по поставке всех товарных позиций минимальны, и итоговые суммы договоров для каждого поставщика.

Сравнение коммерческих предложений

Введите наименование продукции:

Введите количество поставщиков: ☐ Добавить начальные цены ☐ Сохранить данные в файле проекта

Введите количество позиций: ☐ Добавить информацию о статусе ☐ Экспорт результатов в MS Excel

Сравнительная таблица технико-коммерческих предложений по закупке лабораторного оборудования

Наименование	Кол-во	ООО "Поставщик А"		ООО "Поставщик Б"	
		Нач. цена	Кон. цена	Нач. цена	Кон. цена
1. Товар № 1	1	102	101	110	109
2. Товар № 2	2	120	119	105	104
3. Товар № 3	3	104	103	117	116
4. Товар № 4	4	123	122	106	105
5. Товар № 5	5	105	104	116	115
Итоговая сумма договора		1656		0	
Транспортные расходы		100		100	
Условия оплаты		По факту поставки		По факту поставки	
Условия поставки		ФСА Пункт № 1		ФСА Пункт № 2	
Срок поставки		30 дней		30 дней	
Срок гарантии		12 мес.		12 мес.	

Рисунок № 3. Окно с результатами

В примере, показанном на рисунках, цены подобраны таким образом, чтобы показать, что даже явное видимое решение не всегда будет самым эффективным.

Так, по товарным позициям № 2 и № 4 цена второго поставщика является значительно меньшей, что может привести к присуждению данных позиций именно данному поставщику.

Более того, для первой итерации все три метода распределили транспортные расходы таким образом, что при дальнейшем сравнении позиции № 2 и № 4 присуждаются второму поставщику.

Однако, расчет затрат денежных средств при таком варианте присуждения показывает большую итоговую сумму денежных средств, которую необходимо затратить для покупки и доставки всех товарных позиций.

Данный эффект возникает за счет того, что нам необходимо понести дополнительные затраты в виде транспортных расходов, равных 100 руб., которые обеспечат доставку продукции со склада второго поставщика.

Таким образом, данный материал показывает возможности использования современных ресурсов вычислительной техники, которые могут моментально обеспечить самый эффективный результат.

*Orlyansky Evgeny Anatolyevich, Omsk Institute (Branch) of Russian State Trade and Economic University,
Professor, Department of Economics and Accounting*

*Орлянский Евгений Анатольевич, Омский институт (филиал) Российского государственного
торгово-экономического университета, профессор кафедры экономики и бухгалтерского учета*

Business ethics as part of anti-crisis policy

Хозяйственная этика как элемент антикризисной политики

Циклические колебания являются одним из ярчайших признаков современной рыночной экономики. Более того, цикличность считается имманентно присущим рыночной экономике признаком. Проблема преодоления кризисных явлений в рыночной экономике является центральной проблемой и приоритетной целью государственной макроэкономической политики. Однако даже двухсотлетней истории глобальных мировых кризисов и почти семидесятилетней истории антикризисного регулирования оказалось недостаточно, чтобы найти способ обеспечения относительно бескризисного развития. Лучшее достижение макроэкономической теории и политики в этом плане — кейнсианская теоретическая модель стимулирования экономического роста в период кризиса перепроизводства, порожденного недостатком совокупного («эффективного», в терминологии Кейнса) спроса. На основе этого, в различных странах создавались практические модели антикризисной политики государства. Можно отметить еще и теоретическое обоснование рестрикционных моделей воздействия на хозяйственные процессы в период «перегрева экономики». Однако, ни одна теоретическая модель, предлагаемая представителями так называемого «мэйнстрима» (группы ведущих школ в западной экономической теории) не может объяснить исходную причину колебаний экономической активности и обеспечить превентивное реагирование на кризисы. Поэтому, государству лишь остается пассивно ожидать наступления очередного депрессионного колебания, чтобы попытаться смягчить его последствия. Одним из принципиальных моментов в этой ситуации является проблема фатальности действия этих факторов. Господствующим мнением является ныне мнение о неизбежности рецессионных и депрессионных колебаний ввиду хаотичности и непредсказуемости действия рыночных механизмов. Однако, параллельно, признается особая опасность экономических кризисов сегодня, в условиях высокого уровня истощенности ресурсов, обострения экологических и социальных проблем.

На самом деле, очевидно, что регулярные циклические кризисы порождаются нестабильностью совокупного спроса, ведущая роль которого в рыночной конъюнктуре была признана еще со времен утверждения кейнсианской теории. Увеличение совокупного спроса стимулирует рост совокупного предложения, которое инерционно возрастает даже после окончания спросового стимулирования. После этого наступает неизбежная ситуация перепроизводства и последующая рецессия.

Беспомощность «мэйнстрима» в объяснении происхождения кризисных явлений во многом объясняется искусственным ограничением методологического инструментария так называемым «экономизмом». По определению швейцарского экономиста и социолога Петера Ульриха «экономизмом» можно называть «веру экономической рациональности только в саму себя и ни во что другое»¹. Его коллега по швейцарской социологической школе Артур Рих полагал также, что «Для ... подхода, который принято называть «экономизмом», типична оценка всех явлений и форм общественной жизни исключительно (или в первую очередь) под углом зрения экономической рациональности и материальной продуктивности. Тем самым, экономика предстает системой *sui generis*, замкнутой в самой себе, подчиняющейся собственным «естественным» законам»². На практическом идейном уровне экономизм выливается в так называемый «экономический образ мышления», который лучше всего (и предельно откровенно) выразил американский экономист Пол Хейне. Он указывает, что «техника мышления» это «некая предпосылка о том, чем человек руководствуется в своем поведении». И далее называет эту предпосылку: «За удивительно редкими исключениями экономические теории строятся, опираясь на вполне определенную предпосылку, что индивидуумы предпринимают те действия, которые, по их мнению, принесут им наибольшую чистую пользу (*net advantage*)»³.

Очевидно, что такая установка заставляет производителей всеми силами стимулировать спрос, чтобы обеспечить себе рынок сбыта. На это работает так называемый поддерживающий и стимулирующий маркетинг, агрессивная реклама, кредитная экспансия и т. п. В обществе поддерживается идеология безудержного потребления. Именно это делает колебания совокупного спроса непредсказуемыми. Т. е. неизвестно, когда повышательная волна конъюнктуры будет подавлена склонностью к сбережению и наступит перепроизводство и рецессия. Особая опасность этой ситуации в том, что каждый раз раскручивание спросовых стимуляторов (в том числе и за счет той же кредитной экспансии) приводит к расширяющимся инвестиционным потокам, вовлечению в процесс все большего числа ресурсов, росту доходов и росту потребительских стандартов. Поэтому, каждая новая рецессия влечет за собой все большие экономические и социально-политические потрясения (плюс еще и обострение экологических проблем).

Выходом из этого положения может стать отказ от ограничения методологического инструментария «экономизмом». При господстве «экономизма» хозяйственные процессы будут неизбежно нести в себе большой элемент нестабильности. Для преодоления этого необходимо признать возможность влияния на экономические процессы неэкономических факторов. Такое признание означает, по сути, изменение хозяйственной этики, которую можно определить как комплекс неформальных этических норм и правил, определяющих развитие хозяйственной деятельности. В принципе, «экономизм», как таковой, тоже является своеобразной хозяйственной этикой. Другая же этика была свойственна традиционной рыночной системе, которая функционировала до начала позапрошлого столетия. Для традиционной хозяйственной этики характерна подчиненность экономики неэкономическим духовным нормам, господствовавшим в обществе. Известный немецкий социолог и экономист Вернер Зомбарт описывал это следующим об-

¹ Ульрих П. Критика экономизма. М.: Вузовская книга, 2004. С. 18.

² Рих А. Хозяйственная этика. М. «Посев». 1996. С. 23.

³ Хейне П. Экономический образ мышления. М. «Новости». 1991. С. 23.

разом: «Что это означает: дух в хозяйственной жизни? Я употребляю это словосочетание в том простом смысле, согласно которому оно обозначает все вообще психическое, т. е. духовное, проявляющееся в области хозяйственной жизни... Если говорить образно, то можно относиться к хозяйственной жизни как к организму и утверждать о нем, что он состоит из тела и души. Хозяйственное тело образуют те внешние формы, в которых функционирует хозяйственная жизнь: хозяйственные и технические формы, многообразные организации, в среде которых и с помощью которых осуществляется хозяйственная деятельность... Хозяйственный дух — это совокупность душевных свойств и функций, сопровождающих хозяйственную деятельность. Это все проявления интеллекта, все черты характера, открывающиеся в хозяйственных стремлениях, но это также и все задачи, все суждения о ценности, которыми определяется и управляется поведение хозяйствующего человека»¹. Если таковым «хозяйственным духом» будет являться, например, религиозная (христианская) идеология, то мы имеем потенциально стабильную хозяйственную систему, каковой и была традиционная рыночная экономика. Эта экономика вполне может быть отнесена к разряду рыночных, поскольку имела такие атрибуты как обмен ресурсами, благами и доходами, принцип самовозрастания ценности (прибыль), частная собственность и т. п. Тем не менее, ее не пронизывала идеология «экономизма». Максимизация материального обогащения не могло стать главным стимулом хозяйственной деятельности. Таким стимулом была «идея пропитания» (по терминологии Вернера Зомбарта). Т. е., главное предназначение экономики было обеспечение материального аспекта функционирования социума (хозяйственная деятельность ради индивидуального обогащения объявлялась иррациональной со времен знаменитой дихотомии Аристотеля «экономика-хрематистика»). Не было безоглядной веры в автономную саморегуляцию рынка, вследствие чего, имело место значительная государственная регламентация производственных и торговых отношений. Существовала градация видов экономической деятельности на главные и второстепенные, или, если угодно, уважаемые и не очень с точки зрения общественного сознания. Так, по мнению Фердинанда Тенниса, к первым относили производство, ко вторым — торговлю². Некоторые виды хозяйственной деятельности относились к категории принципиально отрицаемых. В этом ряду наиболее известно запрещение взимания процента. На примере этого момента, очень хорошо видно доминирование этического фактора в традиционной рыночной экономике. Более того, явно виден источник этого этического фактора — религиозная догматика (отрицательное отношение к процентным операциям присутствует уже в Новом Завете и имеет продолжение в теологических трудах представителей всех христианских конфессий). А ведь именно кредитно-процентная экспансия, не имеющая какого-либо этического или административного ограничения, порождает разбухание спросовых стимуляторов и растущая конъюнктура развивается по принципу «мыльного пузыря», который неизбежно лопнет и погрузит мировую экономику в пучину очередной рецессии. Ну и, наконец, хозяйственная этика традиционной рыночной экономики содержит стабильные потребительские стандарты, что исключает саму возможность резких колебаний потребительских расходов, которые являлись основой совокупного спроса. В такой системе ценности невозможен пропагандируемый масс-медиа культ потребления, поддерживающий и стимулирующий маркетинг, агрессивная реклама и т. п.

Таким образом, выявление этической подоплеки циклических кризисов выводит и на инструментарий их нейтрализации. Причем, нейтрализации именно превентивной, а не догоняющей. Несомненно, речь идет о необходимости постепенного восстановления хозяйственной этики, соответствующей ментальным установкам европейских этносов (т. е., христианской этики). Необходимо внедрение в общественное и индивидуальное сознание ощущения примата духовных ценностей над интересами обогащения и потребления. Совершенно ясно, что это не может обойтись без процессов десекуляризации. Естественно, этот процесс не может не занять длительного временного периода. На протяжении этого периода роль амортизатора рыночной стихии могло бы заменять государственное регулирование. Имеется ввиду административное таргетирование тех показателей, от которых зависит объемы элементов рыночной конъюнктуры. Речь идет в первую очередь о показателях дохода (прибыль, дивиденд, рента, процент и т. п.). Тогда масштабы расширения конъюнктуры будут более или менее предсказуемы и мировая экономика более не встретится с глобальными провалами типа современного кризиса или Великой депрессии 30-х годов.

Список литературы:

1. Зомбарт В. Буржуа. Евреи и хозяйственная жизнь. — М. — «АЙРИС ПРЕСС». — 2004.
2. Рих А. Хозяйственная этика. — М. — «Посев». — 1996.
3. Теннис Ф. Общение и общество//Зомбарт В. Социология. — М. — «Едиториал УРСС». — 2003.
4. Ульрих П. Критика экономизма. — М. — «Вузовская книга» — 2004.
5. Хейне П. Экономический образ мышления. — М. — «Новости». — 1991.

*Osmonova Ainur Anvarovna, Kyrgyz-Russian Slavic University,
Associate Professor of Accounting, Analysis and Auditing*

*Осмонова Айнура Анваровна, Кыргызско-Российский Славянский университет,
доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита*

Cluster approach in the development of the agrarian economy of the Kyrgyz Republic

Кластерный подход в развитии аграрной экономики Кыргызской Республики

В условиях рыночной экономики повышение эффективности аграрного производства прежде всего связано с выбором конкурентоспособной модели аграрной экономики, способствующей максимально использовать имеющийся потенциал.

Развитие агропромышленной интеграции является одним из направлений повышения экономической эффективности производства. В настоящее время многие сельскохозяйственные предприятия испытывают трудности со сбытом сельскохозяйственной продукции. Ее переработка в местах производства была бы экономически выгодной, так как позволяет рационально использовать всю произведенную продукцию и вовлечь ее в товарооборот. С целью более полного использования мощностей как крупных, так и небольших перерабатывающих предприятий необходимо развивать кооперацию и интеграцию сельскохозяйственных товаро-

¹ Зомбарт В. Буржуа. Евреи и хозяйственная жизнь. М. «АЙРИС ПРЕСС». 2004. С. 8–9.

² Теннис Ф. Общение и общество//Зомбарт В. Социология. М. «Едиториал УРСС». 2003. С. 61–62.

производителей и переработчиков сырья путем создания интегрированных структур: агрофирм, ассоциаций, агропромышленных объединений, холдинговых структур, финансово-промышленных групп.

Одним из альтернативных направлений дальнейшего развития аграрной экономики Кыргызской Республики является ее кластеризация. Развитие кластерных систем является новым подходом к формированию инновационной аграрной экономики. Кластеризация систем экономики стремительно набирает популярность за рубежом и требует внимания наших экономистов.

В Кыргызской Республике пока слабо известны и, вследствие этого, не находят применения наиболее действенные инструменты активации и развития кластеров.

Большинство ученых отмечают, что все кластеры в той или иной степени способствуют ускорению инновационного процесса, а некоторые из них специализируются на выполнении данной задачи. Это обусловлено тем, что кластерный подход усиливает стремление предприятий к интеграции и нововведениям.

Мировой опыт последних десятилетий показывает, что кластеры могут функционировать в самых разных сегментах экономики. Главной особенностью таких образований является так называемый «синергетический эффект», вследствие которого возрастает производительность и эффективность как в самом кластере, так и в смежных секторах экономики.

Территории с эффективно функционирующими кластерами имеют более высокие результаты развития, а кластеризация, по мнению многих ученых, является одним из наиболее перспективных направлений их экономического развития, которая позволяет наиболее полно использовать свои уникальные преимущества и возможности перед другими регионами.

Кластеры аграрного производства объединяют сельскохозяйственные предприятия и предприятия пищевой и перерабатывающей промышленности, включая: производство продуктов питания (мясо-молочное, масложировое, мукомольно-крупяное производство, производство хлебобулочных изделий, рыбная промышленность); пищевкусовые производства (кондитерское производство, производство пива и безалкогольных напитков, табачное производство); алкогольную промышленность (спиртовая и ликероводочная продукция)¹.

Основой концептуального подхода в стратегии модернизации аграрной экономики Кыргызской Республики должен стать учет факторов, которые отражают общий потенциал развития региона, его сырьевую базу, климатические условия, влияющие на возможность производства сельскохозяйственной продукции, доступность рынков сбыта с учетом специфики производства агрокластеров и другие факторы.

Методика формирования аграрного кластера в Кыргызской Республике должна включать: методы изучения особенностей сырьевой базы потенциальных производств и выбора конкурентоспособной продукции; способы размещения предприятий, производящих сельскохозяйственную продукцию; систему критериев, определяющих приоритетность включения предприятий в систему аграрного кластера.

Составной частью концепции являются **цели** создания агрокластеров и задачи развития агрокластеров. К ним относятся получение новых видов конкурентоспособной продукции, на принципиально новой основе решение социально — экономических задач по обеспечению благосостояния и высокого жизненного уровня населения Кыргызской Республики, высоких темпов экономического роста и модернизации экономики за счет формирования конкурентных преимуществ страны.

Основными **задачами** стратегии развития аграрной экономики методом кластеризации являются:

1) создание условий для развития агрокластеров, выявление участников агрокластера, разработка стратегии развития кластера, обеспечивающей конкурентоспособность выпускаемой продукции в рамках цепочки производства добавленной стоимости, а также обеспечивающей наращивание конкурентных преимуществ участников агрокластера;

2) обеспечение эффективной государственной поддержки, направленной на повышение конкурентоспособности участников агрокластера:

- поддержки развития малого и среднего предпринимательства;
- инновационной и технологической политики; образовательной политики; привлечения инвестиций;
- развития экспорта; развития транспортной и энергетической инфраструктуры;
- развития отраслей экономики.

3) обеспечение эффективной методической, информационно-консультационной и образовательной поддержки реализации кластерной политики на региональном и отраслевом уровне;

4) обеспечение координации деятельности органов исполнительной власти областей и органов местного самоуправления, объединений предпринимателей по реализации кластерной политики.

Основным методологическим подходом государственной политики является новое экономическое районирование, то есть определение приоритетных отраслей областей и районов. Современный агрокластер должен иметь специфические особенности, связанные со значимостью производимой продукции в регионе.

В основе создания агрокластера должны лежать принципы, определяющие его структуру, систему взаимного сотрудничества членов кластера и формирующие условия его эффективного развития в будущем. Принципы создания агрокластеров в Кыргызской Республике представлены в таблице 1.

Таблица 1

Основные принципы создания агрокластера²

№ п/п	Принципы	Характеристика принципа
1	2	3
1.	Ориентация на местные сырьевые ресурсы региона	Агрокластер формируется на базе или вокруг сельскохозяйственных предприятий или перерабатывающего предприятия
2.	Создание цепи перерабатывающих производств	Данный подход позволяет снизить издержки производства и в комплексе осваивать сырьевые ресурсы.
3.	Кластерный подход в формировании сельскохозяйственных и перерабатывающих производств	Предполагается целенаправленное управление агрокластером в состав которого могут входить предприятия разных форм собственности и хозяйствования, включая малые и средние.
4.	Обеспечение преимуществ кластеризации аграрного и смежного с ним производств	Создание производственной, социальной, маркетинговой, рыночной инфраструктуры, определяющую экономическую заинтересованность членов агрокластера

¹ Самаруха В. И. Формирование кластеров сельском хозяйстве региона. <http://www.krskstate.ru/econom/socioeconomic/program/content/p11>.

² Построена автором.

1	2	3
5.	Создание ориентированных на новые технологии, инновационных производств	Следует выработать систему обязательных основных показателей для предприятий агрокластера, с учетом инновационности новых технологий.
6.	Создание связей с другими отраслями	Взаимосвязь должна включать предприятия сельского хозяйства, перерабатывающей промышленности, машиностроения, химической отрасли, ветеринарной службы, строительства и др.
7.	Включение в программные мероприятия районного, областного и республиканского уровней	Создание системы реализации агрокластеров за счет включения в стратегии социально — экономического развития регионов.
8.	Создание единого органа управления	Создание на региональном уровне управляющей структуры, способной реализовать преимущества кластера.
9.	Развитие кадрового обеспечения агрокластера	Подготовка и переподготовка должна осуществляться по мере включения новых производств в систему кластерных структур

Предполагается, что кластеризация аграрной экономики приведет к тому, что:

во-первых, произойдет смещение перерабатывающей промышленности в те районы, где сосредоточены основные сырьевые базы и на их основе возникнут крупные территориально-производственные комплексы или кластеры;

во-вторых, произойдет рациональное разделение труда, преодоление несоответствия в размещении сырьевых и топливно-энергетических, трудовых ресурсов;

в-третьих, обеспечение стабилизации и оживление аграрной экономики за счет старых промышленных районов, где сосредоточены производственно-технический и интеллектуальный потенциал регионов;

в-четвертых, развитие новых «точек роста» в виде «Свободно-экономических, особо-экономических или специально-экономических зон» (СЭЗ).

В настоящее время в агропромышленном комплексе Кыргызстана элементы кластерного подхода наиболее развиты в сахарной, плодоовощной, зерновой, молочной и мясной отраслях.

В Кыргызстане каждый регион специализируется на выпуске определенных видов сельскохозяйственной продукции. Области республики сильно различаются по своим почвенно-климатическим и экономическим условиям.

В **Чуйской области республики** высоко развито земледелие. В условиях орошения возделываются: сахарная свекла для фабричных целей и на семена, зерновые колосовые и зернобобовые культуры, кукуруза на зерно и на силос, масличные культуры (подсолнечник, сафлор, рапс), многолетние травы (люцерна) на кормовые цели и на семена, овощные и бахчевые культуры, виноград, плодовые и другие сельскохозяйственные культуры¹.

В **Иссык-Кульской области** производятся зерновые колосовые, зернобобовые, картофель, овощи, сахарная свекла, мясо, молоко, яйца, шерсть, ягоды, фрукты. Кроме того — это туристическая зона.

В **Таласской области** развито земледелие, здесь возделываются зерно, картофель, овощи, в последние годы стали выращивать сахарную свеклу, масличные культуры и фасоль; развивается тонкорунное овцеводство, молочно-мясное скотоводство, табаководство, зерноводство.

В **Нарынской области** преимущественно развито животноводство.

Ошская область — специализируется на производстве хлопка-сырца, картофеля, табака, молока, яиц, зерновых и зернобобовых. Здесь выращивается большой объем овощей и фруктов.

Сельское хозяйство **Джалал-Абадской области** специализируется на выращивании технических культур (хлопка-сырца, табака), а также ранних сортов картофеля и овоще-бахчевых культур.

В **Баткенской области** сельское хозяйство области специализируется на производстве мяса, молока, яиц и шерсти, в земледелии — на выращивании фруктов, овощей, хлопка-сырца, табачного листа и других сельскохозяйственных культур².

В сложившихся условиях видится необходимым создание агрокластеров по двум направлениям:

- Для обеспечения продовольственной безопасности;
- Для обеспечения экспортного потенциала.

В обоих случаях необходимо развивать агрокластеры с учетом географических особенностей региона.

Предлагаемая примерная схема развития агрокластеров в Кыргызской Республике представлена в таблице 2.

Таблица 2

Схема развития агрокластеров в Кыргызской Республике с учетом географических особенностей³

Для обеспечения продовольственной безопасности		Для обеспечения экспортного потенциала	
Кластер	Регион	Кластер	Регион
Зерновой	Все области Кыргызстана	Молочный	Чуйская, Нарынская, Иссык-Кульская и Таласская области
Молочный	Чуйская, Нарынская, Иссык-Кульская и Таласская области	Плодоовощной	Все области Кыргызстана кроме Нарынской
Мясной	Все области Кыргызстана	Картофельный	Иссык-Кульская, Таласская области и западная часть Чуйской области;
Плодоовощной	Все области Кыргызстана кроме Нарынской	Зернобобовый	Таласская область

¹ Осмонова А. А. Инновационные подходы к повышению экономической эффективности аграрного производства Кыргызской Республики. - М.: Проблемы экономики, № 3, 2011 г., с. 35.

² Там же. с. 35.

³ Разработана автором.

Картофельный	Иссык-Кульская, Нарынская, Таласская, Чуйская области	Шерстяной	Все области Кыргызстана
Сахарный	Чуйская область	Хлопковый	Ошская и Джалал-Абадская области
Растительного масла	Все области Кыргызстана	Табачный	Все регионы Кыргызстана

В Кыргызской Республике создание агрокластеров требует взаимодействия и сотрудничества между крупными сельскохозяйственными кооперативами, крестьянскими и фермерскими хозяйствами, перерабатывающими предприятиями и малым бизнесом, властью, вузами, НИИ и т.п.. Применение кластерного подхода дает возможность достигать расширенного развития малого и среднего предпринимательства в сельском хозяйстве, повышает конкурентоспособность аграрного производства и сельскохозяйственной продукции. Однако, в настоящее время для многих мелких крестьянских фермерских хозяйств, небольших частных перерабатывающих предприятий, которые привыкли выживать за счет индивидуализма и предприимчивости, организация такого сотрудничества является непростым делом. Как ни важны мотивации к объединению в кластеры, для многих предприятий слишком тесное сотрудничество с конкурентами, поставщиками или клиентами может стать новым шокирующим явлением. Поэтому в наших современных условиях кластеризацию аграрной экономики следует, по нашему мнению, рассматривать как вариант альтернативного развития агропромышленного комплекса, а не обязательного.

В кластерных образованиях сотрудничество, требует более высокого уровня стратегического мышления руководителей предприятий. Кластер максимально должен учитывать рыночный механизм, он может быть эффективным только когда создается по инициативе снизу, когда сами предприятия для повышения своей конкурентоспособности приходят к необходимости объединения в кластер.

Список литературы:

1. Дж. Вэн Райзин. Классификация и кластер: Пер. с англ. М.: Мир, 1980. 388 с.
2. Осмонова А. А. Инновационные подходы к повышению экономической эффективности аграрного производства Кыргызской Республики.- М.: Проблемы экономики, № 3, 2011 г., с. 32–39.
3. Портер М. Конкуренция. Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2006. — 608 с.
4. Самаруха В. И. Формирование кластеров в сельском хозяйстве региона. <http://www.krskstate.ru/econom/socioeconomic/program/content/p11>

*Panayedova Galina Ivanovna North Caucasian federal university,
Doctor of Economics, Professor, Stavropol*

*Панаедова Галина Ивановна Северо-Кавказский федеральный университет,
д.э.н., профессор, г. Ставрополь*

Public administration by the market of oil and oil products in the conditions of economy globalization

Государственное управление рынком нефти и нефтепродуктов в условиях глобализации экономики

Актуальность вопросов государственного управления нефтяным рынком нефти и нефтепродуктов России обусловлена значительными техническими, структурными и институциональными изменениями, произошедшими на мировом рынке нефти и нефтепродуктов на рубеже XX–XXI вв. а также возросшим комплексом внутренних проблем нефтяной отрасли страны. Значимость нефтяного сектора для российской экономики подтверждается ее существенной долей в мировой добыче нефти (12,4%) и значительными поставками российской нефти в Европу (37% от общих объемов)¹. На долю нефтяной отрасли государства приходится 12% общероссийского промышленного производства и в ней занято 3% трудоспособного населения страны. Следовательно, существующие негативные отраслевые тенденции представляют угрозу не только для рынка нефти и нефтепродуктов, но и для энергетической и экономической безопасности страны в целом и потому его регулирование является существенным фактором устойчивого социально-экономического развития Российской Федерации, синхронно обеспечивающим увеличение доходов бюджета и стимулируя привлечение в страну инвестиций и технологий мирового уровня.

Следует отметить, что рынок нефти и нефтепродуктов имеет весьма сложную систему и инфраструктуру и поэтому его функционирование зависит от многих факторов: геополитических, экономических, природных, региональных и т.д. Вместе с тем он достаточно хорошо организован, обладает своими особенностями, правилами ведения, а процесс управления им требует системного подхода. Несовершенство действующей системы управления нефтяным рынком обусловлено отсутствием эффективной государственной стратегии отраслевого развития и недостаточной разработанностью механизмов внедрения управленческих решений на всех уровнях системы. Актуальность темы исследования определена объективной необходимостью совершенствования подходов к управлению рынком нефти и нефтепродуктов с целью преодоления кризисных тенденций.

Целью исследования данной статьи является выявление проблем управления рынком нефти и нефтепродуктов в современных условиях и возможность спрогнозировать параметры функционирования рынка на основе анализа его структуры, базовых условий и различных факторов. Эффективность государственного регулирования механизма нефтяного рынка зависит от нескольких факторов: высокой степени монополизации и необходимости реализации структурных реформ; большой зависимости социальной сферы от ТЭК в целом; территориально-географических особенностей страны и ее экономики; большой зависимости бюджета и внешнеторгового баланса страны от нефтяной промышленности. В основном государство может оказывать влияние на процессы в нефтяном комплексе через ценовую, тарифную, экологическую, научно-техническую и налоговую политику.

¹ «О Генеральной схеме развития нефтяной отрасли до 2020 года» Приказ Министерства энергетики РФ от 6 июня 2011 г. N 21от 8 августа 2011 г. <http://www.garant.ru/products/ipo/>

Парадигма рассматривает рынок нефти и нефтепродуктов как совокупность нескольких блоков, взаимодействующих между собой и оказывающих влияние друг на друга. Анализируя данные блоки, обратим внимание на базовые условия рынка, вектор которых состоит из следующих элементов: производство, потребление, государственные механизмы воздействия на рынок, гражданское общество. Следует отметить, что каждый элемент рассматривается как совокупность более мелких составляющих: производство: объем, эластичность, территориальное распределение, динамика предложения.

Характеристика действующих рынков также включает степень насыщенности, концентрацию рынка продавцами и покупателями, характеристику технико-экономических параметров товаров, представленных на рынке, степень их однородности и взаимозаменяемости, условия реализации товаров и услуг. Анализ эффективности рыночных отношений предусматривает оценку потребности в материальных, денежных, трудовых ресурсах, используемых в производстве товаров и услуг, минимизации текущих затрат и совершенствование действующих технологий, наиболее рациональное распределение и использование ограниченных ресурсов.

Структура современного российского рынка нефти и нефтепродуктов представляет собой совокупность рынков: ресурсного нефтяного сырья, добычи, транспортировки, нефтепродуктов, товаров и услуг. В тоже время для рынка нефти последних лет характерна его серьезная трансформация, проявившаяся в значительной диверсификации его институциональной структуры в добавлении, кроме традиционных, новых рыночных сегментов: рынка «спот» и форвардных контрактов, фьючерсного сегмента, что сопровождается изменением позиций основных участников и появлением новых игроков.

Следует отметить, что в современной структуре российского нефтяного рынка последние годы произошли существенные изменения, выразившиеся в укрупнении компаний, в связи с преимущественными возможностями крупных корпораций в привлечении значительных инвестиций на освоение новых месторождений, модернизацию перерабатывающей сферы.

Исследование управления рынком нефти и нефтепродуктов проведем на основе производственных показателей нефтяной отрасли в последние годы демонстрирующей стабильное развитие и преодоление тренда снижения, добычи, проявившегося в начале мирового финансового кризиса в 2008 г. Стимулирующие меры, своевременно предпринятые Правительством РФ, способствовали выходу на максимальный уровень добычи за постсоветский период — 511,4 млн. тонн по результатам 2011 г. Согласно Генеральной схеме развития нефтяной отрасли, достигнутый уровень добычи должен сохраниться на стабильном уровне до 2020 г. (рис. 1).

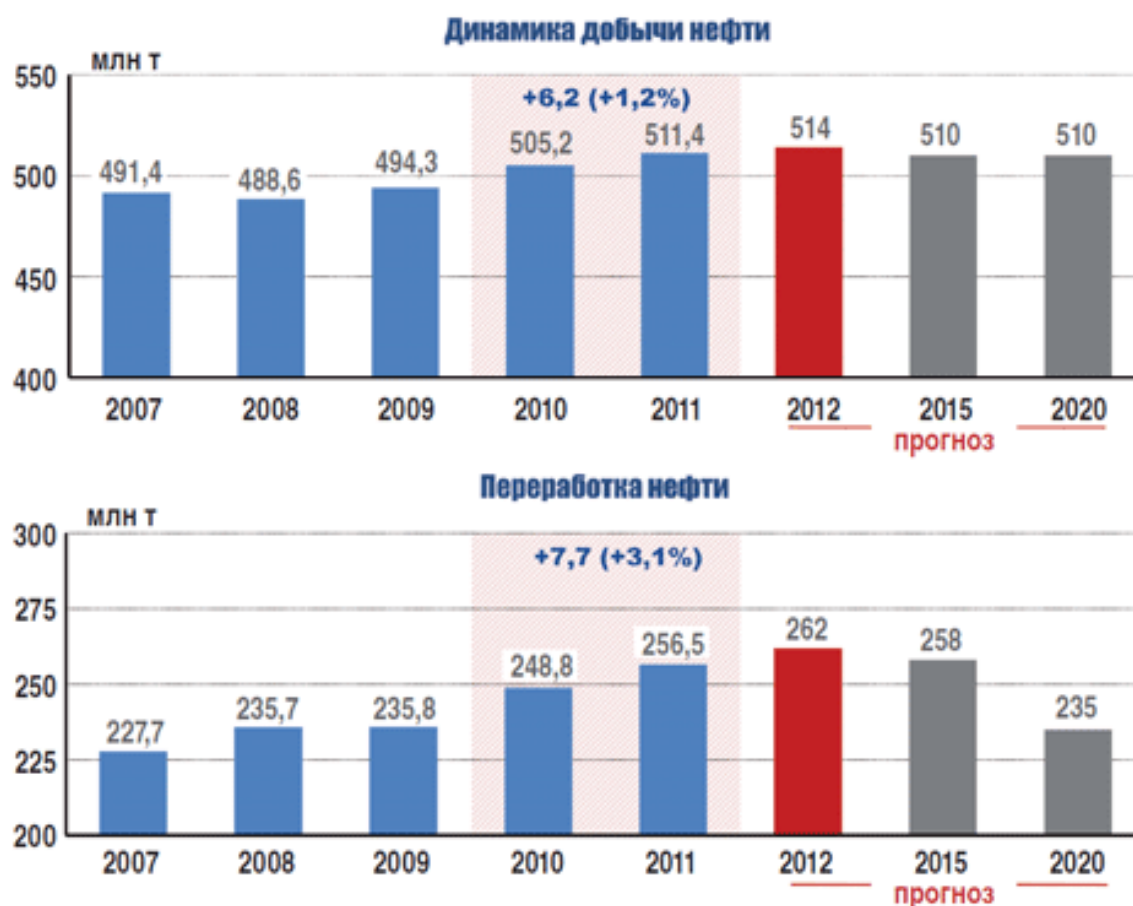


Рисунок 1 Динамика добычи и переработки нефти в России

Сравним существующую систему налогообложения отрасли с мировыми нефтегазовыми экономиками. Ключевая проблема действующей налоговой системы заключается в том, что налогами и сборами облагается не финансовый результат, а абсолютные показатели выручки компаний. Несмотря на то, что такой подход в свое время позволил упростить администрирование и собираемость налогов, необходимо иметь в виду, что он не учитывает экономику отрасли и фактически препятствует притоку инвестиций. Так, существующее налоговое регулирование делает нерентабельным добычу значительного объема запасов как на новых, так и на уже разрабатываемых месторождениях и потому по мнению автора, необходимо вернуться к вопросу рассмотрения перехода к налогу на добавочный доход (НДД).

Следует отметить, что в современной России уровень фискальной нагрузки на нефтяную промышленность является самым высоким в сравнении с действующими в других нефтедобывающих странах системами налогообложения (рис. 2).

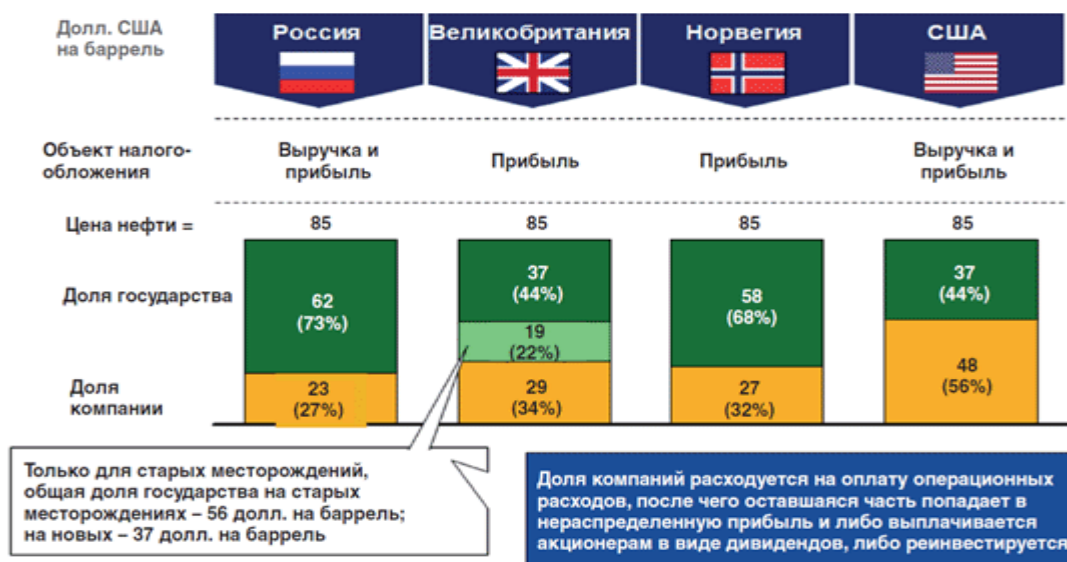


Рисунок 2 Структура средней стоимости 1 литра автомобильного бензина в РФ и развитых странах мира

Проведенный анализ показал, что во всех четырех странах при средней цене за 1 литр нефти 85 долл. за баррель наиболее высокая доля государства в РФ — 73%, а доля компаний самая низкая 27%. Причинами высоких цен на нефтепродукты в России являются: высокая изношенность и недостаточная загрузка производственных мощностей, дефицит предприятий по вторичной переработке нефти и ее низкая глубина переработки, что может в ближайшее время спровоцировать снижение добычи.

В результате, в последующие 20–30 лет из 22 млрд. тонн геологических запасов добытыми могут быть только 11 млрд. тонн. Для устранения угроз Правительством Российской Федерации был предпринят ряд мер налогового стимулирования, в том числе введены: по НДПИ налоговые каникулы для месторождений расположенных в новых регионах нефтедобычи; понижающие коэффициенты для выработанных месторождений; понижающие коэффициенты для новых малых месторождений и по экспортной пошлине для месторождений в новых регионах нефтедобычи¹.

Анализ основных тенденций на рынке нефти показал, что в последние годы происходит смена направлений, и период угроз сменился увеличением рисков из-за замедления роста спроса на нефть. Однако, на фоне сокращения спроса, увеличения объемов поставок и потери уверенности среди инвесторов цены снизились.

Также необходимо учитывать имеющиеся на нефтяном рынке проблемы: значительная доля низкодебитных скважин, на которые приходится более 70% извлекаемых запасов; довольно высокий неработающий фонд близкий к 30%; низкая обеспеченность доказанными извлекаемыми запасами не превышающая 20–25 лет. В результате, общей эволюции нефтяного рынка присуща негативная динамика. По нашему мнению, сохранение действующих тенденций на нефтяном рынке страны может привести к снижению добычи нефти, потере энергетической безопасности и возможной потере западноевропейского и других нефтяных рынков.

Далее рассмотрим условия в перерабатывающей сфере, где рост производства нефтепродуктов достиг в 2011 году максимального уровня 256,5 млн. тонн. В 2013–2020 гг. прогнозируется приток инвестиций в отрасль, а повышение технологической эффективности позволит сократить объем необходимого нефтяного сырья к 2030 г. до 235 млн. тонн.

Достижению заявленных стратегических целей, по нашему мнению, могут препятствовать три основные угрозы: изменение цен на **мировом** и российском **рынках**; снижение объемов добычи в связи с недостаточно гибкой налоговой политикой; дефицит качественных нефтепродуктов на внутреннем рынке из-за соблюдения сроков масштабной модернизации НПЗ. Исходя из актуальности проблемы, проведем анализ основных факторов, влияющих на изменение цен на **мировом** и российском **рынках нефти**: **геополитические**, **экономические**, **рыночной конъюнктуры** природные, региональные.

К геополитическим современным факторам повышения цены можно отнести: обстановку на Ближнем Востоке и в Северной Африке, иранскую проблему, политическую обстановку в Нигерии. К факторам, приводящим к понижению цены на нефть, по нашему мнению, относятся: рецессия в Европейской зоне, замедление роста экономики Китая, политика стран ОПЕК по увеличению добычи нефти, климатические условия.

Таблица 1 — Прогноз цен на нефть экспертных агентств на 2013 год

№	Экспертные агентства	\$ за барр
Цена на нефть марки Brent:		
1	Goldman Sachs	120
2	JP Morgan	118
3	Ernst & Young	100
4	МФВ	99
5	Всемирный банк	95
6	Агентство Moody's —	80
Цена на нефть марки Urals		
7	Минэкономразвития России	110

Анализ рыночной конъюнктуры позволил выделить факторы повышения цены: зависимость от валютного рынка, когда в результате ослабления доллара дорожает нефть. К факторам понижения цены можно отнести: рост доли спекулятивных сделок, позитивную макростатистику в США.

¹ Никитина А. Суверенный рейтинг России: цена на нефть//Нефтегазовая вертикаль. 2012. № 7.

Исследование прогноза цен на нефть на 2013 год показало, что среди экспертного сообщества не существует единого мнения (табл. 1). Однако, сохраняется достаточно высокий риск снижения цен значительно ниже данного уровня, для чего в стране создана «подушка безопасности» размером в 500 млрд. долл.

Анализ нефтеперерабатывающей сферы выявил, что при положительной динамике роста объемов переработки сырья, рост производства автобензина составил всего 14,4%, в то время как производство мазута выросло на 29,4%. Причина диспропорции заключается в действовавшей системе экспортных пошлин. В результате, нефтеперерабатывающим компаниям выгодно наращивать объемы первичной переработки и выпуск мазута. Отсутствие стимулов к модернизации привело к нежеланию российских нефтеперерабатывающих заводов производить топливо третьего экологического класса и выше в объеме необходимом для насыщения внутреннего рынка, что потребовало изменения технического регламента.

Проблемы рынка нефти и нефтепродуктов России, проявляющиеся под воздействием названных групп факторов нами систематизированы и схематично представлены на рис. 3.

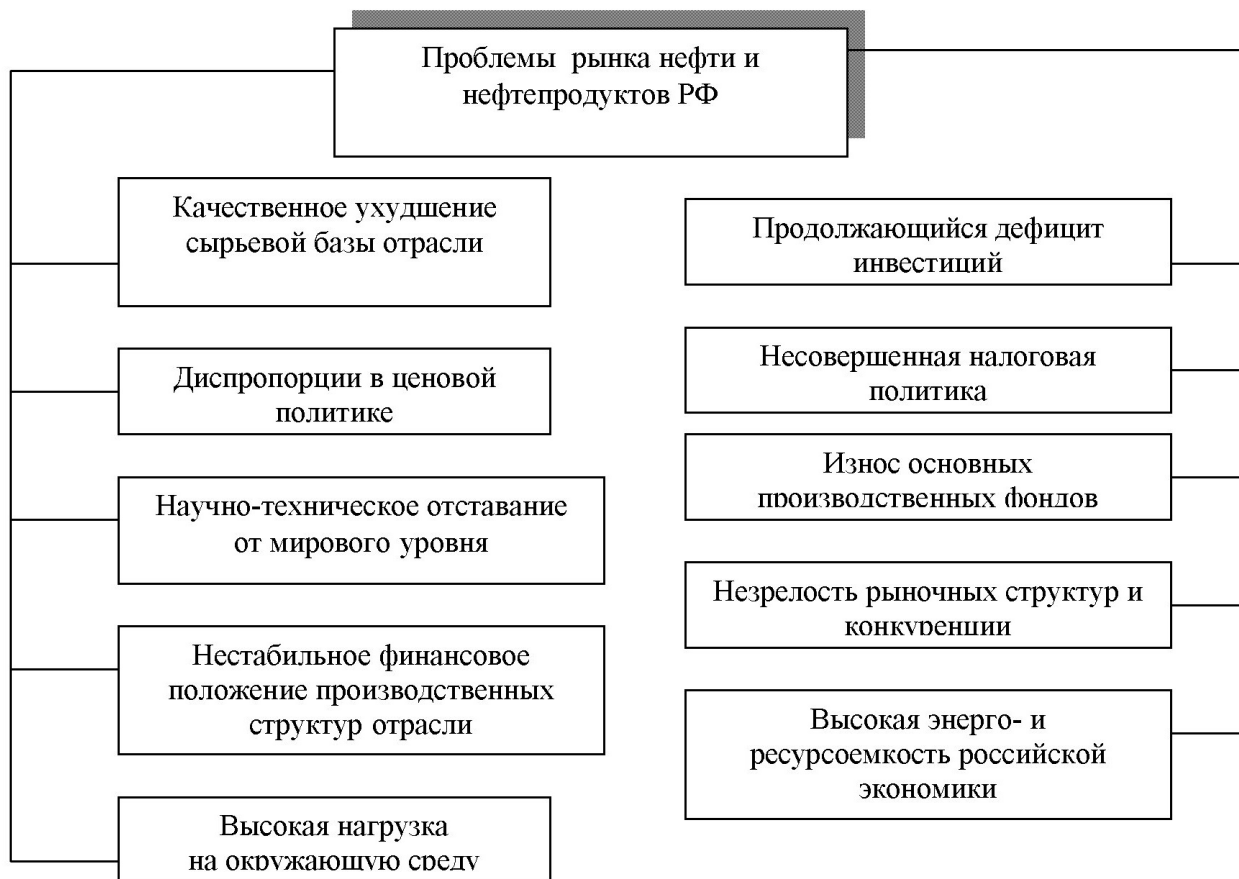


Рисунок 3 – Проблемы рынка нефти и нефтепродуктов России

Таким образом, российский нефтяной рынок значительно отстает в модернизационных тенденциях по сравнению со своими западными конкурентами и потому этап существенной модернизации и инновационного развития еще впереди. В настоящее время для решения данных задач необходимо принятие законов, нормативно-правовых актов, которые должны обеспечить выполнение стратегических целей, принятие методики реализации стратегии и стимулирующих мер по созданию инвестиционной привлекательности рынка.

Необходимым условием поступательного развития нефтяного рынка России является создание и внедрение инновационной политики и потому нами приведены основные рекомендации по ее формированию:

1. Необходима разработка стратегического плана развития рынка.
2. Существенные изменения должны быть внесены в налоговую политику с предоставлением льгот компаниям, осуществляющим масштабные капитальные инвестиции.
3. Создание правовой среды для развития международных консорциумов.
4. Оценка эффективности инновационных процессов с использованием многофакторных моделей, учитывающих ключевые показатели инновационной активности.

Список литературы:

- Коржубаев А. Г., Эдер Л. В., Проворная И. В. Нефтеперерабатывающая промышленность России: тенденции, угрозы, перспективы // Бурение и нефть. — 2012. — № 1.
- Никитина А. Суверенный рейтинг России: цена на нефть // Нефтегазовая вертикаль. — 2012. — № 7.
- О Генеральной схеме развития нефтяной отрасли до 2020 года // Приказ Министерства энергетики РФ от 6 июня 2011 г. N 21 от 8 августа 2011 г. <http://www.garant.ru/products/ipo/>
- Сероштан М. В., Панаедова Г. И. Парадигма развития национального и региональных рынков нефти и нефтепродуктов РФ в условиях глобализации экономики // Национальные интересы. — 2012. — С. 32.
- Развитие нефтяной промышленности России: Взгляд с позиции ЕС-2030. URL: http://www.ngv.ru/i/editor_upload/files/n13-14_expert1_es-2030_nn_is.pdf.

*Petrikova Viktoriya Aleksandrovna, Astrakhan State Technical University,
fourth-year student, Institute of economics*
*Петрикова Виктория Александровна, Астраханский государственный
технический университет, студент 4 курса Института экономики*

Special features of the client segment 'mass affluent' in modern Russian banking system

Особенности клиентского сегмента «mass affluent» в современных условиях развития банковской системы России

В посткризисные годы сегмент состоятельных клиентов «mass affluent» выступает объектом повышенного интереса со стороны российских банков. Подобное явление связано со стремлением участников банковского сектора к расширению клиентской базы для дальнейшего увеличения масштабов своей деятельности, а также к повышению привлекательности отечественных кредитных организаций в сравнении с зарубежными банками для крупных потребителей банковских услуг. «Mass affluent» рассматривается экспертами как ключевой сегмент для банковского сектора и для сектора управления активами.

В то же время для обозначения VIP-обслуживания на финансовом рынке существует понятие «private banking» (частный банкинг). Использование западной терминологии, введенной в российскую практику, привело к тому, что границы клиентского сегмента «mass affluent» зачастую размываются и его позиционируют как сегмент, на который ориентированы услуги «private banking». Непонимание существенных различий между вышеупомянутыми группами клиентов приводит к недостаточной разработке отечественными банками продуктового предложения и модели обслуживания сегмента «mass affluent». В результате возникает серьезная угроза введения потенциальных клиентов в заблуждение и утечки их средств в более развитые зарубежные банки.

Для начала необходимо определить отличительные черты сегмента «mass affluent» в условиях российской действительности. На наш взгляд, в качестве критериев следует взять возраст клиентов, уровень их доходов, размер свободных средств для инвестирования и характер инвестиционного поведения. Что касается возраста, то в данном сегменте, по словам партнера и управляющего директора The Boston Consulting Group Ника Гардинера, «можно выделить две основные группы: специалисты 25–45 лет с доходом, зависящим от их карьеры, и люди 40–60 лет с потенциально низким уровнем доходов от работы по найму, но при этом с доходами, получаемыми с активов — сбережений, инвестиций, недвижимости»¹. В свою очередь, среднестатистическим клиентом российского рынка «private banking» признаётся мужчина в возрасте 35–65 лет. Как правило, он является владельцем нескольких бизнесов или ключевым менеджером крупной компании. Очевидно, значительных возрастных отличий между рассматриваемыми сегментами нет. Уровень дохода клиента для отнесения его в сегмент «mass affluent», в настоящее время по оценке экспертов составляет от 2,5–3 тыс. долл. США на человека в регионах и от 4–5 до 10 тыс. долл. США на человека в столице, что гораздо меньше соответствующего показателя для потребителей услуг частного банкинга — от 500 тыс. долл. Интересно заметить, что нередко термин «mass affluent» ассоциируют с понятием «средний класс», связывая процесс выделения рассматриваемого клиентского сегмента с постепенным формированием среднего класса в стране. Однако для банка подобные категории не являются тождественными. Средний класс представляет собой, как и на Западе, семьи с хорошим достатком, но живущие в кредит. Для таких семей сформировать продуктовый ряд и технологию продажи банковских продуктов достаточно сложно. «Mass affluent» же представляет собой класс людей, у которых свободные средства составляют от 50 до 500 тыс. долл. США. Форма их существования может быть различной: наличная форма, на депозитах, в форме инвестиций в ценные бумаги, в ПИФы. Что касается состоятельных клиентов «private banking», то их способность к инвестированию оценивается в сумме от 1 до 50 млн. долл. США. Более того, в западной банковской практике их делят на две группы:

1. High net worth individual (HNWI) — лица с высоким уровнем собственных средств (от 1 до 20 млн. долл. США).
2. Very HNWI — лица с крайне высоким уровнем собственных средств (от 20 до 50 млн. долл. США)².

Наконец, необходимо охарактеризовать инвестиционное поведение представителей сегмента «mass affluent» в России. Банковские специалисты считают их более консервативными по сравнению с VIP-клиентами, пользующимися услугами частного банкинга. Причина такого поведения заключается в том, что топ-менеджеры в возрасте 30–40 лет стремятся к сохранению прежнего образа жизни и нацелены на самостоятельное формирование собственной будущей пенсии. Их действия чётко разбиты на этапы. На первом этапе клиенты сегмента «mass affluent» большую часть средств стараются держать в депозитах и менее рискованных инструментах, пока не достигнут определённого уровня накопления, из которого определённую часть смогут инвестировать в более рискованные инструменты. В дальнейшем они имеют перспективу приобрести небольшой отдельный бизнес.

Итак, клиентский сегмент «mass affluent» представляет собой группу потребителей финансовых услуг с ежемесячным доходом от 2 до 10 тыс. долл. США и свободными для инвестирования средствами в размере 50–500 тыс. долл. США, претендующие на особое банковское обслуживание, но не обладающие достаточным состоянием для пользования услугами «private banking». Сегмент «mass affluent» охватывает в России более 1,2 млн. человек, в то время как пользователей услуг частного банкинга насчитывается около 130 тыс. человек³.

Выстраивая отношения с клиентами «mass affluent», российские банки руководствуются различными мотивами. Во-первых, у данного сегмента довольно высокий потенциал роста. По расчетам Ситибанка, ежегодный прирост будет составлять 3–4%⁴. Во-вторых, банки рассчитывают повысить уровень процентной маржи за счёт состоятельных клиентов. В настоящее время наблюдается снижение процентной маржи банковского сектора (рис. 1), а западный опыт показывает, что клиенты в сегменте «mass affluent» генерируют по крайней мере в пять раз больший банковский доход, чем типичный «массовый» сегмент клиентов. Однако российским кредитным организациям для достижения подобного результата требуется осуществить значительные вложения

¹ Великанова О. Дотянуться до звёзд [Электронный ресурс]//«Эксперт Северо-Запад». – 2012. – № 49 (596) – Режим доступа: <http://expert.ru/northwest/2012/49/dotyantsya-do-zvezd/>

² Классификация клиентских сегментов [Электронный ресурс]//Портал «PB&MA Group» – Режим доступа: <http://www.mass-affluent.ru/clientsegments.html>

³ Великанова О. Дотянуться до звёзд [Электронный ресурс]//«Эксперт Северо-Запад». – 2012. – № 49 (596) – Режим доступа: <http://expert.ru/northwest/2012/49/dotyantsya-do-zvezd/>

⁴ Обухова Е. Пахнет средним классом [Электронный ресурс]//«Эксперт». – 2012. – № 12 (795) – Режим доступа: <http://expert.ru/expert/2012/12/pahnet-srednim-klassom/>

в развитие подразделений по обслуживанию данных клиентов. Наконец, они ставят перед собой задачу построить долгосрочные отношения с крупными клиентами, чьи средства являются наиболее стабильными пассивами банков.

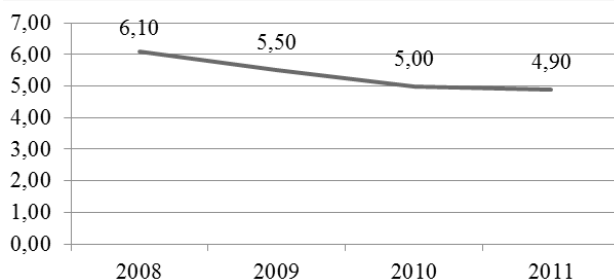


Рис. 1. Процентная маржа банковского сектора России,%.
Источник: официальный сайт Банка России.

Анализ услуг, предлагаемых на настоящий момент отечественными банками сегменту «mass affluent» показал, что специальные комплексные программы финансовых услуг включают в себя предоставление персонального менеджера, выделенных телефонных линий банка и мобильного телефона персонального менеджера, интернет-банк, мобильный банк, отдельные зоны обслуживания, SMS-информирование. Иногда при отделениях банков предусмотрены переговорные, а также парковка для автомобиля. Тем не менее практика показывает, что данные опции в России часто идут в ущерб первому контакту с потенциальным клиентом, поскольку у многих банков плохо реализована система первичных коммуникаций от клиента до нужного консультанта¹. В большинстве банков персональный менеджер самостоятельно даёт рекомендации по стратегии инвестирования, подбирает оптимальные финансовые инструменты и осуществляет оперативное проведение операций с денежными средствами клиента. В отличие от консультантов по программам частного банкинга, они не вовлекают в процесс взаимодействия с клиентом специалистов из управляющих компаний-партнёров банка, поскольку максимально глубокого изучения вопросов инвестирования представителям «mass affluent», как правило, не требуется. Вместе с тем, проблемой российского банковского сектора остаётся отсутствие необходимых для работы с крупными клиентами навыков установления с ним контакта, выявления их потребностей и презентации индивидуального подхода к каждому из них.

В рамках разработанных пакетов предложений, ориентированных на сегмент «mass affluent», практически все банки предлагают клиентам повышенные ставки по текущим счетам, депозиты с повышенными процентными ставками, программы кредитования с пониженными ставками, кредитные и дебетовые карты повышенного класса обслуживания с широкими возможностями.

Часть банков предлагает состоятельным клиентам инвестиционные инструменты, либо разработанные внутри банковского холдинга, либо через агентскую схему. Также в пакеты могут быть включены бесплатные или льготные условия на банковские операции и сервисы, разнообразные страховые продукты и услуги, доступ в бизнес-залы аэропортов, консьерж-сервис, юридическая поддержка и другие услуги.

Тем не менее, чтобы предоставляемые услуги были действительно востребованы и интересны российскому сегменту «mass affluent», необходимо, прежде всего, установить более чёткие разграничения между ним и классом клиентов с более высоким доходом, пользующихся услугами «private banking», а также создать соответствующую инфраструктуру банка для повышения его привлекательности для крупных клиентов.

Список литературы:

1. Великанова О. Дотянуться до звёзд [Электронный ресурс]//«Эксперт Северо-Запад». — 2012. — № 49 (596) — Режим доступа: <http://expert.ru/northwest/2012/49/dotyantsya-do-zvezd/>
2. Классификация клиентских сегментов [Электронный ресурс]/Портал «PB&MA Group» — Режим доступа: <http://www.mass-affluent.ru/clientssegments.html>
3. Мурашова М. Банкиры — креативному классу [Электронный ресурс]//Банковское обозрение. — 2012. — № 8 (163) — Режим доступа: <http://www.bosfera.ru/bo/2012/08/bankiry-kreativnomu-klassu>
4. Обухова Е. Пахнет средним классом [Электронный ресурс]//«Эксперт». — 2012. — № 12 (795) — Режим доступа: <http://expert.ru/expert/2012/12/pahnet-srednim-klassom/>

*Petrova Anna Igorevna, The Samara state economic university,
teacher, Department of commerce and service*

*Петрова Анна Игоревна, Самарский государственный экономический университет,
преподаватель кафедры коммерции и сервиса*

Logistic operations at various levels of logistic systems of movement of secondary material resources

Логистические операции на различных уровнях логистических систем товародвижения вторичных материальных ресурсов

Концепция логистики применительно к управлению экономическими системами заключается в комплексном подходе к вопросам товародвижения в процессе производства и потребления. Однако зачастую игнорируется применение логистических методов к управлению «обратными» потоками, т.е. вторичными материальными ресурсами (далее ВМР).

¹ Мурашова М. Банкиры — креативному классу [Электронный ресурс]//Банковское обозрение. — 2012. — № 8 (163) — Режим доступа: <http://www.bosfera.ru/bo/2012/08/bankiry-kreativnomu-klassu>

Использование ВМР в производстве базируется на решении двух взаимосвязанных проблем — предотвращения негативного воздействия отходов на окружающую среду и сырьевого обеспечения секторов экономики вторичным сырьем. В определяющей степени это объясняется тем, что отходы как объект управления и государственного регулирования имеют две особенности, обусловленные двумя принципиально различными свойствами отходов. С одной стороны, отходы — это источник негативного воздействия на человека и окружающую среду, с другой — источник постоянно пополняемых (условно «возобновляемых») материально-сырьевых и топливно-энергетических ресурсов.

ВМР как объект логистической деятельности характеризуются специфическими особенностями и чертами, проявляющимися в процессе образования отходов, выполнения операций по заготовке, переработке, реализации и их повторного вовлечения в производство продукции. В связи с этим существует необходимость определения особенностей логистических систем товародвижения ВМР на различных уровнях, а также выявить последовательность, необходимость и отличительные черты операций, совершаемых в процессе обращения с вторсырьем с целью эффективного управления материальными и сопутствующими потоками.

Итак, для начала определимся с пониманием логистической системы товародвижения ВМР, которая представляет собой совокупность участников товародвижения ВМР, взаимосвязанных и взаимодействующих между собой в управлении и организации материальных и сопутствующих потоков с целью их эффективного функционирования на рынке ВМР.

Таким образом, микрологистическую систему и ее виды можно спроецировать на товародвижение ВМР с учетом специфики выполняемых логистических операций данной сферы деятельности (рис. 1). При этом внутрипроизводственная микрологистическая система товародвижения ВМР представлена следующими операциями: размещение, сортировка, обезвреживание, захоронение, обработка (переработка), складирование, формирование товарной массы.

Основными задачами в данной системе являются: уменьшение и контроль уровня запасов и незавершенного производства, ускорение оборачиваемости оборотного капитала, сокращение продолжительности производственного цикла, оптимизация работы специализированного оборудования.

Внешняя микрологистическая система товародвижения ВМР включает в себя этапы заготовки (сбора, закупки, транспортировки) и распределения. Основные задачи этой логистической системы заключаются в рационализации движения ВМР в

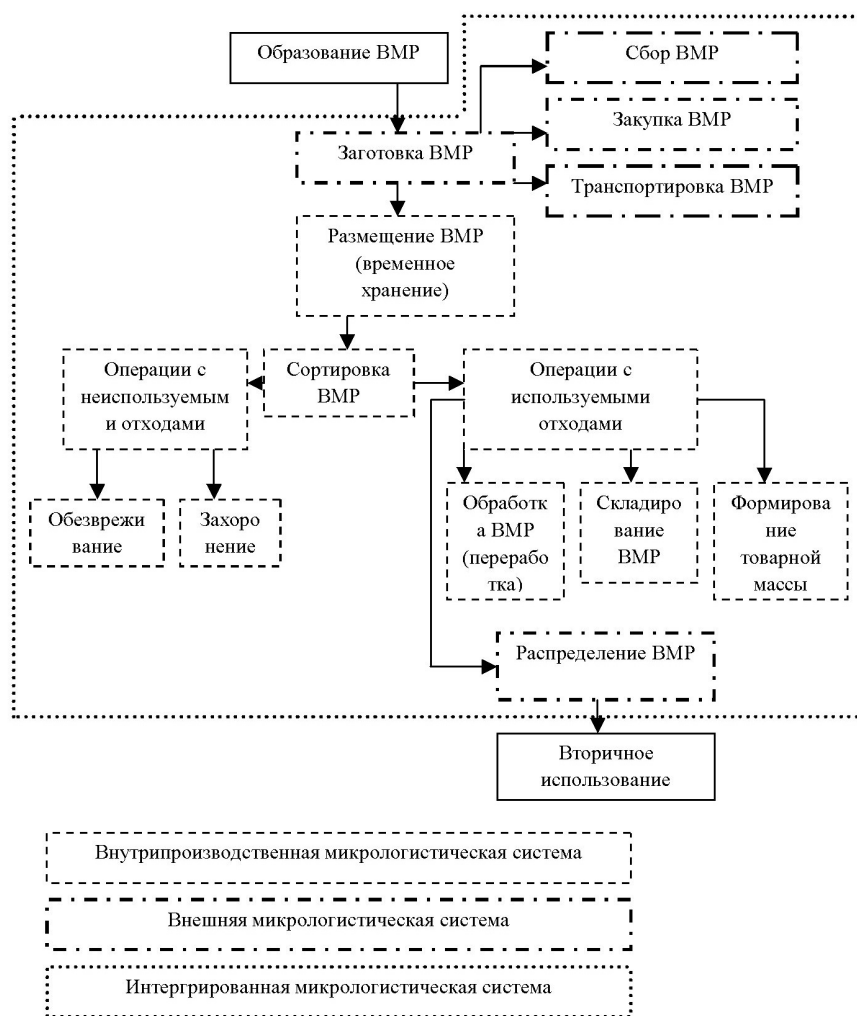


Рис. 1 — Логистические операции на различных уровнях микрологистической системы товародвижения вторичных материальных ресурсов товаропроводящих сетях, оптимизации затрат, уменьшении времени доставки ВМР, времени выполнения заказов потребителей, в управлении запасами, обеспечении высокого уровня качества сервиса.

В свою очередь, интегрированная микрологистическая система включает в себя комплекс внутрипроизводственных и внешних операций на микроуровне.

Отметим, что отнесение различных операций, осуществляемых с ВМР, к определенным видам микрологистических систем производится при условии, что образование и вторичное использование вторсырья происходит за пределами предприятия, занимающегося деятельностью по переработке вторичных ресурсов (рис. 1).

Логистическая система предполагает целостную совокупность разнообразных элементов, объединенных в подсистемы. Все подсистемы логистической системы делятся на две категории: функциональные подсистемы (производственная, транспортная, складская и др.) и обеспечивающие подсистемы (информационная, правовая, кадровая и др.).¹

Какую бы мы логистическую систему ни рассматривали (производственную или работающую в сфере обращения), ее структура образована следующими подсистемами: подсистема складирования и хранения, подсистема погрузочно-разгрузочных работ, подсистема упаковки и маркировки, подсистема управления производственными запасами².

В состав обеспечивающих подсистем входят: информационно-компьютерная подсистема, подсистема организационно-экономического обеспечения, подсистема технических средств, подсистема кадров, правовая подсистема, расчетно-аналитическая подсистема³.

Однако деятельность с ВМР имеет свои специфические особенности, что было проиллюстрировано на рисунке 1, заключающиеся в выполнении ряда функций и операций, необходимых для организации работы с ВМР, что, соответственно, влияет и на состав функциональных и обеспечивающих подсистем, которые также характеризуются отличительными чертами и признаками (рис. 2).

Таким образом, к функциональным подсистемам ВМР относятся (рис. 2):

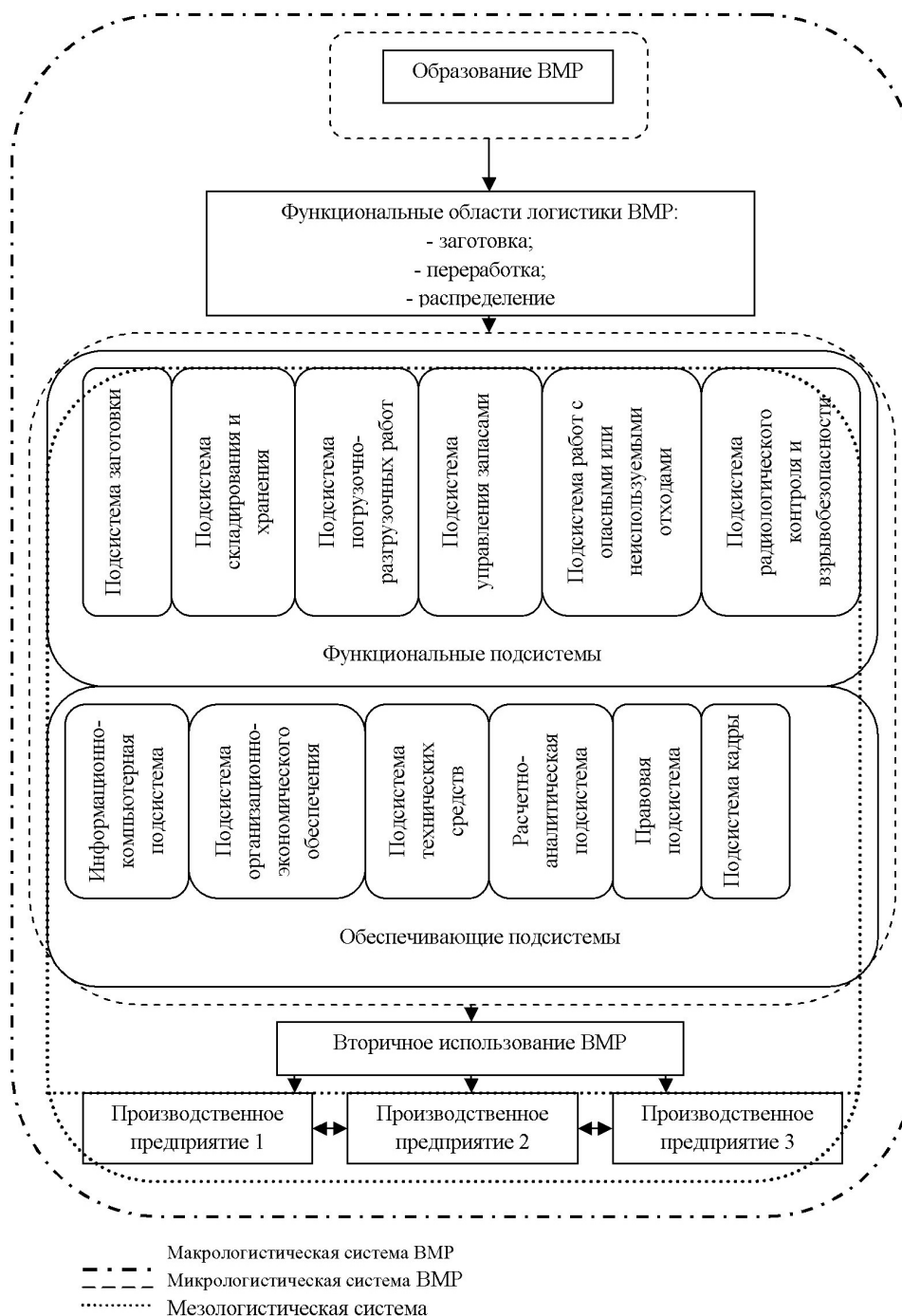


Рис. 2 — Структура и виды логистических систем товародвижения вторичных материальных ресурсов организации труда, производства, управления, условий труда и техники безопасности при работе с ВМР;

¹ Бродецкий Г. Л. Моделирование логистических систем. Оптимальные решения в условиях риска: монография. М. Изд-во «Вершина». 2006. С. 41.

² Сергеев В. И. Менеджмент в бизнес-логистике. М. Информационно-издательский дом «Филинь». 1997. С. 119.

³ Дрожжин А. И. Логистика. М. Изд-во МИЭМП. 2010. С. 50.

1) подсистема заготовки, которая предполагает знание оформления транспортной и сопроводительной документации на ВМР, эффективную эксплуатацию транспортного средства, расчет и учет затрат на транспортировку, составление оптимальных маршрутов движения и сбора ВМР, организацию приемки по количеству и качеству ВМР, а также эффективную систему сортировки вторичного сырья;

2) подсистема складирования и хранения предполагает разработку схем использования складского пространства, определение зон временного хранения, заготовленных и переработанных ВМР, знание возможностей использования специализированной техники, подъемного и погрузочно-разгрузочного оборудования в организации складских работ;

3) подсистема погрузочно-разгрузочных работ предполагает решение следующих вопросов: выбор и применение различных методов и способов проведения погрузочно-разгрузочных работ, выбор средств механизации работ, использование грузовых мест и грузового оборудования, организация наиболее оптимальных схем погрузки и укладки ВМР, определение тары, упаковки и маркировки для того или иного вида вторичного сырья;

4) подсистема управления запасами, обеспечивающая расчет уровня запасов заготовленных и переработанных ВМР, определение объема соответствующих операций, определение экономически обоснованной величины поставок, процедуру контроля за закупкой, стоимостью производства закупки, решение вопросов минимизации складских запасов;

5) подсистема работ с опасными или неиспользуемыми отходами, которая представляет собой организацию захоронения или уничтожения такого рода отходов;

6) подсистема радиологического контроля и взрывобезопасности предполагает использование специализированных средств для проведения входящего, промежуточного, исходящего и иного рода операций контроля опасных свойств ВМР: токсичность, взрывоопасность, пожароопасность, высокая реакционная способность, радиация, а также ведение журналов данных видов контроля и получение соответствующих разрешений и протоколов для выполнения операций по заготовке, переработке и реализации этих видов ВМР.

Для организации деятельности с ВМР предлагается следующая структура обеспечивающих подсистем (рис. 2):

1) информационно-компьютерная подсистема предполагает формирование внешних потоков информации по всему спектру закупок и реализации ВМР, ведение собственного банка данных о субъектах рынка ВМР — поставщиках и потребителях;

2) подсистема организационно-экономического обеспечения необходима для

3) подсистема технических средств предполагает оценку состояния материально-технической базы, персонала, управления и организации заготовки и переработки ВМР, качества сортировки и переработки вторичного сырья, оснащенность предприятий средствами труда и состояния технологии переработки, характеризуемые системой показателей, учитывающих основные направления научно-технического прогресса в деятельности предприятия;

4) расчетно-аналитическая подсистема — структурированная система сбора, регистрации и обобщения финансовой информации о состоянии имущества, обязательств организации и их изменениях (движении денежных средств);

5) правовая подсистема необходима для снабжения сведениями нормативного характера, обеспечивающими надежность и стабильность положения предприятия, занимающегося заготовкой, переработкой и реализацией ВМР, его функционирование с учетом требований федерального и местного законодательства;

6) подсистема кадры предназначена для планирования, учета и анализа расстановки и использования руководящих и рабочих кадров. В подсистеме решаются задачи контроля за подготовкой кадров, их аттестацией и переквалификацией, анализа текучести и нарушений трудовой дисциплины и техники безопасности рабочих кадров.

Представленные на рисунке 2 виды и границы логистических систем товародвижения ВМР имеют некоторые допущения, а именно: в данном случае макрологистическая система рассматривается на национальном или международном уровне, и предполагается, что образование ВМР, осуществление операций по заготовке, переработке вторичных ресурсов происходят на территории одного региона или страны, а вторичное использование — на территории другой области или государства, однако, при осуществлении данных процессов в рамках холдинговой структуры система будет являться мезологистической. Логистическая система мезоуровня включает в себя комплекс обеспечивающих и функциональных подсистем, необходимых для выполнения подготовки ВМР к промышленному использованию, а также производственные предприятия, производящие продукцию, применяя вторсырье, и входящие в одну корпорацию. При выполнении этих функций различными организациями, не относящимися к финансово-промышленным группам, холдингам, ассоциациям и прочим объединениям компаний, систему необходимо обозначить как микрологистическую.

Таким образом, в результате проведенного исследования, обоснована структура и состав функциональных и обеспечивающих подсистем микрологистических систем товародвижения ВМР на основе выявленной специфики логистических операций движения вторсырья, также определены границы логистических систем товародвижения вторичных ресурсов на различных уровнях, что позволяет определить направления решения обнаруженных проблем и несоответствий, идентификацию «узких мест» и потерь в процессе ломозаготовительной деятельности, а также вопросов экономического и экологического характера, снижающих эффективность функционирования участников рынка ВМР.

*Polyanskaya Tatyana Aleksandrovna, Stavropol State Agrarian University,
postgraduate student, Department of Managerial accounting*

*Полянская Татьяна Александровна, Ставропольский государственный аграрный университет,
аспирантка кафедры «Бухгалтерский управленческий учет»*

Discussions about definition of budgeting

Дискуссионность вопроса о сущности бюджетирования

Бюджетирование — эффективный инструмент и технология управления хозяйствующим субъектом. Однако многие российские компании только начинают внедрение бюджетных процессов. Соответственно, все большее внимание уделяется вопросам бюджетирования в отечественной экономической литературе.

Зарождение и развитие системы бюджетирования в основном имело место на Западе в странах с развитой рыночной экономикой. Поэтому теоретические и методологические проблемы организации процесса бюджетирования в рамках управленческого учета широко представлены в работах западных специалистов А. Апчерча, Ч. Гаррисона, К. Друри, Н. Майера, Р. Манна, Дж. Риса, Дж. Г. Сигела, Д. Хана, Дж. Фостера, Ч. Т. Хорнгрена, Дж. К. Шима, Г. Эмерсона, Р. Энтони. В отечественной экономической литературе вопросы бюджетирования рассмотрены в трудах следующих авторов: В. Н. Самочкина, Т. В. Тепловой, В. П. Савчука, Л. С. Шаховской, М. П. Рожавской, Т. В. Цыркуновой, С. Н. Никулиной, М. С. Кузьминой, А. М. Карминского, В. Б. Ивашкевича, К. В. Щиборца, М. А. Вахрушиной и др.

Рассмотрим различные подходы к определению понятия «бюджетирование».

Таблица 1. Определение бюджетирования, предложенное различными авторами

Автор	Определение бюджетирования
Самочкин В. Н.	Бюджетирование — это система согласованного управления подразделениями предприятия в условиях динамично изменяющегося, диверсифицированного бизнеса. С его помощью принимаются управленческие решения, связанные с будущими событиями, на основе систематической обработки данных.
Теплова Т. В.	Бюджетирование — это процесс расчета и обобщения финансовых показателей, детализирующих финансовые планы корпораций в денежном и натуральном выражении на конкретный период времени. Бюджетирование является составной частью процесса планирования: как только составляется финансовый план на будущее, он подкрепляется расчетами и составлением бюджета.
Савчук В. П.	Бюджетирование — это процесс планирования будущей деятельности предприятия, результаты которого оформляются системой бюджетов.
Шаховская Л. С.	Бюджетирование — это процесс планирования движения ресурсов по предприятию на заданный будущий период времени.
Рожавская М. П.	Бюджетирование — это инструмент управления деятельностью компании, включающий разработку, контроль, оценку и анализ исполнения плана функционирования компании, формируемого в виде системы бюджетов, охватывающих все стороны деятельности организации и содержащих стоимостное выражение целей, затрат ресурсов и результатов деятельности на предстоящий период
Цыркунова Т. В.	Бюджетирование — специфический подход к организации управления хозяйственно-финансовой деятельностью субъектов хозяйствования, основанный на разработке бюджетов в разрезе центров ответственности, организации контроля их исполнения, анализа отклонений от бюджетных показателей и регулирования на этой основе деятельности с целью достижения намеченных результатов.
Никулина С. Н.	Бюджетирование — это система краткосрочного планирования, учета, контроля и анализа ресурсов, а также результатов деятельности организации, которая позволяет определить эффективность бизнес-направлений, планировать деятельность на текущие периоды и на перспективу.
Кузьмина М. С.	Бюджетирование — это процесс согласованного планирования работы и управления деятельностью подразделений с помощью смет и экономических показателей.
Карминский А. М.	Бюджетирование — процесс составления бюджета в рамках формального процесса бюджетирования.
Попова Л. В., Константинов В. А.	Бюджетирование — распределенная система согласованного управления деятельностью подразделений предприятия через призму финансовых планов (бюджетов)
Ивашкевич В. Б.	Бюджетирование в общем виде можно представить как процесс составления бюджетов. Бюджет — это смета предстоящих доходов и расходов в определенном периоде времени (месяц, квартал, год).
Щиборщ К. В.	Бюджетирование — поставленная на регулярную основу система «сквозного» комплексного планирования, контроля и анализа хозяйственной деятельности компании.
Хруцкий В. Е.	Бюджетирование — это процесс разработки, исполнения, контроля и анализа финансового плана, охватывающего все стороны деятельности организации, позволяющий сопоставить все понесенные затраты и полученные результаты в финансовых терминах на предстоящий период в целом и по отдельным подпериодам.
Бондаревская Е. Н.	Бюджетирование — система тотального планирования и контроля целей, потенциала, мероприятий и ресурсов, необходимых для их достижения.
Вахрушина М. А.	Под бюджетированием в бухгалтерском управленческом учете понимается процесс планирования.
Чухрова О. В.	Бюджетирование — способ производственного контроля, выражающийся в качестве совокупности приемов по обеспечению производственно-коммерческого процесса необходимыми экономическими данными как по объему, так и по структуре, а также по последующему учету и контролю по их исполнению.

Таким образом, часть авторов рассматривает бюджетирование как инструмент управления, другие исследователи сужают содержание бюджетирования до бюджетного планирования.

Анализ существующих трактовок позволил автору высказать мнение, что бюджетирование — это поставленная на регулярную основу система управления хозяйственно-финансовой деятельностью компании через призму финансовых планов (бюджетов) в раз-

резе центров ответственности организации, включающая процесс разработки, исполнения, контроля исполнения бюджета, анализа отклонений от бюджетных показателей и регулирования на этой основе деятельности с целью достижения намеченных результатов.

В заключение следует отметить, что бюджетирование — это планирование деятельности организации с более обширными возможностями, с подстраиванием системы под отраслевую специфику организации и под индивидуальные цели. Конкретный выбор возможен из множества вариантов, предлагаемых различными авторами, обобщающими как теоретический, так и практический опыт в вопросе бюджетирования.

Список литературы:

1. Вахрушина М. А. Бухгалтерский управленческий учет: учебник для вузов/М. А. Вахрушина. — М.: Омега-Л, Высшая школа, 2003. 528 с.
2. Ивашкевич В. Б. Бухгалтерский управленческий учет: учебник. — М.: Магистр, 2010. 574 с.
3. Карминский А. М., Нестеров П. В. Информатизация бизнеса. — М.: Финансы и статистика, 1997. — 416 с.
4. Кузьмина М. С. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отраслях производственной сферы: учебное пособие/М. С. Кузьмина. — М.: КНОРУС, 2010. 248 с.
5. Никулина С. Н. Разработка бюджетов для деятельности сельскохозяйственного производственного кооператива//Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, 2009. № 8. С. 51–55.
6. Самочкин В. Н., Калюкин А. А., Тимофеева О. А. Бюджетирование как инструмент управления промышленным предприятием (на примере АК «Туламашзавод»)//Менеджмент в России и за рубежом. — 2000. — № 2 (март-апр.). — С. 3–16
7. Шаховская Л. С. Бюджетирование: теория и практика: учебное пособие/Л. С. Шаховская, В. В. Хохлов, О. Г. Кулакова — М.: КНОРУС, 2009. 400 с.

*Popova Marina Vladimirovna, National Research University «Higher School of Economics»,
post-graduate student of management science and innovation*

*Попова Марина Владимировна, Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики», аспирантка кафедры управления наукой и инновациями*

Problems and prospects of measuring innovation at the regional level

Проблемы и перспективы измерения инновационной деятельности на региональном уровне

Инновационная деятельность является непрерывным динамическим процессом. Предприятия постоянно вносят изменения в продукты и процессы, заимствуют и накапливают новые знания. Динамический процесс труднее измерять, чем статичную деятельность. При построении системы инновационных показателей важнейшими соображениями являются информационные потребности политиков и аналитиков.

Необходимо понять, способны ли теории инновационного развития и результаты многочисленных исследований в области инноваций и инновационные обследования обеспечить информацией процесс принятия соответствующих политических решений. Теория инноваций служит информационной основой для построения, как схем измерения информационной активности, так и инновационной политики, а эмпирический анализ данных обследований расширяет и углубляет понимание сущности инноваций, помогает формированию политики и способствует возникновению новых политических и экономических инициатив.

Огромное разнообразие направлений изучения инновационных процессов требует очень продуманного и обоснованного подхода к выбору показателей для измерения инновационной деятельности.

В международной и российской практике накоплен достаточно большой опыт измерения инновационной деятельности, как по отдельным направлениям этой деятельности, так и путем разработки различных интегральных показателей. Наиболее известными рейтингами инновационного развития различных стран являются: The European Innovation Scoreboard, The Global Innovation Index, The Global Competitiveness Index, The International Innovation Index. Евросоюз, а также отдельные страны, такие как Германия, Канада, США, Франция осуществляют мониторинг инновационного развития на региональном уровне.

В России для анализа характеристик инновационной деятельности на региональном уровне используются различные виды данных: данные опросов предприятий и государственных региональных органов; оценки рейтинговых агентств; результаты углубленных интервью; данные различных статистических сборников.

На основе изучения и анализа работ российских исследователей по оценке инновационной деятельности на региональном уровне можно сформулировать ряд недостатков:

- для анализа и оценки инновационной деятельности используется слишком ограниченный набор показателей;
- не проводится усреднение или сглаживание данных, что приводит к искажению результатов и смещению роли отдельных регионов;
- часто показатели являются несопоставимыми или принадлежат разным выборкам;
- не всегда присутствует предварительный анализ и интерпретация экономического смысла инновационных характеристик;
- слишком большая роль отводится экспертным оценкам, что ухудшает объективность полученных результатов;
- отдается предпочтение исключительно количественным показателям, что не дает возможности понять качество происходящих инновационных процессов;
- отсутствует системный подход при анализе инновационной деятельности.

Сегодня за рубежом активно используются рейтинговые методики оценки развития региональных инновационных систем, которые в определенной степени позволяют делать выводы об относительной эффективности инновационных систем. Для оценки инновационных систем были разработаны международные стандарты в сфере статистики исследований и разработок (R&D) и инновационной деятельности.

Эти стандарты, подготовленные под эгидой статистической службы Европейского Союза (Евростат), и единые для европейских стран, регламентируют практику по сбору статистических данных и утверждают методологию по изучению науки и инновационной сферы¹.

Имея установленные Евростатом стандарты по оценке инновационной составляющей экономики, страны-члены Европейского Союза (ЕС) имеют широкие возможности для сравнения самых разнообразных показателей экономической деятельности как на национальном, так и на региональном уровне. При этом для оценки инновационной системы на региональном уровне больше всего подходит методика Regional Innovation Scoreboard (RIS), построенная на базе European Innovation Scoreboard (EIS)².

Данная методика, ориентированная на местный уровень, обеспечивает нахождение сводного инновационного индекса региона, состоящего в свою очередь из нескольких обширных групп показателей, которые условно можно подразделить на «Ресурсы», «Процессы» и «Результаты», что отражает используемую концепцию базовых элементов региональных инновационных систем и их взаимосвязей, а также позволяет производить ранжирование регионов по выведенному индексу.

Общая же методика EIS представляет собой наиболее полную, ежегодно обновляемую базу данных о состоянии инновационной активности стран Еврозоны. Базовые показатели европейской методики отражают характеристики экономического развития регионов, выделяют тенденцию к установлению экономики знаний, и очерчивают возможности и условия для коммерциализации имеющихся научных разработок. EIS позволяет решать множество задач, связанных с оценкой инновационной политики в странах.

В 2009 году суммарный инновационный индекс — Summary Innovation Index (SII) насчитывал 29 индикаторов, по которым и проходило сравнение между двадцатью семью странами-членами Европейского Союза (EU27)³.

Семь групп индикаторов в текущем обзоре были объединены в три логических блока: Ресурсы инноваций (Enablers), Предпринимательская активность (Firm activities), Результаты (Outputs). Эти блоки сопоставимы с элементами региональных инновационных систем и их связи с точки зрения эффективности. Схема расчета сводного индекса EIS, адаптированная к российской институциональной системе, представлена в таблице 1.

Таблица 1 — Индикаторы EIS 2008–2010

Индикаторы EIS 2008–2010	Источники данных
Ресурсы инноваций	
Человеческий капитал	
1	2
Выпуск дипломированных специалистов и бакалавров на 1000 чел. среди населения в возрасте 20–29 лет	Евростат (2007)
Выпуск кандидатов и докторов наук на 1000 чел. среди населения в возрасте 25–34 лет	Евростат (2007)
Лица с высшим образованием на 100 чел. населения в возрасте 25–64 лет	Евростат (2008)
Участие в обучении на протяжении всей жизни на 100 чел. населения в возрасте 25–64	Евростат (2008)
Образовательный уровень молодежи (% населения в возрасте 20–24, имеющего законченное среднее образование)	Евростат (2008)
Финансирование и поддержка	
Государственные расходы на НИОКР (% от ВВП)	Евростат (2008)
Венчурный капитал (% от ВВП)	Европейская Ассоциация Прямого и Венчурного Инвестирования (EVCA)/Евростат (2008)
Частное кредитование (% от ВВП)	МВФ (2008)
Предприятия с широкополосным доступом к сети Internet (% от всех предприятий)	Евростат (2008)
Предпринимательская активность	
Инвестиции бизнеса	
Затраты бизнеса на НИОКР (% от ВВП)	Евростат (2008)
Затраты на информационные технологии (ИТ) (% ВВП)	Европейская комиссия по наблюдению за информационными технологиями (ЕИТО)/Евростат (2006)
Затраты на инновации без НИОКР (% от общего оборота)	Евростат (2006)
Взаимодействие и предпринимательство	
Предприятия малого и среднего бизнеса, осуществляющие инновационную деятельность самостоятельно (% всех МСБ)	Евростат (2006)
Инновационные предприятия малого и среднего бизнеса, которые кооперируются с другими (% всех МСБ)	Евростат (2006)
Численный баланс предприятий малого и среднего бизнеса (прирост плюс убывание) (% всех МСБ)	Евростат (2005)
Совместные государственно-частные публикации в базе Web of Science (на 1 млн. человек)	Центр исследований науки и технологий (CWTS) (2007)/Thomson Reuters

¹ OECD, Science, Technology and Innovation Indicators in a Changing World, 2007.

² European Trend Chart on Innovation. European Innovation Scoreboard [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: [www. URL http://www.trendchart.org/](http://www.trendchart.org/).

³ Summary Innovation Index, European Innovation Scorecard, 2004.

1	2
Интеллектуальная собственность	
Патенты ЕРО (Европейская патентная служба)	Евростат (2006)
Новые торговые марки (на 1 млн. населения)	Евростат (2008)/Офис по гармонизации на внутреннем рынке (ОНИМ)
Новые промышленные образцы (на 1 млн. населения)	Евростат (2008)/Офис по гармонизации на внутреннем рынке (ОНИМ)
Технологический платежный баланс (% ВВП)	Мировой банк (2008)
Результаты	
Новаторы	
Предприятия малого и среднего бизнеса, внедряющие продуктовые и процессные инновации (% всех МСБ)	Евростат (2006)
Предприятия малого и среднего бизнеса, внедряющие организационные инновации (% всех МСБ)	Евростат (2006)
Эффективность новаторов, посчитанная как доля инновационных предприятий, существенно сокративших стоимость единицы продукции за счет:	Евростат (2006)
Занятость на производстве продукции высокотехнологической и среднетехнологической отрасли высокого уровня (% от всей рабочей силы)	Евростат (2008)
Занятость в сфере услуг наукоемкого бизнеса (% от всей рабочей силы)	Евростат (2008)
Продукция высокотехнологической и среднетехнологической отрасли высокого уровня (% от общего экспорта)	ООН (2008)
Продукция в сфере услуг наукоемкого бизнеса (% от общего экспорта)	ООН (2008)/Евростат (2007)
Продажа продукции, новой для рынка (% общего оборота)	Евростат (2006)
Продажа продукции, новой для производителей (% общего оборота)	Евростат (2006)

Таблица 1 дает представление о методике оценки инновационности регионов ЕС. Она в частности показывает, что для более полного охвата различных аспектов инновационного процесса, сами инновационные индикаторы в EIS классифицируются по семи группам: Человеческий капитал, Финансирование и поддержка; Инвестиции бизнеса, Взаимодействие и предпринимательство, Интеллектуальная собственность; Новаторы, Экономические эффекты¹.

Вышеописанная европейская методика в состоянии дать адекватную и достоверную картину об инновационной деятельности на территории Европейского Союза, отражая при этом структурные условия, необходимые для реализации инновационного потенциала региона. В целом система индикаторов и суммарный индекс SII характеризует полную инновационную цепочку: создание, диффузия и использование инноваций.

Основу для ранжирования регионов США составляет научно-технологический индекс штата — State Technology and Science Index, методологию к которому разработал Милкенский институт (Milken Institute). В отчете, опубликованном 19 июня 2008 года, итоговый индекс рассчитывался на основе пяти индексных групп:

— Research and Development Inputs Composite Index (сводный индекс, характеризующий «способность региона привлекать внешнее финансирование в сектор исследований и разработок»);

— Risk Capital and Entrepreneurial Infrastructure Composite Index (сводный индекс, учитывающий доступность венчурного капитала, наличие необходимой для ведения предпринимательской деятельности инфраструктуры, а также уровень предпринимательской активности);

— Human Capital Investment Composite Index (сводный индекс, задачей которого является «измерение уровня инвестиций в человеческий капитал внутри отдельного штата»);

— Technology and Science Work Force Composite Index (сводный индекс, отражающий уровень развития технологий и квалификацию местной рабочей силы);

— Technology Concentration and Dynamism Composite Index (сводный индекс, определяющий динамику развития технологий на местном уровне)².

Главными недостатками этого метода можно считать обратную сторону ее достоинств: сложный метод расчета индексов, необходимость наличия большого массива статистической информации для анализа, что в российских условиях является серьезной проблемой, индекс специально разработан для оценки штатов США, что означает малую совместимость с российскими институциональными условиями, отечественными особенностями развития науки и промышленности.

Недостатки данного метода предопределили невозможность использования данной методики в качестве базиса для разработки собственного подхода к оценке региональной инновационной системы РФ.

В случае если за основу сравнения взять опыт Евросоюза, необходимо упомянуть, что для стран ЕС характерна трехуровневая структура инновационных систем: региональная, национальная и наднациональная инновационная системы, составляющая совокупность НИС всех стран-участниц Европейского союза. Сравнения инновационной деятельности по странам, регионам и отраслям на территории Европейского Союза с 2001 года публикуются в EIS и проводятся с использованием суммарного инновационного индекса — SII³.

Использование европейского опыта в качестве базиса для формирования методики сравнительного анализа региональных инновационных систем РФ обусловлено рядом причин: во-первых, европейская методика в области изучения инновационного развития регионов одна из старейших в мире, к тому же она постоянно совершенствуется и обладает обширной эмпирической базой, во-вторых, российская наука довольно продолжительное время ведет совместные с европейскими научными центрами разработки

¹ Сайт статистической службы Европейского союза [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: [www. URL http://epp.eurostat.ec.europa.eu/](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/).

² Policy One Research, Maine Innovation Index, 2008.

³ Jeremy L. Hall, Developing Historical 50-State Indices of Innovation Capacity and Commercialization Capacity, 2007.

в данной области, сотрудничает как на международном, так и на региональном уровне, в-третьих, Россия и Европейский Союз объединены общностью географических, исторических, культурных факторов, а это имеет немаловажное значение в нахождении точек соприкосновения в оценке таких сложных и междисциплинарных систем, какими, безусловно, являются инновационные системы¹.

Но банальное копирование, пусть даже и передового европейского опыта не даст никогда ожидаемого положительного результата, который возможен лишь при использовании оптимальной стратегии для конкретной страны.

Рассмотренная система индикаторов позволяет оценить эффективность усилий государственной политики инновационного развития регионов, выявить и охарактеризовать реальные результаты процессов создания и распространения инноваций. Тем самым создается основа для объективизации оценок государственной региональной инновационной политики.

Таким образом, вполне логичным шагом видится дальнейшая интеграция России в единое европейское научное пространство, что даст нашей стране возможность адаптировать богатый европейский опыт в российские условия, заложить основу для регулярных и обстоятельных исследований отечественной инновационной сферы.

*Rakhmonov Sherzod Kasimdjonovich, Tashkent Institute
of Irrigation and Melioration senior Researcher*

Fellow — Research Department of Economics of Water Resources

*Рахмонов Шерзод Касимджонович, Ташкентский институт ирригации и мелиорации
Старший научный сотрудник — исследователь кафедры Экономики водного хозяйства*

Land use planning in Uzbekistan

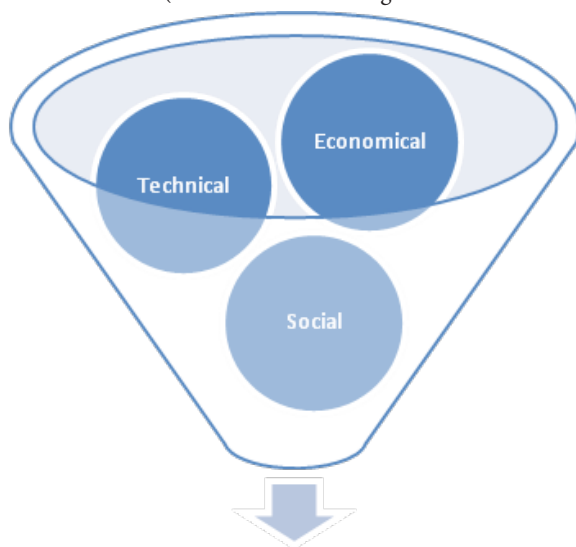
Землеустройство в Узбекистане

In Uzbekistan almost 65% of total population lives in rural areas and the rest lives in towns and cities. 10% of total population live in Tashkent. These numbers show how population is divided between urban and rural places. Urban and rural development trends being carried out for centuries in Uzbekistan because each Uzbek family after getting married starts to build their own house (in rural place) or buy apartment in the city to live. Beside that Uzbekistan is one of the leading country in terms of population growth, by this we can see that growing generation needs to have apartments for living purposes. Therefore there is a need for good planning system that combines political, social, economical, legal, technological, and ethical aspects.

Real estate planning and land use planning has been a key strategies that promotes to the development and welfare of the society by modernizing and improving of the infrastructure and living conditions of the people. In this way each approach toward development and good planning system depends of the different country with different culture. For instance if we take a look to the history of European countries where democracy and people opinions were as a main indicator for planning then we can see good living condition and better infrastructure and if we look some of the Asian countries where for centuries there has been a discrimination such treating people in a bad way then we can see that they are still living in a poor living conditions.

One of the most important thing is local people's participation in planning process. It does not matter what kind of planning system it is. Traditionally planning process is the process where changes to the environment can be brought through formal procedures and it involves:

- Reviewing and understanding existing environment;
- Defining problems;
- Determining alternative courses of action;
- Evaluating options for change;
- Selecting an appropriate strategy after consultation with those affected;
- Implementing that strategy and monitoring its consequences; and
- Operating within a formal legislative framework. (Land Administration guidelines. UN 1996)



Land Use Planning

¹ Демин, А. Н. Достижение успеха в инновационном развитии//Социс. М., – 2008. № 10. С. 46–56.

Land use planning is a process of allocating resources particularly land to achieve maximum efficiency while respecting nature of environment and welfare of community. The way in which planning is carried out depends on country's political system and division of responsibility between different part of government. Here some duties lie on government while others in local authority.

In order to have good planning system government should find appropriate combinations of different measures in technical, economical and social fields and to define these in harmony with each other.

Land use planning must operate also in conjunction with land registration, since it involves measures that create new subdivisions of the land and new patterns of land use. Because identifying existing patterns and rights in land appeals mechanisms bring confidence of the public in security of their titles that can be upheld.

There must be legally defined procedures for compulsory acquisition and reallocation of rights in land and appeals mechanisms so that confidence of public in security of their titles can be upheld.

Land policy and physical planning must provide compensation for owners of land whose rights are affected by any project. The powers vested in the public authorities under the planning system should permit settlements to be reached in the case of disputes.

On basis of central idea, eleven principles of land use planning are explained below and converted into proposals for practical actions in local land use planning departments.

1. *Land use planning is orientated to local conditions in terms of both method and content.* Planning approaches often fail because global models and implementation strategies are applied and taken over automatically and uncritically. But land use planning is not a standardized procedure which is uniform in its application world-wide. Its content is based on an initial regional or local situation analysis.

2. *Land use planning considers cultural viewpoints and builds up on local environmental knowledge.* Rural societies or groups can often provide complex indigenous knowledge of the environment. If this is the case, such local knowledge should be part of the basis for planning and implementing a sustainable land use.

3. *Land use planning takes into account traditional strategies for solving problems and conflicts.* Traditional rural societies have their own way of approaching problems and settling conflicts concerning land use. In the process of land use planning, such mechanisms have to be recognized, understood and taken into account.

4. *Land use planning assumes a concept which understands rural development to be a "bottom-up" process based on self-help and self-responsibility.* The population should actively participate in the process of land use planning. The results of planning and the implementation of measures can only be sustainable if planning is made with participation of people, not behind them or even sometimes against them. Planning is therefore not just a matter for experts, but should be carried out together with those affected by it. To ensure a feeling of ownership concerning self-help activities, people who are affected have to be involved in the planning process from the early beginning.

5. *Land use planning is a dialogue, creating the prerequisites for the successful negotiation and cooperation among stakeholders.* The core task of land use planning consists of initiating a process of communication and co-operation which "allows all participants to formulate their interests and objectives in the dialogue". On the basis of sound decisions a sustainable form of land use is proposed "whereby aims and interests of other participating groups are taken into account to the greatest possible extent". An important element of participation-orientated land use planning is the identification of the various groups of participants and differentiating them in terms of their use of and access to land resources. In addition, their position on social scale (gender approach) and their capacities, either as stakeholders or as members of authorities and of other organisations have to be considered.

6. *Land use planning is a process leading to an improvement in capacity of participants to plan and take actions.* The participatory methods used in all planning steps of land use planning promote the technical and organizational capabilities of all participants, thereby extending their capacity to plan and to act. In medium term, this qualification process leads to an improvement in capacity of local groups for self-determination.

7. *Land use planning requires transparency. Therefore, free access to information for all participants is a prerequisite.* Transparency in planning and extent, to which stakeholders are informed, strengthen both their willingness and capacity to participate in planning and decision-making. It increases the motivation of people for creating sustainable results. An open exchange of information leads to discussions about objectives among the key figures and promotes willingness to reach a consensus. The dissemination of information in local language (s) contributes to an improved transparency. In addition, it strengthens trust of population in land use planning activities.

8. *The differentiation of stakeholders and the gender approach are core principles in land use planning.* A prerequisite for realistic land use planning is detailed analysis of various interest groups. The aim is to find out the various interests of participants in order to create a basis for negotiation and decision-making process. Men and women often do not have same access to land and have specific ways of articulating themselves. Different interests are arising from economic and social character of their roles and scope of duties. Therefore, role of gender is an important criterion when differentiating stakeholders.

9. *Land use planning is based on interdisciplinary cooperation.* The ecological, economic, technical, financial, social and cultural dimensions of land use make it necessary to work with an interdisciplinary approach. Land use planning provides many interfaces with other technical disciplines and planning fields. It uses a broad spectrum of tools. A one-sided view of planning will be avoided due to the interdisciplinary and intersectoral configuration of the planning groups.

10. *Land use planning is an iterative process; it is the flexible and open reaction based n new finding and changing conditions.* Land use planning is more than the preparation of a planning document; it is an iterative process. Iteration is both the principle and the method simultaneously. New developments and findings are specifically observed and incorporated into the planning process. It may lead to the revision of decision and the repetition of steps already taken. This can render superfluous both analyses and data bases which would have been set up at some expense. Iterative planning requires flexibility in planning, but in no way constitutes a "concealed lack of planning".

11. *Land use planning is implementation-orientated.* Land use planning has to consider how negotiated decisions and the solutions identified are to be implemented. Land use planning does not limit with the land use plan. The implementation of limited measures (e.g. development of cultivation techniques which conserve land resources) right at the outset, or parallel to land use planning process, plays an important role in increasing trust of people in town as far as planning process is concerned.

In summary land use planning has to be done combining all seen and unseen, directly and indirectly related issues in order to approach ideal land tenure.

*Rumachik Natalia Andreevna,
the North-Caucasian Federal University,
associate Professor of the Department «accounting»*

*Румачик Наталья Андреевна,
Северо-Кавказский федеральный университет,
доцент кафедры «Бухгалтерский учет»*

The Russian practice of interaction of the systems of accounting and tax accounting

Российская практика взаимодействия систем бухгалтерского и налогового учета

В России термин «налоговый учет» официально был закреплен с принятием главы 25 «Налог на прибыль организаций» НК РФ, вступившей в силу с 2002 г. Предпосылкой для законодательного выделения налогового учета как учетной системы стали различия в понимании прибыли в налоговом праве и бухгалтерском учете. В бухгалтерском учете приоритет имеет экономическое содержание понятия с целью формирования финансового результата отдельной организации, в то время как в целях налогообложения над экономическим содержанием превалирует задача отчуждения экономически обоснованной части собственности организации с учетом потребности государства.

До сих пор налоговый учет продолжает рассматриваться как учетная система, альтернативная бухгалтерскому учету, и законодательно закреплена только по ряду налогов, что препятствует его пониманию как института, обязательного для определения налоговой базы по всем видам налогов.

Фактически налоговый учет не ограничен целями налогообложения прибыли: с 1 января 2003 г. вступила в силу гл. 26.2 НК РФ («Упрощенная система налогообложения»), где закреплено требование ведения налогового учета; в учете налога на добавленную стоимость уже давно существуют свои первичные налоговые документы — счета-фактуры и свои налоговые регистры — книги покупок и книги продаж, а в главе 21 «НДС» НК РФ применяется термин «учетная политика в целях налогообложения». Этот же термин используется в главе 26 «Налог на добычу полезных ископаемых» НК РФ при выборе налогоплательщиком метода определения налоговой базы.

В настоящее время достаточно эффективных наработок системы налогового учета на предприятии нет, а положение налогового учета по отношению к другим формам учета достаточно неопределенно. Многие авторы трактуют его по-разному, единой позиции по этой проблеме не существует, а чаще присутствуют противоположные точки зрения.

Кроме того, соотношение бухгалтерского и налогового законодательства фактически носит декларативный характер, т. к. определяя обязанности налогоплательщиков по ведению бухгалтерского учета и увязывая отдельные предписания с нормами бухгалтерского законодательства, НК РФ не содержит ни одного предписания, которое определяло процедуру бухгалтерского учета. Особенно много вопросов возникает по главе 25, именно данная глава, дав определения огромного количества терминов, считавшихся до этого исключительно бухгалтерскими, поставила в тупик практиков от непониманию того, каким же — налоговым или бухгалтерским — законодательством следует руководствоваться при составлении проводок и каким определениям в первую очередь следовать. Практически каждое даваемое определение каких-либо бухгалтерских понятий, отличное от их трактовки в нормативных документах Минфина России, содержит оговорку «в целях настоящей главы».

Рассмотрение налогового учета только в узком смысле необоснованно, так как, во-первых, подобный подход исключает из рассмотрения и анализа целый блок бухгалтерско-учетных отношений, непосредственно применяемых для исчисления налога, а во-вторых, в любом случае, исторически налоговый учет формировался через отмежевание от учета бухгалтерского, который и является для него первичным».

В отечественной теории и практике существуют следующие модели удовлетворения интересов государства как пользователя информации об объектах налогообложения, различающиеся по степени самостоятельности по отношению к системе бухгалтерского учета.

Первая модель своей основой имеет бухгалтерскую информационную систему, корректировку показателей бухгалтерского учета не предусматривает — это так называемый «бухгалтерский налоговый учет». Общеизвестным примером данной модели служит налог на имущество организаций, инструкция по исчислению которого содержит перечень счетов бухгалтерского учета, остатки по которым представляют собой налоговую базу.

Вторая модель — «смешанный налоговый учет» — предполагает формирование показателей налогового учета путем корректировки бухгалтерских показателей. К этой модели взаимодействия налогового и бухгалтерского учета относился с 1995 года (с момента принятия Правительством РФ Постановления от 1 июля 1995 г. № 661 «О внесении изменений и дополнений в Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли») налог на прибыль организаций.

Третья модель (налоговый учет в «чистом виде» или абсолютный налоговый учет) предполагает расчет налоговой базы без участия показателей бухгалтерского учета. Именно эту модель законодатель предложил применять с 1 января 2002 года для расчета обязательств по налогу на прибыль организаций.

Общий анализ приводит к следующему выводу: разработчикам системы налогового учета не удалось сформировать методологически цельный рабочий инструмент, применение которого при организации налогового учета было бы логически цельным, обоснованным и всесторонне продуманным.

Ретроспективный и перспективный анализ взаимодействия систем бухгалтерского и налогового учета позволил выделить следующее:

1. Бухгалтерская и налоговая подсистемы учета имеют сходные цели и задачи: обеспечение ведения учета имущества, обязательств и хозяйственных операций, осуществляемых организациями; составление и представление достоверной информации об имущественном положении организаций и их доходах и расходах.

2. Различия в объектах и методах правового регулирования не означают, что отдельные виды законодательства РФ существуют автономно друг от друга и не взаимодействуют между собой, поглощая значительные трудовые и временные затраты на обработку и систематизацию данных.

3. Бухгалтерский учет призван удовлетворять запросы различных групп пользователей, в том числе налоговых органов. Бухгалтерский учет должен обеспечивать информацией, необходимой внутренним и внешним пользователям бухгалтерской отчетности для контроля за соблюдением законодательства РФ при осуществлении организацией хозяйственных операций и их целесообразностью.

4. Ведение параллельного налогового учета по налогу на прибыль является чрезмерно затратным путем развития налогового законодательства, поскольку резко увеличивает издержки на создание и поддержание информационных систем у российских организаций, а также государственные затраты на создание законодательно-нормативного обеспечения каждой из информационных систем, их обслуживание и контроль исполнения требований.

5. Нормы главы 25 НК РФ нарушили баланс соотношения баз налога на прибыль и налога на имущество. Налог на имущество исчисляется по данным остатков бухгалтерского баланса. Когда налог на прибыль исчислялся на основе балансовой бухгалтерской прибыли, прослеживалась взаимосвязь и экономический смысл зависимости двух налогов: те затраты отчетного периода (под затратами понимается стоимостная оценка потребленных в отчетном периоде ресурсов), которые не признаны активами (баланс), признаются расходами (отчет о прибылях и убытках). Экономическим основанием налога на имущество являлась достоверная информация об активах организации. Экономическим основанием налога на прибыль являлась, в том числе, достоверная информация о расходах.

6. Налоговый учет по налогу на прибыль представляет собой сложную непрозрачную учетную систему.

Существует несколько полярных позиций относительно систем налогового и бухгалтерского учета. Бухгалтерский учет живет своей жизнью, в нем отражена лучшая международная практика. Сближение двух учетов означает отмену норм, которые не соответствуют бухгалтерскому учету, по-другому невозможно. Ничего на налоговом учете не держится — это упрощенно дублированная форма бухгалтерского учета. Еще Герман Греф говорил, что из-за раздутого учета главная профессия в стране — бухгалтер. Такой доли бухгалтеров среди работающих нигде в мире больше нет.

Другая позиция сводится к тому, что система администрирования и документации в России намного более сложная, чем в большинстве европейских стран. И отмена налогового учета была бы позитивным шагом по упрощению условий ведения бизнеса.

— Во всем мире, как правило, нет отдельного налогового учета, есть только корректировки бухучета для целей налогообложения, но они не требуют отдельного налогового учета и содержания двух разных бухгалтерий. Стандартный пример: для целей бухгалтерского учета компания может списывать затраты на приобретение оргтехники сразу, а для целей налогового учета это сделать нельзя — с точки зрения налоговых вычетов амортизация растягивается на несколько лет.

Следовательно, такая задача, как правильное и точное исчисление налогов и сборов, в перечне главных задач бухгалтерского учета не предусмотрена. То есть он только представляет налоговым органам (как одному из многочисленных пользователей) интересующую их информацию о результатах хозяйственной деятельности и состоянии имущества хозяйствующего субъекта, которая является основой для расчета налогов. Вся остальная информация формируется и обрабатывается налоговыми органами самостоятельно (рисунок 1)



Рисунок 1 – Взаимоотношения между бухгалтерским и налоговым учетом

Идея представителей бизнеса о ликвидации параллельного налогового учета, поддержанная президентом, столкнулась с ведомственной бюрократией. Минфин России и ФНС оказались в сложной ситуации. Ведомства не могут не выполнять декабрьское поручение В. Путина об отмене налогового учета. Однако ликвидировать они не намерены, потому что на нем держится вся система. Путина тогда убедили о том, что расходы на ведение учета в филиалах российских компаний в 4 раза выше, чем в таких же филиалах за рубежом. Только на зарплаты бухгалтеров бизнес ежегодно тратит около 2 трлн. рублей. Тогда глава правительства поручил Минфину, ФНС и Минэкономразвития подготовить предложения по внесению изменений в законодательство РФ, касающихся упрощения налогового и бухгалтерского учета, в том числе проработав возможность отмены параллельного налогового учета.

Партия «Деловая Россия» предложила отменить то, на чем сейчас держится вся система, а это невозможно. Сейчас ведомства придумывают, как выкрутиться из этой ситуации. Тем временем Минфин заявил, что отменять налоговый учет не планирует, речь идет лишь о его постепенном упрощении. Законодательство о налогах и сборах не препятствует ведению налогового учета на основе бухгалтерского учета. Но вместе с тем составление налоговой отчетности на основе документов бухучета может привести к уменьшению налоговой нагрузки на определенные категории налогоплательщиков, через правила бухгалтерского учета в обход законодательства о налогах и сборах.

Таким образом, подготовка налогового учета на основании исключительно документов бухгалтерского учета нецелесообразна, включает Минфин. Налоговый учет будет упрощаться через изменение норм налогообложения прибыли организаций, вызывающих сложности при ведении учета, а также ограничивающих возможности использования одинаковых правил налогового и бухгалтерского учета.

На практике около 90% организаций ведут налоговый учет на базе бухгалтерского учета, сейчас Минфин это формализует. Чтобы не вступать в прямое противоречие с президентом, Минфин решает упростить и сбить учеты. Но если бы налоговый учет отменили, бумаг бы стало в два раза меньше.

На сегодняшний день рассматривать налоговый учет как нечто обособленное от бухгалтерского было бы несправедливо. Слишком тесна методическая и документальная связь между ними. Не вызывает сомнений, что бухгалтерский и налоговый учет являются предметом деятельности одних и тех же специалистов. На основании этого можно утверждать, что налоговый учет является одним из разделов бухгалтерского учета наряду с финансовым и управленческим учетом. Остается только определить ему место в бухгалтерии предприятия.

Анализ теоретических основ системы налогового учета, сложившихся в Российской Федерации к настоящему времени, позволил говорить о проблемах, связанных с неопределенностью места налогового учета в учетной системе на предприятии, наличием большого числа спорных ситуаций в вопросах налогового учета различных операций, решение которых на законодательном уровне отсутствует.

Rusnak Larisa,

Chernivtsi Institute of Trade and Economics

by Kiev National University of Trade and Economics, senior lecturer

Threats versus enterprise economic security system: case of transition economy

Introduction

Modern foreign and domestic policy of Ukraine is targeted on ensuring the implementation of the course on European integration and integration into the world economic community on parity basis.

Under these conditions, the national economic security of Ukraine is considered as one of the main priorities of the state policy and an important precondition for sustainable development.

In international economic relations the competition is growing rapidly and the struggle is intensified too, so all these impose additional, more complicated requirements for transitioning to the modern globalized market economy in Ukraine.

Today, the foundation of our country economy (more than 90% of the economic potential) is private entrepreneurship. Its further development, joining the existing regional and global economic structures, requires from domestic business an immediate improvement of its positions on foreign and domestic markets, a sharp rising of goods and services competitiveness, which also causes the urgent need to improve the national economy system and further legislation development.

The global challenges and threats also require rethinking of national security questions, as well as problems of formation and development of the business security private system. According to the analysis of the situation in the sphere of business security, the majority of enterprises in Ukraine do not have a security system which could effectively protect them from external threats.

Moreover, in theoretical sphere we do not have clear definition of the "enterprise's economic security". According to the literature analyse a lot of researchers and scientists perceived economic security as information security. According to this, they raise awareness only about effectiveness of information security on micro level (enterprises).

However, we need to use more functional approach on the question of enterprise's economic security. Thus, economic security can be determined as a system of the most effective use of internal and external (controlled by enterprise) resources for threats' prevention.

Thus today Ukrainian economic agents, almost for the first time, faced with the necessity of security systems organization for their own business development.

We need to underline that "state" (government) practically removed from such questions.

All economic operators that are already in the private property mostly forced to protect their own business interests by themselves (without government support).

At the same time, the combination of interests of these entities are in the sphere of Ukraine's national interests, as they form the lion's share of the GDP, ensure the welfare of citizens and public revenue.

In the context of Ukrainian European integration and integration into the world community as equal partners, issues of business security become one of the main factors for the authorities activity.

Thus, big attention is paid to the security organization in the field of business. It ought to be noted that according to Art. 17 of the Constitution of Ukraine, one of the basic functions of the state is ensuring economic security.

The main goal of this article to analyze main threaten factors within the framework of economic security system on micro level.

At the same time, the situation in current Ukrainian characterized by a significant reduction in business security (Krutov 2011).

Recently, the annual market of privatization and acquisitions in Ukraine is \$ 3 billion dollars, of which 60–70% is a non-amicable merger (approximately \$ 2 billion).

According to experts, today the number of raider attacks in Ukraine is more than 9000 cases, and the number of raid groups is about 30–50.

About the scale of this phenomenon judge the fact that as the objects of attacks by raiders have become big companies and even enterprises, where the holder of control block of shares is the state.

Lack of business security systems give rise to significant increasing of fraud number.

Moreover we need to underline that fraud within enterprises is a world spread multi-billion dollar industry (Proactive Fraud Detection 2011). Consequently, it is of major concern to industry and government. For instance, fraud (different types) costs the Australian economy approximately \$3 billion annually, and its frequency and economic, financial impact continues to grow (Standards Australia 2008).. Moreover, many organisations through all over the globe are poorly prepared to prevent and detect such fraud (KPMG 2009).

Fraud prevention is not infallible, therefore fraud detection is crucial. Fraud detection strategies are intended to quickly and efficiently identify those frauds that have circumvented preventative measures so that an organisation can take appropriate corrective action (Standards Australia, 2008).

A review of various fraud surveys revealed that fraud is a crisis that is being faced by organisations internationally. Of all frauds detected in organisations, only 17% were attributed to the internal audit function (PwC 2009). Current analyse is very important for further enterprises security system development in Ukraine, because it could include all modern threats and efficiently prevent them.

According to Computer Crime&Security Survey, problem of security for enterprises is spread across economic agents around the globe and different sectors.

Table 1. Examples of problem in enterprise security system (Richardson 2008)

	2004	2005	2006	2007	2008
Laptop theft	49%	48%	47%	50%	42%
Telecom fraud	10%	10%	8%	5%	5%
Virus	78%	74%	65%	52%	50%
Financial fraud	8%	7%	9%	12%	12%
Insider abuse	59%	48%	42%	59%	44%
System penetration	17%	14%	15%	13%	13%
Bots	-	-	-	21%	20%
Theft/loss of customer data	-	-	-	17%	17%
Instant messaging abuse	-	-	-	25%	21%

For Ukraine it is very actual not only because of the “current world trend” but also because Ukraine was a “leader” in economic recession during the last world financial crisis (for instance, in 2008 GDP shrink on 15%) and now must overtake lost economic positions as on macro as on micro levels. If we are going to describe situation in our country according to the findings, we can observe that situation is completely the same.

So, due to international experience and practice, to ensure stable operation and development, modern enterprises must constantly adapt to the changes that occurring in the environment and react to them.

In addition, we need to remember that during turbulence times (economic crisis), our economy is characterized by a weak prediction and poorly controlled of all economical structural elements, so under these conditions, the successful solution for economic security problems depend on proper identification of all environment dangers and threats that affect the economic security (Grunin 2002).

High level of dangers and threats are specific features for such unstable economies. We can list a lot of them, but major are:

- the critical situation in domestic economy;
- negative trends in the global economy;
- high level of competition, including international;
- demographics problems;
- naturally — climatic disasters;
- organized crime in the sphere of economy;
- threat of international terrorism;
- energy crisis;
- the state legislation and legal nihilism;
- reducing the lives of most of the population;
- high level of corruption;
- reduction of Science and Education (Gunsij 2000).

Of course, not only external factors affect the situation, together with external factors, internal factors seriously affect economic security of enterprise.

The main internal sources of economic security threats can be (Kamlic 2005):

- personnel;
- organizational structure;
- the level of management and marketing efficiency;
- development policy;
- technologies sales;
- activity innovation;
- the level of crime safety;
- financial activity;
- legal support of business;
- quality of customer service;
- the protection of computer networks;
- the protection of commercial secrets;
- lack of efficiency of the service of economic security and others.

So, we can collect all factors into one following scheme:

Figure 1. Factors enterprise direct&indirect environment (Orlov 2004)

To prevent foregoing, we need to create stable and effective security system on our enterprises which must react on all external and internal threaten factors.

So, due to the different factors that are actual or potential threat to the success of the enterprise, requires an integrated solution to the problem of economic security.

The transformation of socio-economic processes, which take place in the national economy, require more attention from the managers of those areas, where emerging risks and threats to economic security are formed.

Conclusion

Based on the foregoing, we can conclude that an active and purposeful work to determine the external environmental factors of different agents could significantly improve the level of the enterprise functioning, level of economic security and prevent the possible negative consequences connected with failures in economic activity.

Particular attention should be given primarily environmental factors threats.

To determine the most important factors which are able to exercise significant influence on the company activities and the state of economic security, must constantly examine and analyze the processes that occurring in the external environment of the enterprise and its business partners.

Moreover, to improve economic security system, raise of its efficiency on micro level, we need to reach following:

- to increase effectiveness of the production;
- more economic independence;
- more detailed prediction and planning of enterprise' current and future activity;
- use of modern IT technologies, improving of innovation and intellectual capital;
- taking flexible decisions;

References:

1. Best, P.J. (2005). Audit Trail Analysis For Fraud Control With SAP R/3. Paper presented at the Oceania Computer Audit, Control and Security Conference (CACS) 2005 Conference;
2. Grunin O., Grunin S. (2002). Ekonomicheskaya bezopasnost organizatsii, Piter;
3. Gunskey B. (2000) Vnutrishni ta zovnishni faktori yekonomichnoi bezpeki Ukraini. Strategichna panorama. № 1–2. — p. 75–79;
4. Kamlik M. (2005) Yekonomichna bezpeka pidpriemstskoi diyalnosti. Yekonomiko-pravoviy aspekt: Navchalniy posibnyk, Atika., 432 p;
5. Kolosov A. (2001), Ekonomicheskaya bezopasnost khozyaystvennykh sistem p. 445;
6. Kozachenko A., Ponomarev V., Lyashenko A. (2003). Ekonomicheskaya bezopasnost predpriyatiya: sushchnost i mekhanizm obespecheniya, Libra, p.279;
7. KPMG (2009). Fraud Survey 2009 Retrieved 18/01/2010, from <http://www.kpmg.com>;
8. Krutov, V., V. Pilipchuk Stanovlennya i rozvutok nederzhavnuch sybektiv sektoru bezpeku Ukrainu (sistema bezpeki pidpruemnuztva), Nazionalnui institut strategichnuch doslidzen 2011, electronic access http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/1115_dop-865fc.pdf;
9. Proactive Fraud Detection in Enterprise Systems, School of Accounting, Economics and Finance, USQ, Australia http://eprints.usq.edu.au/21706/2/Singh_Best_Mula_ICBI_2011_PV.pdf;
10. PwC (2009). The Global Economic Crime Survey. Economic crime in a downturn. November 2009 Retrieved 08/02/2010, from <http://www.pwc.com/gx/en/economic-crime-survey>;
11. Orlov P. (2004), Osnovi yekonomichnoi bezpeki firmi "Prometey-Pres", p.284
12. Shlykov V. (1999), Kompleksnoye obespecheniye ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya, "Aleteyya", p. 144;
13. Standards Australia (2008). Australian Standard AS 8001–2003 — Fraud and Corruption Control Retrieved 15/01/2010, from <http://www.saiglobal.com/shop/Script/search.asp>.

*Salakhova Elmira Kamilbekovna,
associate Professor Astrakhan State Technical University*

*Салахова Эльмира Камильбековна,
Астраханский государственный технический университет, доцент*

The legal framework regulating the accounting of the results of innovation activities

Правовая база регулирования учёта результатов инновационной деятельности

Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года определяет необходимость корректировки политики государства в сфере инноваций, смещения акцентов с наращивания общих объемов поддержки по всем составляющим национальной инновационной системы на решение критических для инновационного развития проблем. В настоящее время ни частный, ни государственный сектор не проявляют достаточной заинтересованности во внедрении инноваций. Уровень инновационной активности предприятий значительно уступает показателям стран — лидеров в этой сфере¹.

Инновационная деятельность включает в себя весь процесс создания научно-технической продукции, от возникновения идеи или оформления заказа (заключения контракта) до получения научно-технического результата и внедрения его в производство или продажи заказчику. Ключевым фактором, определяющим научно-техническую деятельность (НТД), является её направленность на создание новой или усовершенствование производимой продукции. Таким образом, если в результате выполненных работ не получены новые знания, не созданы новые технологии, виды сырья, материалы или не произошло усовершенствование их свойств, данные работы носят промышленный характер².

В соответствии с Общероссийским классификатором видов экономической деятельности (ОКВЭД) деятельность, классифицируемая как научные исследования и разработки, включает:

- фундаментальные научные исследования — экспериментальная или теоретическая деятельность, направленная на получение новых знаний;
- прикладные научные исследования — исследования, направленные преимущественно на применение новых знаний для достижения практических целей и решения конкретных задач;
- экспериментальные разработки — деятельность, основанная на знаниях, приобретенных в результате проведения научных исследований или на основе практического опыта, и направленная на сохранение жизни и здоровья человека, создание новых материалов, продуктов, процессов, устройств, услуг, систем или методов и их дальнейшее совершенствование³.

В таблице 1 продемонстрировано, как связаны между собой формы получения новых знаний с приведенными выше видами научно-технической деятельности и порядком отражения в учёте расходов на их осуществление.

¹ Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. N 2227-р. Официальный интернет-сайт Министерства экономического развития Российской Федерации (economy.gov.ru).

² Казакова Н. А. Экономический анализ в оценке бизнеса и управлении инвестиционной привлекательностью компании: Учеб. пособие/Н. А. Казакова. М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2009. – 240 с.: ил.;

³ Инновационный менеджмент: учебник для вузов/С. Д. Ильенкова, Л. М. Гохберг, С. Ю. Ягудин и др. Под общ. ред. С. Д. Ильенковой. – 2-е издание., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2004. – 343 с.

Таблица 1

Взаимосвязь форм получения новых знаний с видами инновационной деятельности
и порядком отражения расходов на их осуществление

Формы получения новых знаний	Виды инновационной деятельности	Отражение расходов в бухгалтерском учете
Инициативная деятельность организации		
Созданные собственными силами и за счет собственных средств	Капитальные НИОКР; Научно-техническое изобретательство	Вложения во внеоборотные активы; Расходы будущих периодов
Исполнение обязательств организации перед заказчиками		
Созданные за счет средств заказчика	Товарные НИОКР; Научно-технические услуги (обязанности исполнителя)	Расходы основного (вспом.) производства
Исполнение обязательств подрядчиков		
Новые знания приобретаются у других лиц	Товарные НИОКР; Научно-технические услуги (обязанности заказчика)	Вложения во внеоборотные активы; Расходы будущих периодов; основного (вспом.) производства; ОПР и ОХР
Наследование результатов прошлой хозяйственной деятельности		
Полученные ранее в результате исполнения обязательств организации, впоследствии поступают в ее хозяйственное ведение	Товарные НИОКР (деятельность прошлых лет)	Расходы основного (вспомогательного) производства (текущие и расходы прошлых периодов)

Исследования и разработки осуществляются в виде НИОКР или других мероприятий, совокупность которых может быть обозначена как научно-техническое изобретательство.

В соответствии с нормативным регулированием по способу учета затрат НИОКР подразделяются на:

- капитальные НИОКР — работы, затраты по которым являются вложениями во внеоборотные активы организации;
- товарные НИОКР — работы, относящиеся к обычному виду деятельности организации, результаты которых предназначены для реализации¹.

Порядок создания и использования организацией новых знаний определяет формы осуществления инновационной деятельности, к которым относятся:

- инициативную деятельность организации;
- исполнение обязательств организации перед заказчиками;
- исполнение обязательств подрядчиков;
- наследование результатов прошлой хозяйственной деятельности.

Продукт научно-исследовательской, опытно-конструкторской, технологической и изобретательской, а также сопутствующей деятельности, содержащий новые знания или решения и зафиксированный на любом информационном носителе, признается результатом научно-технической деятельности (РНТД). РНТД могут представлять собой:

1. Материально-имущественные ценности — комплекты документации на материальных носителях и изделия, созданные (полученные) в процессе научно-технической деятельности.

2. Информацию — сведения о сущности РНТД, передаваемые (получаемые) визуально или словесно.

3. Нематериальные объекты (результаты интеллектуальной деятельности — РИД) — новые знания; новые или улучшенные составы сырья и материалов; новые или улучшенные технические решения; новые или улучшенные технологические способы (процессы), представленные совокупностью материально-имущественных ценностей, подтверждающих полученный результат.

4. Услуги — деятельность, направленную на приобретение, распространение и применение новых знаний.

Как правило, материально-имущественные ценности, созданные в ходе научно-технической деятельности, относятся к отчетным материалам конкретного результата интеллектуальной деятельности. Следовательно, в большинстве случаев данные объекты подлежат отражению в бухгалтерском учете в целях обеспечения их сохранности и/или до момента принятия решения о порядке их дальнейшего использования. При этом могут использоваться следующие забалансовые счета:

- счет 002 «ТМЦ, принятые на ответственное хранение»;
- счет 014 «Специальная оснастка, переданная в эксплуатацию»;
- счет 015 «Материально-имущественные ценности, созданные при осуществлении интеллектуальной деятельности».

Информация о РНТД включает в себя:

- сведения, раскрывающие технические решения, не подлежащие правовой охране;
- сведения, раскрывающие охраноспособные технические решения;
- сведения, раскрывающие охраняемые технические решения;
- сведения о способах осуществления профессиональной деятельности (производственно-коммерческая информация).²

Научно-технические услуги представляют собой деятельность, в процессе осуществления которой не создаются новые материально-имущественные ценности или нематериальные активы, но изменяются качества уже имеющихся объектов. Выручка от реализации научно-технических услуг учитывается в составе доходов по обычным видам деятельности или представляет собой прочий доход организации.

Результат интеллектуальной деятельности (РИД) представляет собой подлежащий использованию нематериальный коммерческий продукт.

РИД, которым в соответствии с действующим законодательством предоставляется правовая охрана, являются объектами интеллектуальной собственности (ОИС). Правовая охрана ОИС построена на принципе предоставления исключительных прав на эти

¹ Гаврикова А. В. Проблемы оценки объектов интеллектуальной собственности // Все о налогах. – 2011. – № 10. – С. 49–52

² Поленова С. Н., Маслакова И. И. Бухгалтерский учет интеллектуальной собственности. ИТК «Дашков и Ко», 2011. – 472 с.

объекты. Исключительным правом является право лица на использование охраняемых объектов по своему усмотрению, включая право запретить использование указанных объектов другим лицам, если такое использование не нарушает прав других правообладателей. РИД, правовая охрана которых не представлена, относятся к не охраняемым интеллектуальным продуктам (НИП).¹

Правовая охрана объектов интеллектуальной промышленной собственности возникает вследствие осуществления процедуры закрепления прав. Правовая охрана объектов, относящихся к другим видам прав, возникает в силу самого факта создания активов, и государственная регистрация прав на них может осуществляться в добровольном порядке.

Для объектов интеллектуальной промышленной собственности существуют два способа закрепления прав на данные объекты:

- открытый — путем оформления патента (изобретения и полезные модели);
- закрытый — путем охраны ноу-хау в режиме коммерческой тайны (секреты производства («ноу-хау»)).

Выбор в пользу того или иного способа правовой охраны обуславливается возможностью получения максимальной коммерческой выгоды конкретным правообладателем.

Каждый из видов РНТД является самостоятельным объектом гражданского права и регламентируется соответствующей совокупностью законодательных актов (таблица 2).

Таблица 2

Законодательная база, регулирующая правовые аспекты учета РНТД

Правовой аспект	РНТД					
	РИД		ИМУЩЕСТВО		ИНФОРМАЦИЯ	УСЛУГИ
	Неохраняемые интеллектуальные продукты	ОИС	Документация	Изделия		
Основы государственной научно-технической политики	Закон 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике»					
Право собственности на вещь		ГК РФ часть I и II				
Интеллектуальные права	ГК РФ ч. IV					
Объект обязательств об оказании услуг						ГКРФ ч. I и II
Порядок пользования документацией		Закон 125-ФЗ «Об архивном деле»				
Недобросовестная конкуренция	Закон 135-ФЗ «О защите конкуренции»					
Коммерческая тайна	Закон 98-ФЗ «О коммерческой тайне»					
Получение и распространение информации		Закон 77-ФЗ «Об обязательном экземпляре документов»		Закон 149-ФЗ «Об информационных технологиях и о защите информации»		
Организация учета хозяйственных операций	Федеральный закон «О бухгалтерском учете»; Налоговый кодекс РФ; ПБУ 14/2007, ПБУ 17/02 и др.					

К основным формам договоров на создание, передачу и использование научно-технической продукции можно отнести:

- Договор на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ;
- Договор авторского заказа;
- Лицензионный договор;
- Договор об отчуждении исключительного права.

Отдельной формой создания РНТД является выполнение исследований и разработок, предназначенных для собственных нужд организации (инициативные исследования и разработки). При выполнении капитальных НИОКР, например, обязательства по выполнению работ определяются техническим заданием и календарным планом (планом научных работ). Стоимость предстоящих исследований и разработок определяется путем составления плановой калькуляции (сметы). Факт окончания работ и полученный результат устанавливаются в техническом акте, утвержденном ответственным руководителем организации. В целях контроля за выполнением работ с длительным производственным циклом могут формироваться ежеквартальные справки-отчеты о ходе выполнения работ. В этих промежуточных отчетах указываются объем работ, выполненный за отчетный квартал, и результаты (документация, материальные ценности, РИД), подготовленные за это время.

Одним из способов создания РНТД является осуществление организацией мероприятий по рационализаторству. Рационализаторством является разработка новых технических решений, направленных на совершенствование деятельности предприятий и организаций, повышение ее эффективности.²

Рационализаторское предложение признается новым для организации, если до подачи заявления в установленной форме данное или тождественное решение:

- не было известно организации из имеющихся у него источников в степени, достаточной для его практического осуществления;

¹ Гончаренко Л. П., Конов Ю. П. Цена интеллектуальной собственности: Учеб. для вузов. М.: Альфа-Пресс, 2010. – 320 с.

² Решение Коллегии Роспатента № 6, Коллегии Госкомпрома РФ № 7 от 25.06.96 «О Методических рекомендациях по организации и проведению рационализаторской работы на предприятиях Российской Федерации»

- не использовалось организацией;
- не было заявлено другим лицом, которому принадлежит первенство;
- не было предусмотрено нормативной документацией.

Организация осуществляет рационализаторскую работу на основе разработанного и утвержденного положения об изобретательстве и рационализаторстве. Данным положением в том числе регулируются отношения, возникающие в связи с созданием, правовой охраной и использованием рационализаторских предложений.

В заключение, следует отметить, что для перехода России на опережающий инновационный путь развития государственные органы должны создать условия для достаточного объема финансирования инновационной деятельности, заинтересованности потребителей в приобретении высокотехнологической продукции отечественного производства, а её производителям удобный доступ к научно-технической информации и своевременном освоении передовых технологий.

*Krutova Irina Nickolaevna, Ogarev Mordovia State University,
associated professor, doctor of economics*

*Semenova Nadezda Nickolaevna, Ogarev Mordovia State University,
associated professor, doctorant*

Threats factors for food security of Russia

The problem of food security is important for many countries at different stages of social and economic development. Its providing is necessary not only from economic, but also from social and political positions. All key problems of economy, tendencies of development of agricultural production, the market of the food, change of its degree of dependence on the world market, a social status, ability to meet payments of producers and solvent demand of consumers in various regions connect in the sphere of food security.

Set of two groups of opposite factors has impact on forming and creation of necessary level of food security. On the one hand — negatives, reducing the general level of development, and on other hand — positives are corresponding to evolutionary development of economic system. Negative factors form threats of food security of the country.

The factors forming threat to food security of Russia were shared on political, social, ecological, technological and economic (fig. 1).

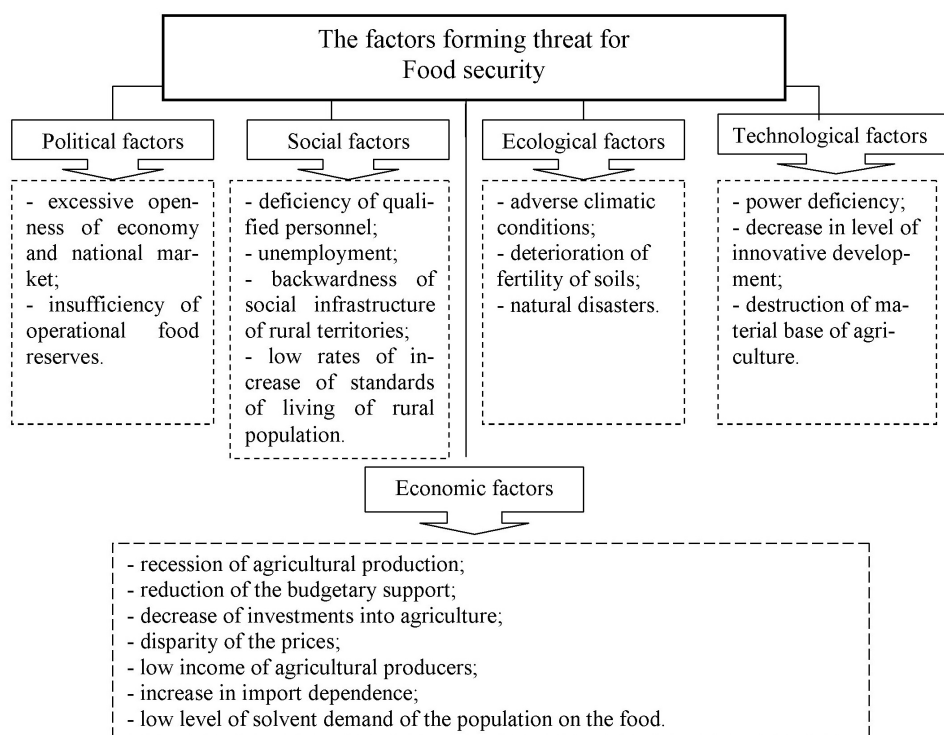


Figure 1. Threats factors for food security of Russia

Serious threat for economy, including food security of Russia is presented by openness of the economy caused by accession to WTO. An openness of economy in the strategic plan promotes efficiency and competitiveness increase. However the special conditions caused by privatization and redistribution of state property, high unjustified level of liberalization of the market demand care in definition of measures of such openness. Opening economy for foreign countries, it is necessary to consider a condition of security of domestic markets. Especially the agriculture as it is noncompetitive will suffer from it. On the one hand, Russia has the big territory and, respectively, large amount of agricultural grounds. On the other hand, climatic conditions in the country are more severe, than in Canada, the USA, EU.

In the social sphere the main threats of food security are deficiency of qualified personnel; unemployment; insufficient development of social infrastructure in the rural territories; low rates of increase of a standard of living of the population.

In agrarian sector of Russia there is a problem of deficiency of the qualified specialists. According to the experts estimates the shortcoming of specialists of different profiles with the bachelor or master degree in agrarian and industrial complex makes about 80 thousand people. In the rural territories outflow of highly qualified personnel, unwillingness of youth to work in agrarian sector (many having gained the degree, remain in the city and work not in the special area), connected, first of all with low salary rates.

Considerable influence on level of food security and reproduction of qualified personnel in agrarian and industrial complex renders existence and development of social infrastructure. The social infrastructure of rural territories has strategically important role as it creates conditions for normal functioning of society and is urged to provide steady base of all processes occurring in it.

Development of branches of social infrastructure is directed on improvement of quality of life of the population, increase of level of his welfare, forming and reproduction of healthy, creatively active generation. The social infrastructure is urged to solve problems of housing security of rural population, to create the cultural sphere of activity of the person, to improve ecological conditions of his life and work, to raise professional level of workers on the base of growth of labor productivity and outputs of agricultural production, to create guarantees of social security of all groups of the population.

In Russia in the field of development of social and engineering infrastructure was set down a network of objects in the field of education, health care, culture and sports, housing construction, increased level of engineering arrangement of rural settlements in the field of Federal program "Social Development of the Rural Area till 2012"¹.

But, despite measures taken by the government of the Russian Federation, still notable there is a gap in level and quality of life in rural areas in comparison with the city. So, in Russia on the average for 2010 the salary of workers of agriculture made 49,9% from the average Russian level; unemployment rate made 10,8% (in the cities — 6,4%). The number of villagers (from 1990 to 2011 the number of villagers in the Russian Federation was reduced for 3,9%) continues to decrease. The considerable loss to the demographic and labor capacity of rural territories is caused by migration of villagers to the cities.

Because of insufficiency of volumes of building of objects of social and engineering infrastructure in the rural areas and backwardness of a road network territorial availability to villagers of educational, medical, cultural, trade, household and other social services decreases. It isn't possible to stop reduction of a network of objects of social infrastructure in the rural area, the rural houses remains mainly uncomfortable and have high percent of non standard buildings.

Within the natural factors posing threat to food security of Russia it should be noted adverse climatic conditions; deterioration of fertility of soils; natural disasters.

Considerable threat of food security of the country is posed by destruction of reproduction capacity of agrarian and industrial complex, first of all lands – the main source of production in agriculture. Now indicators of quality of farmlands in the country are characterized by the following data: the bald-headed — 58,9% (or nearly 130 million hectares); the thrown — about 40 million hectares; arable, having negative balance of a humus, — 97,3%; agricultural, having the increased acidity, — 70 million hectares. The greatest danger is constituted by an erosion of soils of farmlands. Degradation of lands causes huge economic damage, breaking developed ecological balance and social conditions of existing of the person. Main reasons for process of degradation of lands (pollution, bogging, salinization, etc.) are the poor economic situation of agricultural producers, insufficient funding of ecology and decrease of fertility of lands².

The adverse situation developed and on pastures. About a quarter from them are boggy, nearly 25% are washed away, more than 15% are salted, about 10% are located on stony lands, 17% belong to the brought down.

Besides, annual losses of a humus on an arable land are estimated at 80 million tons. By calculations of scientists of Rosselkhozakademiya, for ensuring reproduction of a humus on arable soils of the country the need for organic fertilizers makes about 840 million tons. However in connection with reduction of a livestock of cattle, the need for organic fertilizers for reproduction of a humus of soils can be satisfied less than for 20%. At preservation of an existing situation fertility of lands will decrease further that can lead to degradation of the most valuable lands.

As example of influence of natural factors on a condition of food security the drought of 2010 when the emergency situation was declared in 27 territorial subjects of the Russian Federation can serve also. The death of crops was recorded on the area more than 10 million hectares. Deficiency of seeds of crops under autumn sowing of 2010 and summer sowing of 2011 made 14,4 million tons, and deficiency of forages for animals — 13,3 million tons.

Now the main factors which are negatively influencing development of agricultural production are destruction of the material base, limited opportunities, updatings and building of material means. In Russia technical potential of agriculture physically and morally obsolete. More than 70% of park of combines have service life over 10 years, that is above the standard. Security of the agricultural organizations of Russia with tractors and combines 4 times lower, than in the USA. And in recent years it decreased in comparison with 1990 almost by 3 times. Besides, in Russia updating of processing equipment at plants generally happens at the expense of limited own financial resources and doesn't exceed 1–2% a year. Average age of equipment reaches 16–25 years, while abroad 5–8 years.

It should be noted that recession of agricultural production has considerable impact on ensuring food security. So, in 2010 the level of production of agricultural production in Russia made 71,3% to level of 1990, and average annual rate of a gain of gross output for 2000–2010–1,7%³. In this regard, the main objective which needs to be solved in agrarian and industrial complex is restoration of production of agricultural production of level of 1985–1990.

Decrease in volumes of agricultural production is in many respects caused by reduction of specific weight of investments into agriculture. During 1990–2011 the share of investments into fixed capital of agriculture in Russia in their total amount on a national economy decreased in the current prices from 15,9 to 3,5%.

Decline in production of agricultural products promoted increase in import of the main food and increase of economic dependence on the import goods. In 2011 import of the food reached the highest value during all years of market transformations, having made 42,5 billion dollars against 7,4 billion dollars in 2000. And from 1995 to 2011 import of food increased almost by 6 times.

The major factor which is negatively influencing development of agrarian sector of economy is reduction of the budgetary financing of agriculture. Despite growth of level of the budgetary support of agriculture (by 4 times) in recent years there is a reduction of specific weight of expenses on rural economy in a total amount of expenses of the consolidated budget from 2,4% in 2003 to 1,3% in 2011.

As the main problem of agrarian sector of the economy, considerable part of the listed above negative tendencies generating in, it is necessary to mark out low profitability of agricultural producers which is connected, first, with disparity of prices for products of agriculture and industry; secondly, with a low share of agricultural producers in the final price of production. So, for 2005–2009 of the price of the industrial output consumed in agriculture, grew by 1,74 times, and by the agricultural — by 1,66 times.

One of actual economic problems is also low level of solvent demand of the population on the food. As the considerable part of the population is below the poverty line, and unemployment rate exceeds 10%, it can't eat even on physiological norms. Besides, about 60% of villagers have the average income and 35% — the income below living level.

¹ Krutova I. N. To raise a standard of living of villagers//Rural economics of Russia. 2007 . No. 10. Page 13–15

² Yugay A. To raise effectiveness of the federal program of preservation and restoration of fertility of farmlands//Agrarian and industrial complex: economy and management. 2011 . No. 9. Page 18–22

³ Federal State Statistics Service of Russia//Access Mode: <http://www.gks.ru>

In summary it should be noted that Russia as to the state possessing high agrarian potential (8,9% of world arable lands, 2,6% — pastures, 52% — high humus soils, 20% of world reserves of fresh water and 2,5% of a world's population), belong a special role in the solution of a world food problem. But in the beginning it is necessary to provide national food independence as in the country chronically there is no food for full providing the population with it. Such situation can become a factor not only internal instability, but also external pressure of the export countries of the food with all negative consequences.

Sidorenko Yelena,

The Kazakh national university of al-Farabi, Senior lecturer

Сидоренко Е. Н., Казахский национальный университет им. аль-Фараби, Доцент

System of commercialization of scientific development in Kazakhstan: some aspects

Система коммерциализации научных разработок в Казахстане: некоторые аспекты

Развитие современной мировой экономики происходит под влиянием разных тенденций, но ведущими факторами развития выступают инновации и человеческий капитал, а доминирующими технологиями выступают биотехнологии, нанотехнологии, системы искусственного интеллекта, глобальные информационные сети, интегрированные высокоскоростные транспортные системы. Тренды глобального развития настоятельно диктуют необходимость ускоренного инновационного развития, что применительно к таким странам как Россия и Казахстан означает одновременное решение проблем современной индустриализации и создание основ экономики будущего¹.

Для Казахстана это означает концентрацию усилий на решение масштабных задач в короткие сроки. Несмотря на то, что правительством страны прилагаются значительные усилия для этого, пока не удалось кардинально повысить инновационную активность и эффективность работы отечественных компаний, создать конкурентную среду, стимулирующую использование инноваций.

Показатель инновационной активности в Республике Казахстан в 2011 г. составил 5,7%. в то время как в Германии этот показатель равен 80%, в Швеции, Франции — около 50%, в России — 9,1%².

По-прежнему ключевой проблемой остаётся низкий спрос на инновации в экономике, а также его неэффективная структура — избыточный перекос в сторону закупки готового оборудования за рубежом в ущерб внедрению собственных новых разработок. Всё это обуславливает необходимость повышения эффективности всей национальной инновационной системы и системы коммерциализации научных исследований, в частности.

Одной из причин сложившейся ситуации является то, что в Казахстане преобладает традиционный подход к коммерциализации, основанный на технологии, когда роль государства заключается в том, чтобы помочь изобретателю разработать схему продвижения результата научной идеи. В этом случае отсутствие у него предпринимательских навыков компенсируется профессиональным экспертом, который способен сделать оценку идеи, определить её дальнейшие коммерческие перспективы, таким образом, снимая риски. Но при этом зачастую очень прогрессивные идеи с рыночным потенциалом не обеспечивают экономического успеха, так как недостаточно изучается спрос и отсутствуют управленческие навыки у изобретателя.

Успешная коммерциализация требует знания и умений практического видения развития бизнеса, ориентированного, прежде всего на спрос, в том числе глобальный. Такие функции под силу только опытному предпринимателю или группе специалистов, управляющих процессом коммерциализации.

Поэтому механизмы поддержки коммерциализации в Казахстане должны быть сосредоточены не на дальнейшем развитии технологий, а на изучении спроса, на развитии предпринимательских компетенций для создания инновационного бизнеса. При этом политика коммерциализации технологий должна быть тесно взаимосвязана с поддержкой предпринимательства в стране.

Следовательно, необходимо отойти от традиционного подхода к коммерциализации технологий и обеспечить создание практического и клиентоориентированного процесса коммерциализации³. Только такой подход может гарантировать быстрые результаты и создание критической массы инноваций в системе коммерциализации.

Как показывает мировой опыт, только 10% научных разработок НИИ и университетов доходит до рынка, а экономический успех приходит чаще всего из бизнеса. Поэтому, когда речь идет о процессе коммерциализации, его не следует рассматривать только как процесс движения от научных организаций и вузов до создания новой компании, но и как вывод на рынок новых продуктов и услуг уже существующими фирмами.

В Республике Казахстан эта тенденция только формируется, поэтому поддержка коммерциализации технологий существующих предприятий особенно важна, так как доля новых инновационных компаний довольно низкая, и есть много скрытых возможностей по использованию новых знаний для получения коммерческого успеха существующими предприятиями.

По этой причине перед институтами инновационного развития в РК, помимо работы с научными организациями, ставится задача привлечения существующих компаний в процесс коммерциализации, создание механизмов поддержки по совершенствованию их бизнес-моделей и снижению барьеров для вовлечения к сотрудничеству с научным сообществом.

Всё это нашло отражение в Концепции Инновационного развития Республики Казахстан до 2030 года. Здесь основной целью развития эффективной системы коммерциализации технологий в Казахстане является коммерциализация 90 технологий до 2014 года, 200 технологий до 2020 года. В связи с этим доля инновационных компаний достигнет 25%⁴.

Достижение поставленных целей станет возможно благодаря переходу инновационной системы Казахстана от модели, движимой государством, к устойчивой системе, движимой частным сектором, где будет обеспечиваться развитие бизнес среды и предпринимательства.

¹ Программа по формированию и развитию национальной инновационной системы Республики Казахстан на 2005–2015 годы от 25 апреля 2005 года № 387//Вечерний Алматы, 26 апреля 2012 г.

² Отчёт о тенденциях развития инноваций в мире и Республики Казахстан. – АО «Национальный инновационный фонд», 2011. Статистический сборник «Наука и инновационная деятельность Казахстана 2007–2011». – Алматы, Агентство РК по статистике, 2012., с. 38.

³ Бишимбаева С. Развитие эффективной системы коммерциализации технологий в Казахстане. <http://www.centrasia.ru> (дата обращения 21.12.2012.).

⁴ Концепция Инновационного развития Республики Казахстан до 2030 года.//Вечерний Алматы, 24 июля, 2012 г.

Для этого приняты меры по дальнейшему стимулированию конкуренции, снижению административных барьеров и налогового стимулирования инноваций, улучшению доступа к финансам, созданию условий для привлечения прямых иностранных инвестиций. Причём эти меры распространяются на все компании, выступающие в роли участников коммерциализации научных разработок.

В настоящее время закон Республики Казахстан «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности» предусматривает налоговое и бюджетное стимулирование инновационной инфраструктуры и предприятий, нацеленных на производство высокотехнологичной продукции. А также кредитование через финансовые институты, предоставление гарантийных обязательств и поручительств по займам, субсидирование ставки вознаграждения по кредитам, обеспечение инженерно-коммуникационной инфраструктурой, привлечение иностранных инвестиций, развитие и продвижение экспорта отечественных обработанных товаров, услуг и прочее¹.

В соответствии с Концепцией Инновационного развития Республики Казахстан до 2030 года эти меры будут дополнены следующими направлениями административного и налогового стимулирования инновационной деятельности:

- введение статуса инновационного предприятия в административном и налоговом кодексе для целей администрирования преференциальных режимов;
- разработка и внедрение механизма по освобождению инновационного предприятия от всех административных проверок, и обеспечивающего стимулы предприятию для работы в правовом поле;
- разработка и внедрение особого налогового режима, облегчающего условия инновационному предприятию в течение первых пяти лет развития;
- разработка и внедрение налоговых мер стимулирования венчурного инвестирования, а также элементов инновационной инфраструктуры.

Для системной поддержки процесса коммерциализации технологий в Казахстане создано в 2012 г. Национальное Агентство по технологическому развитию (далее НАТР). Это единый национальный оператор по технологическому развитию, призванный содействовать субъектам индустриально-инновационной деятельности в коммерциализации технологий. На НАТР возложена задача по созданию своеобразного «инновационного лифта», обеспечивающего обмен информацией о перспективных проектах коммерциализации между институтами инновационного развития и бизнесом для «состыковки» перспективных разработок².

Национальному агентству технологического развития предстоит провести комплексную оценку основных игроков на уровне региональной инновационной системы, выявить лучших партнеров для осуществления деятельности по коммерциализации технологий. Оценка желаемых результатов необходима для того, чтобы постоянно совершенствовать систему коммерциализации. Следует регулярно сравнивать запланированные результаты с реальными достижениями. Система параметров должна позволять проводить сравнение эффективности различных механизмов и их влияния, с тем, чтобы поощрять наиболее успешные механизмы и совершенствовать менее успешные.

Таким образом, разработана полноценная нормативная и институциональная база по трансформации традиционного подхода к коммерциализации научных разработок к клиентоориентированному (рыночному). Предполагается, что последствиями этого станет рост новых инновационных компаний и увеличение инновационной активности действующих предприятий, что окажет благоприятное воздействие на структуру экспорта, рост занятости, повышение конкурентоспособности в целом.

Список литературы:

1. Бишимбаева С. Развитие эффективной системы коммерциализации технологий в Казахстане. /<http://www.centrasia.ru> (дата обращения 21.12.2012.).
2. Закон Республики Казахстан «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности». № 534-IV ЗРК, 9 января 2012 г. //Вечерний Алматы, 9 января 2012.
3. Концепция Инновационного развития Республики Казахстан до 2030 года. //Вечерний Алматы, 24 июля, 2012 г.
4. Отчёт о тенденциях развития инноваций в мире и Республики Казахстан. — АО «Национальный инновационный фонд», 2011. Статистический сборник «Наука и инновационная деятельность Казахстана 2007–2011». — Алматы, Агентство РК по статистике, 2012., с. 38.
5. Программа по формированию и развитию национальной инновационной системы Республики Казахстан на 2005–2015 годы от 25 апреля 2005 года № 387//Вечерний Алматы, 26 апреля 2012 г.

*Stein Valerii Valentinovich, the Astrakhan State Technical University
Student of Institute of Information Technologies and Communications*

*Стейн Валерий Валентинович, Астраханский государственный технический университет
студент Института информационных технологий и коммуникаций*

Conceptual approaches to the formation of regional cluster policy

Концептуальные подходы к формированию кластерной политики регионов

На протяжении последнего десятилетия в мире в качестве одной из наиболее эффективных технологий управления социально-экономическим развитием территорий, а также ключевого инструмента повышения конкурентоспособности отраслей и регионов, развития инновационного потенциала экономики страны и, соответственно, благосостояния населения в среднесрочной и долгосрочной перспективе рассматривается кластерная политика.

Причин этому несколько.

Первая связана с особенностями самих кластеров. По своей экономической сущности кластеры занимают промежуточное место между автономными организациями, региональными промышленными комплексами и отраслевыми альянсами, сочетая

¹ Закон Республики Казахстан «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности». № 534-IV ЗРК, 9 января 2012 г. // Вечерний Алматы, 9 января 2012.

² Бишимбаева С. Развитие эффективной системы коммерциализации технологий в Казахстане. /<http://www.centrasia.ru> (дата обращения 21.12.2012.).

в себе черты всех указанных видов экономических систем. Кластер несет на себе и отпечаток проектных систем, поскольку часто является плодом сознательных организационных усилий лиц, рассматривающих формирование кластера как управленческий проект. И, в определенном смысле, кластер можно рассматривать как процесс, поскольку его состав не является постоянным и может измениться в любой момент производственной деятельности. Эти интегрированные свойства кластеров позволяют применять к ним как методы классического управления экономическими объектами, так и методы управления проектами.

Вторая причина интереса к кластерам объясняется сложившимися тенденциями в развитии управления экономикой. В настоящее время проблемы рыночной координации экономики в условиях глобализации и инноватизации эффективно не решены ни на базе сепаратного подхода к экономике, при котором она представляется как совокупность автономных агентов, ни на базе регионального подхода, в котором объектом управления является территориально-производственный комплекс, ни на базе отраслевого подхода, где объект управления — отрасль. Поиски оптимального решения, начатые при централизованном управлении, были продолжены в пореформенное время, однако эффект не достигнут до сих пор.

Третья причина связана с необходимостью резкого усиления инновационной компоненты экономики. Возможно, что отказ в кластерах от жесткого управления, присущего холдингам и подобным структурам, позволит качественно повысить активность авторов инновационных идей, адаптивность и восприимчивость агентов, реализующих инновационные идеи и реактивность агентов, обеспечивающих финансами и другими ресурсами этот процесс.

Четвертая причина обусловлена надеждами на повышение конкурентоспособности национальной экономики при активизации структурно-интеграционных процессов на базе кластерного подхода.

И, последняя причина интереса к кластерным системам связана с тенденциями группировки и консолидации капиталов, которые могут привести к активизации процессов интеграции предприятий. Тогда кластеры могут надолго стать основной формой организации промышленности, поскольку именно такие экономические системы в наибольшей степени способствуют налаживанию взаимодействия участников кластера на основе надежных кооперационно-коэволюционных договоренностей, обеспечивающих баланс между самостоятельностью участников кластера и их координацией.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации выявление и стимулирование развития возникающих территориально-производственных кластеров выдвигается в качестве важнейшего направления формирования общенациональной системы поддержки инноваций и технологического развития, обеспечивающего прорыв России на мировые рынки средне- и высокотехнологичной продукции¹.

В развитии кластерного подхода в России особое значение имеет разработка методов стратегического группового планирования, естественным объектом и субъектом которого является кластер как одна из современных форм организации высокотехнологичного производства.

Мировой опыт развитых стран убедительно доказывает как эффективность, так и неизбежную закономерность возникновения кластеров разного вида.

Опыт различных стран свидетельствует об отсутствии единых унифицированных механизмов создания, развития и стимулирования кластеров. Потому для реализации вектора модернизации российской экономики на базе кластерных принципов необходима разработка обоснованной кластерной политики, включающей детальный механизм формирования и государственной поддержки кластеров применительно к российским условиям.

Принципиальным вопросом создания кластера является модель кластерной политики, проводимой в том или ином государстве. В практике различных стран сложились две модели кластерной политики.

Основной принцип либеральной модели, применяемой в США, Великобритании, Австралии, состоит в том, что кластер — это рыночный организм и роль федеральных властей сводится к тому, чтобы убрать барьеры, мешающие его естественному развитию. Эта кластерная стратегия характерна для тех стран, которые по традиции проводят либеральную экономическую политику и многое отдают на откуп рынку².

Особенности кластерной политики в этих странах в том, что основным игроком являются региональные власти и региональные организации, которые вместе с центральными участниками кластеров разрабатывают и реализуют программы их развития. Федеральные власти в некоторых случаях финансируют и поддерживают пилотные проекты.

Таблица 1.

Отличия моделей кластерной политики

Дирижистская модель	Либеральная модель
Отраслевые и региональные приоритеты, а также кластеры, которые намерены развивать, выбираются на государственном уровне	Развивает кластеры, которые изначально были сформированы рынком
Инфраструктура для приоритетных кластеров: филиалы университетов, научно-исследовательские институты, аэропорты, дороги и т. д. создается целенаправленно	Органы власти крайне редко участвуют в создании инфраструктуры для кластеров
Регион для создания кластера, а также объем его финансирования определяются государством	Государство создает стимулы для региональных властей, на которых лежит вся ответственность за создаваемый кластер

Ко второй группе относятся страны, которые реализуют дирижистскую политику по развитию кластеров. К ней можно отнести некоторые азиатские и европейские страны, такие как Япония, Республика Корея, Сингапур, Швеция, Франция и другие. В этих странах большую роль играет активная государственная («федеральная») политика развития кластеров. Эта политика включает в себя комплекс мер — от выбора приоритетных кластеров и финансирования проектов по разработке стратегий и программ развития кластеров до целевого создания ключевых факторов успеха для развития кластеров (например, создание инфраструктуры, центров совершенствования в области НИОКР и др.). Реализация кластерной политики может осуществляться по отношению к внепространственным и пространственным кластерам, развитию кластерных инициатив. Кроме того, отдельным направлением государственной политики является развитие существующих и создание новых территориально-производственных комплексов на основе использования эффекта размещения, концентрации, комбинирования и кооперирования.

¹ Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. N 1662-р (в ред. от 08.08.2009) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития российской федерации на период до 2020 года».

² Портер М. Международная конкуренция: пер. с англ./под ред. и с предисловием В.Д. Шетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.

Основные отличия моделей кластерной политики представлены в таблице 1.

В зависимости от функций государства выделяют следующие типы кластерной политики¹:

1. Каталитическая — государство выступает катализатором процессов кластеризации, правительство сводит заинтересованные стороны между собой, но обеспечивает ограниченную финансовую поддержку проекта.

2. Поддерживающая — каталитическая функция дополняется его инвестициями в инфраструктуру регионов, образование, и маркетинг.

3. Директивная — поддерживающая функция государства дополняется проведением программ для трансформации специализации регионов.

4. Интервенционистская — правительство наряду с выполнением своей директивной функции перенимает у частного сектора ответственность за принятие решений о дальнейшем развитии кластеров и с помощью активного контроля над фирмами в кластере формирует его специализацию.

Проведенный анализ стратегий российских регионов в рамках проводимых ими кластерных инициатив позволил выявить следующие моменты.

В силу особенностей формирования кластеров и реализации кластерной политики их эффективность в значительной мере зависит от степени участия и взаимодействия всех элементов, включая органы власти. Таким образом, любое участие органов власти в кластерной политике будет находить отражение в стратегиях регионального развития. Кроме того, в силу исторических особенностей управления региональным развитием в России и существенной роли государственных структур в этом процессе представляется маловероятным инициирование проведения кластерной политики другими участниками кластеров без привлечения и поддержки такого рода структур.

Анализ уровня развития и содержания кластерной политики в российских регионах показал, что уровень развития является достаточно низким, а содержание кластерной политики в значительной степени формализовано и не позволяет говорить о положительных перспективах развития региональных экономик на основе такого рода политики.

Кроме выше изложенного, анализ кластерной политики в российских регионах продемонстрировал следующее:

- большая часть стратегий написана «под копирку»;
- разработка стратегий и определение «приоритетных» кластеров не базируется на общепринятых в мировой практике методиках кластерного картирования;
- разработчиками стратегий являются привлеченные консалтинговые структуры, не имеющие реальной заинтересованности в глубоком изучении ситуации и реалистичности предлагаемых мер;
- к процессу разработки стратегий и программ кластерного развития практически не привлекаются вузы, функционирующие на территории регионов;
- наблюдается практически полное отсутствие образовательных программ, нацеленных на повышение уровня знаний о кластерах и кластерной политике.

К положительным моментам этого процесса можно отнести преобладание долгосрочных стратегий развития и наличие некоторого интереса к кластерному подходу как инструменту повышения уровня благосостояния территорий, что вселяет определенную надежду на изменение сложившейся ситуации.

Список литературы:

1. Портер М. Международная конкуренция: пер. с англ./под ред. и с предисловием В.Д. Щетинина. — М.: Международные отношения, 1993. — 896 с.
2. Производственные кластеры и конкурентоспособность региона: монография/колл. авт. под рук. Т.В. Усковой. — Вологда: Ин-т социально-экономического развития территорий РАН, 2010. — 246 с.
3. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. N 1662-р (в ред. от 08.08.2009) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития российской федерации на период до 2020 года».

*Tappaskhanova Elizabeth Oyusovna, Kabardino-Balkarien State University,
Associate Professor für Management und Marketing*

*Mustafayev Zemfira Amaevna, Kabardino-Balkarien State University,
Professor für Management und Marketing*

*Kudasheva Marjane Zaurbekovna, Kabardino-Balkarien State University,
Senior Lecturer, Department für Management und Marketing*

*Таппасханова Елизавета Оюсовна, Кабардино-Балкарский
государственный университет, доцент кафедры менеджмента и маркетинга*

*Мустафаева Земфира Амаевна, Кабардино-Балкарский
государственный университет, профессор кафедры менеджмента и маркетинга*

*Кудашева Маржан Заурбековна, Кабардино-Балкарский
государственный университет, старший преподаватель кафедры менеджмента и маркетинга*

Der Mechanismus der Diversifizierung des Unternehmens

Механизм диверсификации производства на предприятии

Многие предприятия, как за рубежом, так и в России, в последние годы стали придавать большое значение процессу диверсификации, представляющий собой процесс проникновения компаний в отрасли, не имеющие прямой производственной зависимости

¹ Производственные кластеры и конкурентоспособность региона: монография/колл. авт. под рук. Т.В. Усковой. – Вологда: Ин-т социально-экономического развития территорий РАН, 2010. – 246 с.

от основной их деятельности. Такие компании, как ТНК Beyond Petroleum, IBM, Motorola, Appl, Sony, Bayer, Procter & Gamble, концерн Shell, ОАО «Лукойл», ОАО «НК «Роснефть», ОАО «Татнефть», ООО «Группа ОНЭКСИМ» и др. уже многие годы интенсивно занимаются диверсификационными процессами.

Как показали исследования, к важнейшим выгодам процесса диверсификации относятся получение синергетического эффекта за счет сокращения затрат; повышения эффективности маркетинговых исследований за счет их координации; улучшения информационного обеспечения бизнеса; стабильности поставок и их гарантированности, постоянства деловых связей; выигрыша в технологической сфере за счет обмена технологиями, совместного проведения научных исследований; гораздо большей дифференциации продукции за счет интеграции деятельности по совершенствованию уровня качества, сервиса, маркетинга и каналов сбыта и др.

Процесс диверсификации производства это весьма сложный процесс. Поэтому представляет интерес рассмотрение механизма его осуществления на предприятии.

Прежде чем начать процесс управляющие предприятия должны сделать предварительные оценки того или иного решения по диверсификации для создания конкурентного преимущества на новом рынке. Для этого они используют три критерия: «привлекательность», «затраты на вхождение», «дополнительные выгоды».

Следующим важным моментом является стратегический анализ деятельности диверсифицированных предприятий, который основан на концепциях и методах, применяемых для компаний, которые занимаются одним видом деятельности, а также на использовании дополнительных аналитических подходов.

При стратегическом анализе диверсификации компании, ее управляющие должны четко придерживаться следующих этапов:

- 1) выявление текущей стратегии фирмы;
- 2) разработка одной или нескольких матриц делового портфеля компании;
- 3) сопоставление привлекательности каждой из отраслей, в которых компания осуществляет свою деятельность;
- 4) изучение и сравнение долгосрочной привлекательности конкурентной силы хозяйственных подразделений;
- 5) ранжирование хозяйственных единиц с учетом истории их развития и будущих перспектив;
- 6) оценка совместимости каждого хозяйственного подразделения со стратегией корпорации и выявление ценности стратегических связей между существующими подразделениями;
- 7) разделение хозяйственных структур на группы с целью разработки для каждого отдельного подразделения стратегии развития и для определения приоритетности инвестирования¹.

После определения текущей стратегии фирмы ей необходимо оценить диверсифицированный портфель с использованием матричного анализа, т.е. осуществить анализ хозяйственного портфеля.

Сопоставление стратегических позиций каждого структурного подразделения диверсифицированного предприятия осуществляется с помощью матриц. Наиболее часто применяют следующие типы матриц:

- 1) матрица «рост — доля рынка», разработанная компанией «Boston Consulting Group» (БКГ);
- 2) матрица «привлекательность в отрасли — положение в конкуренции, созданная компанией «General Electric»;
- 3) матрица жизненного цикла отрасли «Hofer-A. D. Little».
- 4) матрица «Продукт/расширение рынка» И. Ансоффа.

Матрица БКГ сравнивает позиции хозяйственных подразделений дифференцированной компании на основе темпов роста отрасли и относительной доли рынка. На матрице каждое хозяйственное подразделение представлено в виде кружка, размер которого определяется долей прибыли данного подразделения в общей прибыли корпорации от всех видов деятельности. Относительная доля рынка определяется как отношение собственной доли к доле наиболее крупного конкурента².

Во второй матрице «привлекательность отрасли — позиция в конкуренции» положение каждого хозяйственного подразделения определяется на основе количественных оценок долгосрочной привлекательности отрасли и силы и позиции подразделения в конкуренции. И первый, и второй элемент ее вертикального и горизонтального построения характеризуется комплексом величин, а не определяется единственным показателем³.

Матрица жизненного цикла показывает, как разделяются хозяйственные подразделения диверсифицированной компании по стадиям жизненного цикла отрасли. Площадь кругов здесь представляет размер отрасли, а сектор внутри круга — долю рынка конкретного бизнеса. Сила матрицы жизненного цикла заключается в том, что она представляет информацию о распределении различных хозяйственных подразделений диверсифицированной компании по стадиям развития отрасли⁴.

И наконец, матрица «Продукт/расширение рынка» И. Ансоффа, который предложил действенную схему определения новых возможностей компании (стратегия проникновения на рынок, стратегия поиска новых рынков, стратегия создания новых рынков, стратегия диверсификации)⁵.

При оценке стратегии компании, осуществляющей диверсификацию, пожалуй, наиболее принципиальным вопросам является вопрос о привлекательности отрасли, в которую компания проникает. Ее необходимо делать, как показывает опыт, по трем направлениям. Первое направление — оценка привлекательности каждой отрасли, представленной в портфеле. Второе направление — оценка привлекательности каждой из отраслей относительно других. Третье направление — оценка привлекательности всех отраслей как единой группы. Данная оценка необходима для компании, чтобы выяснить, насколько привлекателен набор отраслей.

Далее компания осуществляет сравнение сил каждого хозяйственного подразделения и его конкурентную позицию в отрасли, оценивая шансы этого подразделения на успех.

Для оценки позиции бизнеса в отрасли используются два метода — ZWOT-анализ и оценка конкурентной силы. ZWOT-анализ — это оценка сильных и слабых сторон компании, возможностей и угроз внешней бизнес — среды. И осуществляется она на основе

¹ Мосина И. Г. Стратегический менеджмент: принципы и методы. Учебное пособие. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://do.gendocs.ru/docs/index-102178/htmt> (дата обращения 20.12.2012).

² Томпсон А. А., Стринклед А. Дж. Стратегический менеджмент. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.iteam.ru/catalog2931> (дата обращения 20.12.2012).

³ Котлер Ф., Келлер К. Л. Маркетинг Менеджмент. – СПб: Питер. - 2008.

⁴ Томпсон А. А., Стринклед А. Дж. Стратегический менеджмент. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.iteam.ru/catalog2931> (дата обращения 20.12.2012).

⁵ Ансофф И. Стратегическое управление. - М. - Экономика. - 1990.

составления матрицы возможностей и угроз. А оценка внутренних сильных и слабых сторон позиции компании в отрасли на основе разработки контрольной карты.

На основе полученных оценок ZWOT-анализа руководство компании делает вывод о том, какие виды деятельности имеют в портфеле ее деловой активности самые сильные конкурентные позиции, а какие — нет.

Полученная информация служит основанием для распределения ресурсов. Инвестируя средства в бизнес, имеющий сильные позиции в умеренно привлекательной отрасли, компания получит, наверняка более высокую прибыль.

Следующим шагом, после оценки хозяйственных подразделений с точки зрения привлекательности отрасли и конкурентной силы, является оценка перспектив развития. Речь идет о том, что компания должна выяснить для каких подразделений эти перспективы наилучшие, а для каких — наихудшие. Параметрами, по которым оценивается каждый вид деятельности, являются следующие: рост объема; рост прибыли; доля в общем доходе компании; показатель ROI.

Определяя ключевые виды деятельности, перспективы их роста и получения прибыли, компания определяет эффективность хозяйственного портфеля в целом. Другие виды деятельности, которые в конкурентной борьбе уступают и не имеют шансов на успех, являются кандидатами на то, что бы от них предприятие избавилось.

Следующим действием компании является анализ стратегического соответствия, с помощью которого руководство компании определяет насколько хорошо каждое хозяйственное подразделение вписывается в ее общую бизнес-картину и соответствует ей.

Определить это соответствие можно двумя путями. Первый — определяется, имеет ли данное хозяйственное подразделение ценное стратегическое соответствие с другими видами деятельности, в которые диверсифицируется компания. Вторым — рассматривается вопрос, хорошо ли бизнес-единица вписывается в стратегию компании или является выгодным дополнением к хозяйственному портфелю.

Имея данные предшествующих этапов оценки, руководство компании должно проранжировать хозяйственные подразделения по инвестиционному приоритету, используя стратегический подход к каждой бизнес-единице. Это может быть инвестирование и рост (агрессивная экспансия), может быть укрепление и защита (защита существующих позиций и дополнительное инвестирование в случае необходимости), а может и пересмотр, и изменение положения или сокращение (ликвидация).

И, наконец, завершающим этапом является разработка корпоративной стратегии. Речь идет о разработке стратегических шагов по улучшению деятельности диверсифицированной компании. Корпорация принимает решение о реструктуризации хозяйственного портфеля.

Важнейшей проблемой диверсифицированных компаний является сложность управления ими из единого центра. Поэтому необходимо создание такой системы управления, которая, сохраняя централизованное руководство, предоставляла бы руководителям подразделений компании достаточно широкие полномочия.

На диверсифицированном предприятии основными функциями центрального органа управления являются: управления корпоративным портфелем, приобретения, слияния и продажи подразделений, а также распределения ресурсов; формирование стратегии на уровне бизнес — единиц и их согласование с корпоративной стратегией; осуществление контроля над деятельностью бизнес-единиц.

В качестве примера, как управляются диверсифицированные предприятия, можно привести немецкую компанию “Bayer”, в состав которой входят три субконцерна (Bayer HealthCare AG, Bayer CropScience AG, Bayer MaterialScience AG) и три сервисные компании. Всеми подразделениями управляет холдинговая компания. Однако, каждое из них представляет собой самостоятельное предприятие. Шесть направлений деятельности фирмы подразделяются еще на отдельные бизнес — единицы. В структуре управления имеются региональные группы. Они образованы по географическому признаку в зарубежных подразделениях корпорации.

Контроль за корпорацией осуществляет наблюдательный совет, а непосредственное управление — совет управляющих, который несет коллективную ответственность за деятельность корпорации. На предприятии имеются ряд комитетов, которые помогают Совету. Это: комитет по координации работы, по финансам, комитет по НИОКР, комитет по трудовым ресурсам, комитет по охране окружающей среды и технике безопасности. На предприятии имеется и штаб корпорации¹.

Наряду с особенностями, можно выделить и общие моменты в управлении диверсифицированными фирмами за рубежом. К ним относятся уровни управления. Обычно на таких предприятиях их выделяют три:

1. Высший уровень, который включает совет директоров или наблюдательный совет и правление, Совет директоров определяет общую стратегию фирмы, а правление отвечает за ее реализацию.

2. Второй уровень представлен центральными службами управления и относится к так называемому среднему уровню. Функциями этих служб являются: маркетинговая, финансовая, планирования, координация, учета и контроля и т. д.

3. Третий уровень управления или так называемый низовой уровень представлен производственными отделениями и стратегическими единицами бизнеса.

Ряд западных специалистов рекомендуют избегать несвязанной диверсификации. Поэтому поводу известный специалист по управлению П. Друкер заметил, что успешная диверсификация нуждается в общем рынке, совместной технологии, совместных кадрах и сферы деятельности. А для этого требуется «Общее ядро». Без него диверсификация не будет осуществлена².

Так, в 1960–70-е годы американские нефтяные компании приняли решение диверсифицировать свою деятельность, войдя в горнорудный бизнес. Они также быстро отказались от нового бизнеса. Вскоре было выяснено, что для них, оказывается, более эффективна специализация.

Этот пример, по нашему мнению, говорит о том, что предприятия, которые создавали эти программы, не учли некоторые обстоятельства:

- 1) диверсификация очень затратное мероприятие;
- 2) чрезмерные издержки, связанные со стоимостью выхода на новые рынки, с необходимостью придания деятельности предприятия большей гибкости и сбалансированности, проведение инновационной деятельности во всем интегрированном цикле.
- 3) диверсификация ведет к усложнению управленческих процессов;
- 4) может отсутствовать реальная связь между различными видами бизнеса, а отсюда отсутствовать синергизм.
- 5) возникают серьезные проблемы с реализацией потенциального синергизма, который уже существует.
- 6) дополнительные трудности и риски создает антимонопольное законодательство.

Известный ученый Г. Л. Азоев отмечал, что диверсификация может привести к хорошим результатам только в том случае, если она повышает потенциал структурных подразделений и конкурентоспособность предприятия в целом.

¹ Bayer AG: транснациональный бизнес на благо каждого. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.signbusiness.ru/publications/foreign_brands/461-bayer-ag-transnatsionalnyi-biznes-na-bлаго-kazhdogo.php (дата обращения 20.01.2013).

² Друкер П. Эффективное управление. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://yandex.ru/yandsearch?text=Друкер+П+Эффективн+ость+управление&lr=30> (дата обращения 10.01.2013).

А для этого, как он считает, необходимо:

1. Заняться поиском возможностей подразделения производства в имеющихся на предприятии структурах, что даст возможность ему освоить новые виды бизнеса, ускорить процесс интеграции и решить возникающие в связи с этим проблемы.
2. Тщательно проверить взаимосвязь между структурными подразделениями фирмы с точки зрения связи стадий технологического процесса, жизненных циклов выпускаемых товаров, что может помочь в выборе желаемых направлений диверсификации.
3. Дать оценку возможности преобразования структуры нового бизнеса в перспективе. Большинство исследователей придерживаются того мнения, что сфера бизнеса, которая была выбрана, не должна быть привлекательной до начала процесса диверсификации. Следует войти в новую сферу до того момента, как будет виден весь ее экономический потенциал.
4. Активно использовать опыт, накопленный в основном бизнесе.
5. Проводить работу по созданию корпоративного единства на основе развития корпоративной культуры, мотивации труда с целью облегчения горизонтальных связей между персоналом и бизнес — единицами, где они заняты¹.

Таким образом, для эффективного осуществления стратегии диверсификации на предприятии необходима системность её разработки и реализации как совокупности взаимосвязанных этапов, процессов, осуществляемых с учетом всех систем и элементов производства, а также характеристик внешней среды.

Список литературы:

1. Азоев Г. Л., Челенков А. П. Конкурентные преимущества фирмы. - М.: ОАО «Типография «НОВОСТИ». — 2000.
2. Ансофф И. Стратегическое управление. — М. — Экономика. — 1990.
3. Bayer AG: транснациональный бизнес на благо каждого. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: http://www.signbusiness.ru/publications/foreign_brands/461-bayer-ag-transnatsionalnyi-biznes-na-bлаго-kazhdogo.php (дата обращения 20.01.2013).
4. Друкер П. Эффективное управление. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <http://yandex.ru/yandsearch?text=Друкер+П+Эффективность+управление&lr=30> (дата обращения 10.01.2013).
5. Котлер Ф., Келлер К. Л. Маркетинг Менеджмент. — СПб: Питер. — 2008.
6. Мосина И. Г. Стратегический менеджмент: принципы и методы. Учебное пособие. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <http://do.gendocs.ru/docs/index — 102178/htmt> (дата обращения 20.12.2012).
7. Томпсон А. А., Стринклед А. Дж. Стратегический менеджмент. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <http://www.iteam.ru/catalog2931> (дата обращения 20.12.2012).

Toguzova Indira Zaurbekovna, Vladikavkaz branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation, a senior lecturer in «Economics and Finance»

Urumova Zaire Suleymanovna, Vladikavkaz branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation, a senior lecturer in «Economics and Finance»

Тогузова Индира Заурбековна, Владикавказский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, старший преподаватель кафедры «Экономика и финансы»

Урумова Заира Сулеймановна, Владикавказский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, старший преподаватель кафедры «Экономика и финансы»

Actual approaches to improving the management of reserves growth in non-tax revenues of regional budgets.

Актуальные подходы к совершенствованию управления резервами роста неналоговых доходов региональных бюджетов.

В качестве дополнительной основы стабильности доходной части региональных бюджетов республик северокавказского федерального округа РФ сегодня могут выступить их неналоговые доходы. Во-первых, тенденции экономического развития в этих регионах весьма противоречивы. Во-вторых, поступление налоговых доходов носит нестабильный характер, особенно в РСО-Алании. И наконец, неналоговые формы поступлений в доходы бюджета имеют характерные черты, которые отличают их от налоговых методов мобилизации финансовых ресурсов. Эти особенности связаны с отсутствием единой законодательной базы, множеством разнообразных администраторов федерального, регионального и местного уровня. Объем неналоговых доходов реально поддается воздействию субъектов РФ и местного самоуправления, придает устойчивость доходной базе бюджета, снижает его дефицитность. Этот показатель полностью зависит от органов власти, их грамотной политики, предприимчивости, активной деятельности, эффективности использования механизмов земельных и имущественных отношений.

Несмотря на небольшой удельный вес неналоговых доходов в общем объеме доходов бюджета Республики Северная Осетия-Алания (0,5% в 2011 году), именно в наращивании данного вида доходов скрываются потенциальные резервы увеличения ресурсов. При этом давление на экономику не усиливается. Это значительно выгоднее налогового способа формирования доходной базы (доходы от использования собственности не искажают результатов хозяйственной деятельности экономических субъектов, в то время как налоги представляют собой дополнительную нагрузку на хозяйственную деятельность, так как их величина зависит от ее итогов).

Увеличение доходов от использования государственного и муниципального имущества связано с систематизацией сведений о его наличии и использовании. Поэтому целесообразно применить следующие мероприятия:

- необходимо провести инвентаризацию имущества, которое находится в региональной и муниципальной собственности с целью выявления неиспользованного и установить направления его эффективного использования;
- определить и утвердить перечень сдаваемого в аренду имущества с целью увеличения доходов, получаемых в виде арендной платы или иной платы за сдачу во временное владение и пользование;

¹ Азоев Г. Л., Челенков А. П. Конкурентные преимущества фирмы. - М.: ОАО «Типография «НОВОСТИ». - 2000.

- провести корректировку методики установления арендной платы за сдаваемое в аренду государственное (муниципальное) имущество в направлении максимального ее приближения к рыночной и четкого обоснования исключений из этого правила;
- выявить неиспользуемые основные фонды государственных (муниципальных) учреждений и принять соответствующие меры по их продаже или сдаче в аренду;
- установить перечень имущества, подлежащего передаче под залог, в доверительное управление и расчет объемов доходов, поступающих в бюджет;
- доработать и утвердить программы приватизации государственного (муниципального) имущества и поступления средств в бюджет;
- осуществить учет доходов по акциям, другим формам участия в капитале, в том числе от распоряжения правами на результаты научно-технической деятельности предприятий, находящихся в государственной (муниципальной) собственности.

При привлечении дополнительных неналоговых доходов, не носящих постоянного характера (приватизация имущества), необходимо воздерживаться от использования полученных средств на принятие новых расходных обязательств, носящих постоянный характер.

С целью обеспечения поступления в бюджет региона части прибыли муниципальных унитарных предприятий, необходимо, на наш взгляд, провести следующие мероприятия:

- определить правовой порядок и размер зачисления в бюджет части прибыли государственных (муниципальных) унитарных предприятий;
- в целях увеличения прибыли государственных (муниципальных) унитарных предприятий необходимо внедрить методы бюджетирования в управлении хозяйственной деятельностью;
- установить контроль за формированием и расходованием резервных фондов государственных (муниципальных) унитарных предприятий, использованием амортизационных отчислений.

Вместе с тем для увеличения платежеспособности субъектов Российской Федерации более желательна приватизация государственных (муниципальных) унитарных предприятий в тех секторах экономики, где возможно привлечение частного сектора и создание конкурентного рынка. При соблюдении данного условия приватизация унитарных предприятий является более предпочтительной, чем увеличение прибыльности данных предприятий по следующим причинам:

- сам статус унитарного предприятия подразумевает субсидиарную ответственность регионального (муниципального) бюджета по обязательствам унитарного предприятия. Это создает определенный риск для финансового положения и платежеспособности субъекта Российской Федерации (муниципального образования);
- в долгосрочной перспективе конкурентный рынок способен обеспечить больший объем налоговых поступлений бюджета различного уровня, чем унитарное предприятие.

В целях мобилизации доходов по предпринимательской и иной приносящей доход деятельности рекомендуется предусмотреть установление заданий по объемам привлечения дополнительных средств государственными (муниципальными) учреждениями, находящимися в ведении органов государственной власти (местного самоуправления), без ущерба для размера и качества услуг, предоставляемых населению бесплатно. Альтернативным подходом является изменение типа государственного (муниципального) учреждения на автономное учреждение.

Проблемы в области пополнения доходной части региональных бюджетов за счет природно-ресурсных платежей можно решить с помощью следующих мер¹:

1. Изменение нормативов отчислений основных поступлений из природно-ресурсного блока в пользу регионов.
2. Расширение полномочий субъектов РФ по самоуправлению природными ресурсами.

В условиях расширения полномочий субъектов РФ по самоуправлению природными ресурсами на своих территориях важное значение будет принадлежать планированию налогового потенциала минерально-сырьевого комплекса и обоснованию доли ресурсных платежей в региональном и местном бюджетах. Решение данной задачи рекомендуется осуществлять в следующей последовательности.

1. Провести анализ:

- поступления налогов и платежей от предприятий недропользователей во все виды бюджетов и внебюджетные фонды, включая оценку динамики и структуры платежей предприятий в федеральный и региональный бюджеты;
- базы налогов и платежей на предприятиях природно-ресурсного комплекса: структуры себестоимости предприятий природно-ресурсного комплекса, валовой выручки, добавленной стоимости, прибыли до и после уплаты налогов, движения денежных потоков, структуры оборотных средств на предприятиях;
- структуры расчетов предприятий с точки зрения доли, не денежных, бартерных и т. п. платежей; структуры и динамики недоимки по налогам и платежам во все виды бюджетов по предприятиям природно-ресурсного комплекса.
- структуры и динамики начисленных и фактически уплаченных налогов и платежей по предприятиям природно-ресурсного комплекса.

— внешних факторов, оказывающих влияние на уровень платежей предприятий природно-ресурсного комплекса (в данном контексте имеется в виду количественный анализ влияния некоторых факторов на поступление платежей предприятий природно-ресурсного комплекса: изменения налогового законодательства, деловая активность предприятий ведущих отраслей экономики области; структура денежной массы; динамика цен на внутренних и внешних рынках; неплатежи в ведущих отраслях экономики области, кредиторская задолженность бюджета предприятиям ведущих отраслей экономики области).

2. Осуществить прогнозные расчеты объема начисленных платежей при условии изменения некоторых факторов на уровне отдельных предприятий всего природно-ресурсного комплекса региона, в том числе:

- изменение цен на природное сырье на внутреннем рынке;
- изменение конъюнктуры на внешних рынках;
- динамика кредиторской и дебиторской задолженности.

В целях увеличения поступлений неналоговых доходов региональных (местных) бюджетов органам государственной власти субъекта Российской Федерации (местного самоуправления) необходимо организовать работу по привлечению дополнительных средств в региональный (местный) бюджет путем:

¹ Тогузова И. З., Токаев Н. Х. Экономика охраны окружающей среды и рационального природопользования. Монография. Владикавказ: Издательско-полиграфическое предприятие им. В. Гассиева, 2008–168с.

— увеличения размеров платы за пользование бюджетными средствами, предоставляемыми на возвратной и возмездной основе;

— начисления процентов в случае продления срока по предоставленным ранее отсрочкам и рассрочкам платежей;

— установления ответственных администраторов неналоговых доходов и определения требований к их деятельности;

— назначения представителей субъекта Российской Федерации (муниципального образования) в акционерные общества с долями субъекта Российской Федерации (муниципального образования) для защиты интересов субъекта Российской Федерации (муниципального образования);

— планирования поступлений в региональный (местный) бюджет от возврата дебиторской задолженности прошлых лет.

В качестве дополнительной базы пополнения доходов местных бюджетов рассматривается также возможность введения самообложения граждан муниципального образования¹. Действие указанной статьи наиболее применимо к сельским поселениям. Для установления самообложения граждан требуется принятие местных нормативных правовых актов представительного органа, местной администрации и решение референдума (схода граждан), которые должны определить:

- размеры платежей, плательщиков, льготные категории граждан;
- сроки уплаты, цели и порядок использования собранных средств, а также санкции при нарушении сроков уплаты.

Необходимо отметить, что самообложение связано со значительными административными издержками, которые необходимо учитывать при использовании данного метода мобилизации доходов.

В целом, для увеличения неналоговых доходов бюджета необходимо обеспечить:

1. Контроль за финансовыми показателями акционерных обществ, акции которых находятся в республиканской собственности, за своевременность принятия решений по выплате дивидендов.
2. Своевременность и полноту перечисления платы от сдачи в аренду имущества, находящегося в оперативном управлении органов государственной власти.
3. Повышение администрирования платы за негативное воздействие на окружающую среду.
4. Поступление доходов от продажи городских земель, госсобственность на которые не разграничена

Список литературы:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации. — М.: Проспект, КНОРУС, 2012. — 256 с.
2. Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» № 131-ФЗ от 6 октября 2003.
3. Тогузова И. З., Токаев Н. Х. Экономика охраны окружающей среды и рационального природопользования. Монография. Владикавказ: Издательско-полиграфическое предприятие им. В. Гассиева, 2008–168 с.

Topuzov Mikhail Olegovich,
Institute for Higher Education NAPS of Ukraine, postgraduate student
Топузов Михаил Олегович,
Институт высшего образования НАПН Украины, аспирант

Distance learning technologies in the implementation of organizational and economic mechanism of Higher Education Informatization

Технологии дистанционного обучения в процессе реализации организационно-экономического механизма информатизации высшего образования

Становление дистанционного обучения как инновационного явления в системе образования в Украине пребывает на стадии бурного и сложного развития. Подтверждением этого является наличие большого количества различных подходов к дистанционному обучению, разнообразие форм, методов обучения, определений и программ. Определению понятия «дистанционное обучение» посвящено множество работ.

Например, М. Овчинникова² под дистанционным обучением понимает комплекс образовательных услуг, как предоставляются населению с помощью специализированной информационно-образовательной среды, базирующейся на средствах обмена учебной информацией на расстоянии. По определению С. Гончаренко³, дистанционное обучение — это форма обучения, когда общение между преподавателем и студентом происходит посредством переписки, магнитофонных, аудио-и видеокассет, компьютерных сетей, кабельного и спутникового телевидения, телефона, телефакса и т. п. Сущность меморандума по созданию информационной образовательной сети «украинский дистанционное образование»⁴ заключается в определении содержания дистанционного обучения как технологии, которая базируется на принципах открытого обучения, широко использует компьютерные обучающие программы различного назначения и современные телекоммуникации с целью передачи учебного материала и обеспечения общения, в том числе, в реальном времени.

Современный уровень развития информационно-коммуникационных технологий выводит дистанционное обучение на качественный уровень развития, что обеспечивает эффективность непосредственного общения между преподавателем и студентом. Новый этап развития форм обучения, связан с созданием такой формы, которая интегрирует в себе известные формы очного, заочного и дистанционного обучения — смешанного (комплектного) обучения.

¹ Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» № 131-ФЗ от 6 октября 2003.

² Овчинникова М. А. Использование технологии дистанционного образования при подготовке учителей математики в педвузе : дисс. ... кандидата педагогических наук : 13.00.02 – теория и методика обучения и воспитания (математика)/Овчинникова Маргарита Александровна ; Московский педагогический университет. – М., 2002. – 163 с.

³ Гончаренко С. У. Український педагогічний словник/Семен Гончаренко. – К. : Либідь, 1997. – 368 с.

⁴ Меморандум створення інформаційної освітньої мережі «Українська дистанційна освіта»/В. О. Кравець, В. М. Кухаренко, Л. Л. Товажнянський. – Режим доступу до статті : <http://www.osvita.org.ua/distance/ukraine/add/00/>

К информационным технологиям дистанционного обучения относятся следующие Интернет-услуги: электронная почта, чат, Web-сайты, Web-квесты, телеконференции, форумы, видеоконференции, поисковые услуги, Интернет-технологии, мультимедийные программные средства, специализированное программное обеспечение, электронные пособия и учебники, системы для поддержки дистанционного обучения (системы компьютерного сопровождения обучения).

Средствами дистанционного обучения, по экономической эффективности составляют оптимальную реализацию организационно-экономического механизма, являются¹: учебные книги (твердые копии на бумажных носителях и электронные варианты учебников, учебно-методических пособий, справочников); сетевые учебно-методические пособия; компьютерные обучающие системы в обычном и мультимедийном вариантах; учебно-информационные аудиоматериалы; учебно-информационные видеоматериалы; дистанционные лабораторные практикумы; тренажеры с удаленным доступом; базы данных и знаний с удаленным доступом; электронные библиотеки с удаленным доступом.

Экономическая эффективность дистанционного обучения на современном этапе разработки и дальнейшей реализации организационно-экономического механизма определяется по методике оценки стоимости дистанционного обучения: механизм оценивания пребывает на стадии расчетов, одновременно следует констатировать, что сравнительно низкая себестоимость может быть обеспечена благодаря использованию концентрации и унификации содержания, ориентации технологий дистанционного обучения на большое количество пользователей, а также более эффективному использованию существующих учебных площадей и технических средств, например, в выходные дни.

Дистанционное обучение обеспечит на высоком уровне организацию специализированного контроля качества образования. В частности, формами контроля в дистанционном обучении являются дистанционные экзамены, собеседования, практические, курсовые и проектные работы, экстернат, компьютерные интеллектуальные тестирующие системы. В. Кухаренко подчеркивает, что проблема контроля качества дистанционного обучения, его соответствия образовательным программам имеет принципиальное значение для успеха всей системы, так как от успешности ее решения зависит академическое определение дистанционных курсов, возможность зачета их прохождения традиционными учебными заведениями.

Реализация организационно-экономического механизма предполагает использование специализированных технологий и средств обучения в условиях высшей школы. Технология дистанционного обучения — это совокупность методов, форм и средств взаимодействия с человеком в процессе самостоятельного, но контролируемого освоения определенного массива знаний². Учебная технология строится на основе определенного содержания и должна соответствовать требованиям его представления. Содержание, предлагаемого для усвоения, аккумулируется в специальных курсах и модулях, которые предназначены для дистанционного обучения и учитывают имеющиеся в стране образовательные стандарты.

На современном этапе развития дистанционного образования выделяют несколько технологий дистанционного обучения. Последовательная реализация организационно-экономического механизма должна предусматривать внедрение технологий, дифференцируются по содержательным нагрузкам и функциональному назначению: формой предоставления учебных материалов; наличием посредника в системе обучения или с централизованной формой обучения; степени использования телекоммуникационных технологий и персональных компьютеров; технологии организации контроля в учебном процессе; степенью внедрения традиционных методов обучения методами идентификации студентов при сдаче экзаменов.

Внедрение информационно-коммуникативных технологий в образовательную среду высшей школы должна осуществляться в соответствии с принципом комплексности — технология должна реализовывать одновременно обучающую функцию и контроля. За основу классификации педагогических технологий дистанционного обучения оптимально взять классификацию, предложенную Е. Полат.

Е. Полат³ сосредоточивает внимание на технологиях как на таких системах организации обучения, что, интегрируясь в реальный учебно-воспитательный процесс, дают возможность достигать поставленных любой программой, стандартом образования целей по каждому учебному предмету, альтернативными к традиционным, методами. Отбор педагогических технологий для системы образования всегда обусловлен концепцией обучения. В качестве педагогических технологий исследователь выделяет разноуровневое обучение, обучение в малых группах или обучение в сотрудничестве (cooperative learning), метод проектов, портфолио студента.

Приведенные технологии должны стать основой дидактической системы произвольной формы современной системы обучения, в том числе и дистанционного.

Реализация организационно-экономического механизма применения исследовательской технологии предусматривает приобретение студентами опыта исследовательской работы в учебной деятельности, развитие их интеллектуальных способностей, исследовательских умений и творческого потенциала и на этой основе формирование активной, компетентной, творческой личности. Роль преподавателя в процессе исследовательских методов обучения состоит в направлении студентов на осмысление проблемы в целом; создании условий для поисковой творческой деятельности; организации самостоятельной поисковой деятельности.

Исследовательская технология требует от преподавателя четко определить те темы программного материала, раскрытие которых именно через постановку опытов (проведение экспериментов) имеет наивысший результат. Ценным моментом на занятиях с применением исследовательской технологии является самостоятельное выведение студентами правильных научных выводов на основе полученных результатов.

Учебно-исследовательские задачи должны быть подчинены гарантированному достижению результатов, поэтому в процессе реализации исследовательской программы следует осуществлять постоянный контроль текущих результатов, вносить своевременные коррективы, что ведет к гарантированному достижению поставленной цели.

Реализация организационно-экономического механизма информатизации высшей школы предусматривает внедрение технологии проблемного обучения, поскольку профессионально ориентированные учебные курсы соотносятся с изучением научных школ определенной области знаний. В процессе проблемного обучения студентов развивается критическое и аналитическое мышление, они учатся искать соответствующие источники информации и ресурсы, необходимые им для решения проблемы. Усложнение материала происходит постепенно, изменяясь от одной проблемы к другой. Таким образом, происходит переход от одного уровня к другому.

¹ Ибрагимов И. М. Информационные технологии и средства дистанционного обучения : [учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений]/И. М. Ибрагимов ; под ред. А. Н. Ковшова – М. : Академия, 2007. – 336 с. – (Высшее профессиональное образование).

² Кухаренко В. М. Дистанційне навчання : Умови застосування. Дистанційний курс : [навч. посібник]/В. М. Кухаренко, О. В. Рибалко, Н. Г. Сиротенко ; за ред. В. М. Кухаренка, 3-е вид. – Харків : НТУ «ХПІ», Торсінг, 2002. – 320 с.

³ Педагогические технологии дистанционного обучения : [пособие для студентов вузов, обучающихся по пед. специальностям]/[Е. С. Полат и др.] ; под ред. Е. С. Полат. – М. : АCADEMIA, 2006. – 391 с. – (Высшее профессиональное образование. Педагогические специальности).

Модульное обучение также эффективно использовать при дистанционном обучении. В модульном обучении запрограммирована последовательность изучения учебного материала, уровень его усвоения и контроль качества усвоения¹. Учебные модули и тесты для контроля переносятся в систему поддержки обучения. С помощью такой технологии можно охватить процессом обучения большое количество студентов. Как известно, модулем называют особый функциональный узел, в котором преподаватель объединяет содержание учебного материала и технологию овладения знаниями данного модуля студентом. Преподаватель разрабатывает специальные инструкции для самостоятельной работы, где четко указана цель усвоения определенного учебного материала, дает указания как использовать источники информации, разъясняет способы получения необходимой информации, добавляет образцы заданий для проверки.

Следовательно, реализация организационно-экономического механизма информатизации высшей школы предусматривает внедрение технологий дистанционного обучения (специализированные технологии и средства обучения, исследовательские технологии, модульные технологии), что будет способствовать достижению качества подготовки будущих специалистов в условиях вуза, а также созданию корпоративной управленческой информационно-учебной среды.

Список литературы:

1. Баханов К. О. Технологізація процесу навчання: дидактичні та філософські виміри/К. О. Баханов//Українсько-німецькі педагогічні студії: [зб. наук. праць учених університету Фрідріха-Александра (Ерланген-Нюрнберг) та Бердянського державного педагогічного університету]/за ред. К. О. Баханова. — Бердянськ: БДПУ, 2005. — С. 243–264.
2. Гончаренко С. У. Український педагогічний словник/Семен Гончаренко. — К.: Либідь, 1997. — 368 с.
3. Ибрагимов И. М. Информационные технологии и средства дистанционного обучения: [учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений]/И. М. Ибрагимов; под ред. А. Н. Ковшова — М.: Академия, 2007. — 336 с. — (Высшее профессиональное образование).
4. Кухаренко В. М. Дистанційне навчання: Умови застосування. Дистанційний курс: [навч. посібник]/В. М. Кухаренко, О. В. Рибалко, Н. Г. Сиротенко; за ред. В. М. Кухаренка, 3-е вид. — Харків: НТУ «ХПІ», Торсінг, 2002. — 320 с.
5. Меморандум створення інформаційної освітньої мережі «Українська дистанційна освіта»/В. О. Кравець, В. М. Кухаренко, Л. Л. Товажнянський. — Режим доступу до статті: <http://www.osvita.org.ua/distance/ukraine/add/00/>
6. Овчинникова М. А. Использование технологии дистанционного образования при подготовке учителей математики в педвузе: дисс. ... кандидата педагогических наук: 13.00.02 — теория и методика обучения и воспитания (математика)/Овчинникова Маргарита Александровна; Московский педагогический университет. — М., 2002. — 163 с.
7. Педагогические технологии дистанционного обучения: [пособие для студентов вузов, обучающихся по пед. специальностям]/[Е. С. Полат и др.]; под ред. Е. С. Полат. — М.: ACADEMIA, 2006. — 391 с. — (Высшее профессиональное образование. Педагогические специальности).
8. Новые педагогические и информационные технологии в системе образования: [учеб. пособие для студентов пед. вузов и системы повышения квалификации пед. кадров]/Е. С. Полат и др.; под ред. Е. С. Полат. — М.: Академия, 2002. — 272 с.
9. Смирнова-Трибульская Е. Н. Основы формирования информатических компетентностей учителей в области дистанционного обучения: [монография]/Евгения Николаевна Смирнова-Трибульская; научный редактор: академик АПН Украины, д. пед. наук, проф. М. И. Жалдак. — Херсон: Айлант, 2007. — 704 с.

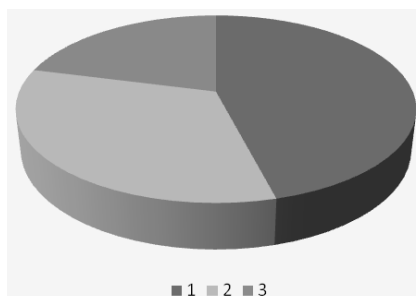
*Treyman Marina Gennadievna, Saint Petersburg State Technological University of plant polymers, post-graduate student,
Department of Economics and production management*

*Трейман Марина Геннадьевна, Санкт-Петербургский государственный технологический университет
растительных полимеров, аспирант кафедры Экономики и организации производства*

Prospects for the development of ecological and economic potential of the North-Western region and its state in St. Petersburg

Перспективы развития эколого-экономического потенциала Северо-Западного региона и его современное состояние на примере Санкт-Петербурга

Санкт-Петербург является субъектом Российской Федерации и относится к крупному региону — Северо-Западному федеральному округу.



1. СПАВ, т; 2. Марганец, т; 3. Цинк, т (данные за 2009 год)².

¹ Педагогические технологии дистанционного обучения : [пособие для студентов вузов, обучающихся по пед. специальностям]/[Е. С. Полат и др.]; под ред. Е. С. Полат. — М. : ACADEMIA, 2006. — 391 с. — (Высшее профессиональное образование. Педагогические специальности); Новые педагогические и информационные технологии в системе образования : [учеб. пособие для студентов пед. вузов и системы повышения квалификации пед. кадров]/Е. С. Полат и др.; под ред. Е. С. Полат. — М. : Академия, 2002. — 272 с; Смирнова-Трибульская Е. Н. Основы формирования информатических компетентностей учителей в области дистанционного обучения : [монография]/Евгения Николаевна Смирнова-Трибульская ; научный редактор: академик АПН Украины, д. пед. наук, проф. М. И. Жалдак. — Херсон : Айлант, 2007. — 704 с.

² Доклад об экологической ситуации в Санкт-Петербурге/Под редакцией Д. А. Голубева, Н. Д. Сорокина. - СПб, ООО «Сезам-принт», 2011. С. 15.

Санкт-Петербург — крупный и важный промышленный центр, на территории которого расположено много водоемов и экологически вредных отраслей промышленности. Поэтому рассмотрение, исследование и оценка влияния Санкт-Петербурга на экологию города и области в аспекте эколого-экономического воздействия — это важная проблема на сегодняшний день.

Эколого-экономический потенциал города — это эколого-экономическая обстановка в городе, оцененная в денежном выражении. Коротко рассмотрим экологическую обстановку в городе.

По данным на 2009 год видно, что наибольшие массы сброса загрязняющих веществ — это СПАВ (38,6%), цинк (17,6%), марганец (27,7%).

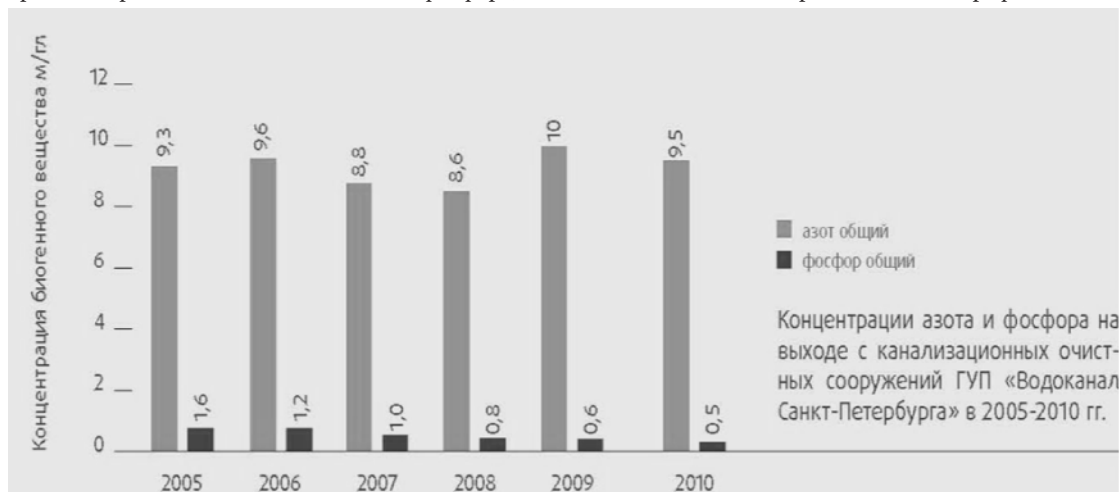
Перед сбросом в водоем, сточная вода должна подвергаться очистке, чтобы соответствовать нормам качества.

Очистка воды может осуществляться:

1. Собственными силами предприятия
2. На очистных сооружениях ГУП «Водоканал СПб»

Миссией ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» является предоставление доступных услуг водоснабжения и водоотведения, обеспечивающих достойное качество жизни потребителям, устойчивое развитие мегаполиса, формирование культуры водопотребления, и сохранение бассейна Балтийского моря. Рассмотрим сброс сточных вод по нагрузке на основные показатели — азот и фосфор.

Концентрации загрязняющих веществ (азота и фосфора) и их изменения по годам представлены на графике¹.



Из графика видно, что концентрации сточных вод приблизительно одинаковые в периоды с 2005 по 2010 году (в период с 2005–2010 снизилась нагрузка на водные объекты по фосфору, а по азоту она не изменилась).

К перспективам развития Северо-Западного региона можно отнести:

1. Для оценки эколого-экономического потенциала необходимо разработать новую систему эколого-экономических показателей, которые позволят оценить общую ситуацию для города.
2. Новая система эколого-экономических показателей должна основываться на существующей системе в основе, которой лежат показатели — «экономический ущерб от сброса сточных вод» и «плата за негативное воздействие».

Список литературы:

1. Доклад об экологической ситуации в Санкт-Петербурге/Под редакцией Д. А. Голубева, Н. Д. Сорокина. — СПб, ООО «Сезам-принт», 2011.
2. Ежегодный отчет ГУП «Водоканал СПб» 2010 год.

*Turgaeva Aksana Albekovna, the Astrakhan State Technical University,
The candidate of Economics Sciences, docent of the Department "Economics of Business and Finance"*

*Тургаева Аксана Альбековна, Астраханский государственный технический университет
К.э.н., доцент кафедры «Экономика бизнеса и финансы»*

The place and the management of risks in banking activities

Место рисков в банковской деятельности и их управление

Банковские риски уже давно присутствуют в традиционной банковской деятельности. Банки в отличие от других предприятий всегда находятся в рискованных условиях деятельности. Сектор финансовых услуг развивается в ответ на изменения в рыночной экономике, технологиях и законодательстве. Данные перемены, позволившие банкам расширить спектр предоставляемых услуг и охватить различные регионы, еще больше усложнили процесс управления совокупным банковским риском.

Риск, с банковской точки зрения, определяется как возможность неблагоприятного воздействия ожидаемых или непредвиденных событий на капитал и доходы банка. «Риск — это ситуативная характеристика деятельности любого производителя, отражающая неопределенность её исхода и возможные неблагоприятные (или благоприятные) последствия в случае неуспеха (или успеха)», — по мнению профессора О. И. Лаврушина².

¹ Ежегодный отчет ГУП «Водоканал СПб» 2010 год. С. 31.

² Банковские риски : учеб. пособие/под ред. О. И. Лаврушина, Н. И. Валенцевой ; Фин. акад. при Правительстве РФ, Центр фундаментальных и прикладных исслед. – М. : КНОРУС, 2007. – 232 с

Наличие риска не должно быть причиной для беспокойства. Существуют две основные категории риска: гарантированный и негарантированный. Некоторые риски являются негарантированными. Они связаны с неосуществлением превентивных мероприятий. Риск гарантирован, когда он понятен, измерим и контролируем. Банк должен быть в состоянии противостоять неблагоприятной финансовой обстановке, вызванной подобным риском. Гарантированными рисками можно управлять.

Риски всегда выше, чем больше возможность получить прибыль. Профилактика рискованной ситуации улучшает положение дел и сводит к минимуму риск. Регулирующие органы выделяют различные виды риска. Хотя каждый из этих органов может называть виды риска по-разному, все они сходятся во мнении относительно тех рисков, которые присущи банковской деятельности. Основные виды риска, которые выделяют регулирующие органы, включают:

- кредитный риск;
- процентный риск;
- риск ликвидности;
- ценовой риск;
- валютный риск;
- операционный риск;
- риск несоответствия нормам;
- риск неверной стратегии;
- риск репутации.

Система контроля за рисками состоит из пяти взаимосвязанных элементов:

1. Управленческий контроль за рисками;
2. Оценка основных рисков;
3. Разделение полномочий и функции подразделений связанных с рисками банка;
4. Информация и взаимодействие между подразделениями;
5. Мониторинг и исправление недостатков.

Надлежащее функционирование всех элементов системы контроля является важнейшим условием эффективной деятельности банка и его дальнейшего развития.

Существуют несколько способов минимизации и снижения рисков применяемых банками¹:

1. Диверсификация — размещение активов банка в разные секторы экономики, различные по степени доходности, уровню риска, срокам вложений, быстроты ликвидности (процентный риск, риск несбалансированной ликвидности, по привлеченным межбанковским кредитам и т. д.). С помощью диверсификации банки стремятся минимизировать, прежде всего, портфельный риск.

2. Лимитирование — установление предельных лимитов на основные банковские операции подверженные рискам. С помощью лимитирования банки регулируют такие риски как: кредитный, валютный, риск ликвидности, рыночные риски, факторинговые, кассовые, расчётные, по финансированию и инвестированию и т. д.).

Помимо основных способов снижения рисков банками используется предварительная оценка платежеспособности клиентов — как способ снижения кредитного риска.

Один из рисков, с которым банк сталкивается в своей деятельности — кредитный риск.

Кредитный риск — риск потери части доходов или капитала банка, возникающий в результате неспособности заемщика или контрагента выполнить условия договора с банком. Кредитный риск присутствует в любой деятельности, где успех зависит от контрагента, эмитента финансовых инструментов или заемщика. Он возникает каждый раз, когда кредитная организация предоставляет, инвестирует денежные средства или принимает обязательства в отношении их предоставления в соответствии с действующими соглашениями или на основании подразумеваемых в них условий независимо от того, отражаются ли они в составе активов на балансе или как условные обязательства за балансом

Кредитный риск оказывает прямое воздействие на состояние банковского капитала. В результате высокий кредитный риск снижает рыночную стоимость акций банка, что препятствует размещению новых выпусков ценных бумаг по выгодным ценам.²

1. Риски также определяются составом клиентов. Мелкие заёмщики зависят от внешних факторов (колебаний рыночной экономики, налогового бремени). Банком отдается предпочтение тем клиентам, которые обслуживаются в банке. Банком по возможности ограничиваются сроки кредитования, чем короче срок, тем ниже, при прочих равных условиях, уровень риска. При решении вопроса о кредитовании приоритет отдается заемщикам, имеющим высоколиквидное обеспечение. Банк значительно снижает совокупный риск путем выдачи мелких кредитов и по возможности старается избегать крупных кредитных рисков. В банке разработаны: внутренние документы, определяющие порядок операций кредитования, положение по анализу и экономической деятельности заемщиков, методика анализа совокупных кредитных рисков и определения качества кредитного портфеля банка. Для обеспечения снижения кредитного риска в банке действует юридическое сопровождение всего кредитного процесса.

Риск потери части доходов или капитала в связи с изменением валютного курса называется валютным риском. Данный вид риска встречается во внешнеэкономической инвестиционной и хозяйственной деятельности, в то время как деятельность в качестве маркет-мейкера по валютам и открытие валютных позиций связаны с ценовым риском. Валютный риск может привести к задержке платежей, неисполнению обязательств, частичному или полному убытку ввиду недостаточной конвертируемости.

Одно из направлений деятельности банков — осуществление валютных операций, следовательно, банки постоянно сталкиваются с валютным риском, когда изменение курсов иностранных валют может привести к убыткам вследствие изменения рыночной стоимости. Валютные риски возникают у банков при открытой валютной позиции. Так, как банки активно проводят валютно-обменные операции полностью ликвидировать валютный риск не представляется возможным, однако его можно минимизировать. Одним из основных методов применяемых банками для снижения и регулирования валютного риска является лимитирование открытой валютной позиции и поддержание ее на минимальном уровне.

Примеры управления валютным риском в рамках системы внутреннего контроля:

- ограничения на предоставление иностранным организациям займов, требующих перевода иностранной валюты в доллары США;

¹ Попов А. С. Банковские риски и их оптимизация : науч.-практ. пособие/А.С Попов, И. В. Харченко ; Рост. гос. экон. акад. Гуковский фил. – Ростов н/Д, 2000. – 107 с. : табл.

² Проблемы управления банковскими и корпоративными рисками/[редкол.: Л. Н. Красавина и др.]. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 378 с. : ил., табл. – (Научный альманах фундаментальных и прикладных исследований).

— предоставление ссуд иностранным правительствам, органам государственной власти и иностранным банкам, а не иностранным компаниям и физическим лицам;

— ограничение валютных позиций по каждой валюте, с которой может работать учреждение.

Кроме этого банками применяются следующие инструменты снижения валютного риска: постоянный мониторинг курсов иностранных валют и анализ состояния ликвидности в иностранной валюте; оперативное реагирование на конъюнктуру рынка наличной иностранной валюты изменением курсов покупки — продажи иностранной валюты в течение дня; регулирование валютных рисков путем покупки — продажи валюты через банки — корреспонденты.

Охватить все виды риска в данной статье невозможно, но одной из задач в организации работы по управлению рисками является проведение постоянного мониторинга и оценки рисков с учетом меняющихся внутренних и внешних обстоятельств.

Список литературы:

1. Банковские риски: учеб. пособие/под ред. О. И. Лаврушина, Н. И. Валенцевой; Фин. акад. при Правительстве РФ, Центр фундаментальных и прикладных исслед. — М.: КНОРУС, 2007. — 232 с
2. Попов А. С. Банковские риски и их оптимизация: науч.-практ. пособие/А. С. Попов, И. В. Харченко; Рост. гос. экон. акад. Гуковский фил. — Ростов н/Д, 2000. — 107 с.: табл.
3. Проблемы управления банковскими и корпоративными рисками/[редкол.: Л. Н. Красавина и др.]. — М.: Финансы и статистика, 2005. — 378 с.: ил., табл. — (Научный альманах фундаментальных и прикладных исследований).

*Ivanenko Larissa Viktorovna, the Samara state university,
Professor, Department of a city economy and municipal management
Fayzrakhmanova Yana Iskandarovna, the Samara state architectural and construction university,
assistant, Department of financial management in construction*

*Иваненко Лариса Викторовна, Самарский государственный университет,
профессор, кафедра экономики города и муниципального управления
Файзрахманова Яна Искандаровна, Самарский государственный архитектурно-строительный университет,
ассистент, кафедра финансового менеджмента в строительстве*

Life cycle of built-up urban areas

Жизненный цикл развития застроенных городских территорий

В настоящее время границы каждого субъекта региона определены и наблюдается недостаток свободных площадок под застройку, что отражается на возможностях введения необходимого объема жилья. В условиях превышения темпов роста ветхого и аварийного фонда по сравнению с вводом нового жилья, особенно в исторических частях городов региона, становится целесообразным вторично использовать территории, застроенные домами первых массовых серий с высоким уровнем износа.

Задачу необходимо рассматривать на уровне региона комплексно. Однако, каждый городской округ, входящий в состав региона, имеет свои особенности (социально-демографические, материально-технические, пространственное устройство и планировку), а также различия в законодательной базе городского регулирования жилищного строительства на местном уровне.

В связи с этим, представляется необходимым рассматривать процесс управления развитием застроенных территорий на уровне отдельного городского округа.

Во-первых, город является первоначальным, наиболее управляемым территориально-административным элементом, в котором реализуются выбранные направления развития с характерными и присущими только ему особенностями. Совокупность этих особенностей, в пределах следующей по размеру административной единицы (регион), формирует результаты решения поставленных задач на региональном уровне и, в конечном счете, на уровне государства. Наблюдается следующая цепочка последовательности реализации проблем в зависимости от уровня: города — регионы — федеральные округа — государство.

Во-вторых, город исторически более устойчив, так как деление государства на отдельные административные единицы осуществлялось с давних времен. До проведения первой реформы Петра I, территория России делилась на уезды. Указом Петра I от 18 декабря 1708 года территория Российской империи была разделена на 8 огромных губерний. После второй Петровской реформы в 1719 году появились первые 45 провинций, к 1775 году их насчитывалось около 65 единиц. Деление на административные округа произошло с 1924 года¹.

В-третьих, городская территория характеризуется неоднородной материально-пространственной средой исторически сложившихся районов городов (имеются ввиду их различия по времени создания, планировке, плотности застройки, структурной организации и пр.), что требует применения индивидуального подхода к их развитию².

В-четвертых, в городе применяется комплексный подход к развитию инженерной и транспортной инфраструктуры.

В-пятых, город должен комплексно развивать пространственно-территориальное устройство.

В работе предложена схема комплексного развития городских территорий (Рис. 1). Полагаем, что данная схема учитывает развитие свободных территорий (которых в городе не хватает) и развитие застроенных территорий (т. е. вторичное их использование).

Понятия «развитие застроенных территорий» и «развитие свободных территорий» на территориальном уровне являются наиболее широкими и более емкими, вследствие учета территориального зонирования, планировки выбранных площадок, градостроительных регламентов и т. д. Эти два понятия, в свою очередь объединяются в одно, еще более широкое понятие, существующее на уровне муниципалитета — это «комплексное развитие территорий». Причем, необходимо отметить, что площадь развиваемых территорий непременно формируется в соответствии с Генеральным планом устройства каждого города в отдельности.

¹ Регионализация и развитие России: географические процессы и проблемы/Под редакцией А. Н. Трейвиша и С. С. Артоболевского. — М.: Эдиториал УРСС. — 2001. С 191–213.

² Там же.

При развитии застроенных территорий, занятых промышленными предприятиями, необходимо учитывать, что все предприятия подразделяются в зависимости от: степени вредности выделяемых в атмосферу промышленных выбросов и качества сточных вод; наличия очистных сооружений и др. В случае значительного превышения предельно допустимого уровня выбросов, осуществляют вынос такого предприятия с городских территорий.

Сравнение содержания понятий: «комплексная реконструкция» и «развитие застроенных территорий», наиболее часто употребляемых как синонимы, позволяет выделить следующие четыре особенности последнего понятия.

— Прежде всего, развитие застроенных территорий предполагает, что обеспечение выбранной площадки инженерной, коммунальной, транспортной инфраструктурой происходит за счет инвестора.

— В процессе развития застроенных территорий, как правило, осуществляется устранение в большей степени физического износа основных фондов, посредством сноса или ликвидации зданий и сооружений, попадающих под категорию аварийного и ветхого жилья. Затем начинается возведение новостроек, соответствующих современным требованиям уровня комфортности проживания граждан. При этом, сохраняются, реставрируются и реконструируются исторические памятники, не допускается нарушения общего архитектурного облика города. «Комплексная реконструкция», в свою очередь, предполагает в большей степени устранение морального износа, посредством сохранения зданий, проводя их своевременную реконструкцию (капитальный ремонт, модернизацию) с целью увеличения продолжительности срока их эксплуатации.

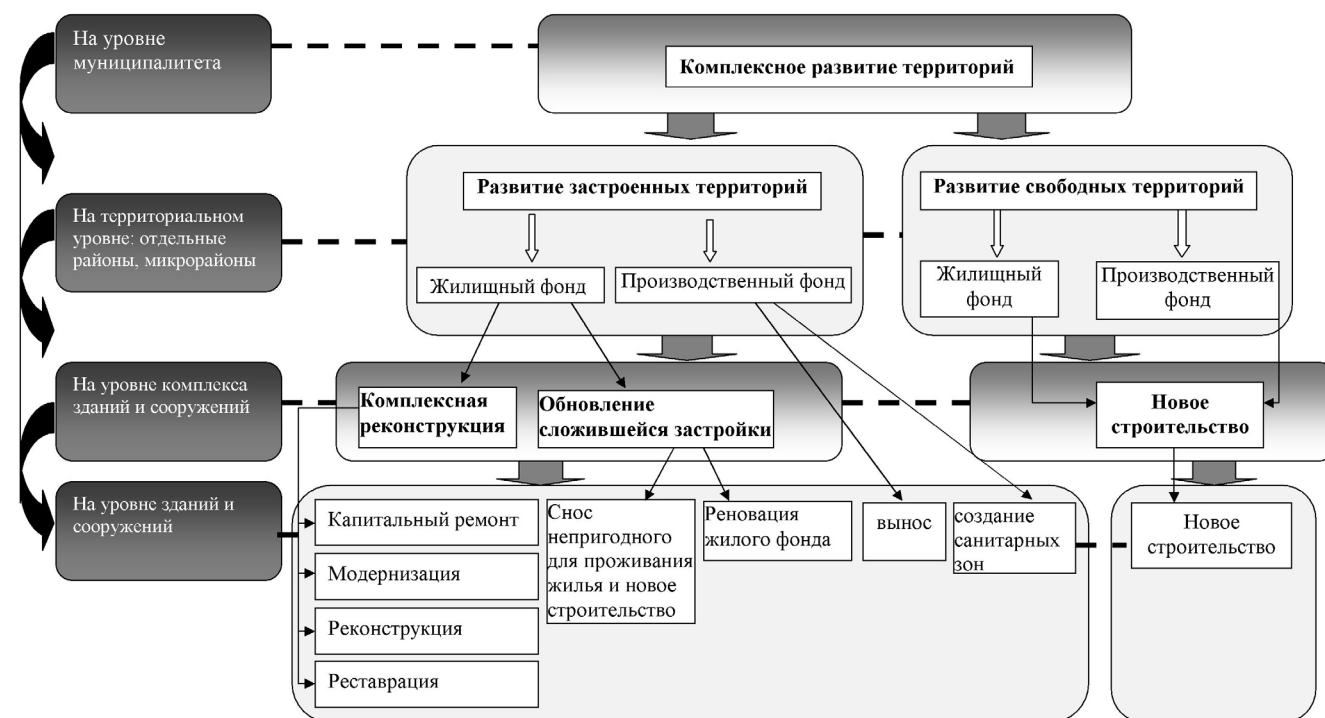


Рис. 1. Схема комплексного развития городских территорий.

— Кроме того, необходимо учесть, что реконструкция затрагивает уменьшение износа, касающееся только зданий и сооружений, а развитие застроенной территории включает в данный процесс модернизацию, обновление и новое строительство не только основных фондов, расположенных на осваиваемой площадке, но и прилегающей инфраструктуры.

— Следует отметить, что развитие застроенных территорий приводит к осуществлению решения большого числа проблем непосредственно на территориальном уровне, причем, в большей степени, за счет использования средств инвестора-застройщика, а не бюджетных.

Поэтому полагаем, что употребление понятия «комплексной реконструкции» в качестве синонима понятия «развитие застроенных территорий» не является корректным, в связи с чем — недопустимо.

По нашему мнению, эти категории представляют собой достаточно разные процессы на каждом этапе жизненного цикла зданий и сооружений и включают в себя разные виды работ.

В целях формирования и предложения собственного видения трактовки данного понятия, в исследовании предлагается рассмотреть схему жизненного цикла введенных в действие зданий и сооружений с учетом степени износа и проводимых видов работ на каждом этапе (Рис. 2). В большинстве случаев основное внимание уделяется домам первых массовых застроек, в результате этого, жизненный цикл может рассматриваться на уровне застройки, сложившейся в течение достаточно длительного периода времени.

В соответствии с ВСН 53–86 такие объекты относятся к первой категории, где для зданий 1 класса капитальности максимальный срок их службы составляет 150 лет, для 2 класса — 125 лет, для 3 класса — 100 лет. Класс капитальности здания определяется по СНиП II. Л.1–71*. п. 1.3. Непригодными для проживания считаются каменные дома с износом 70%, деревянные и дома из местных материалов — с износом 65%. В среднем за каждые 10 лет прирост износа будет составлять 6,28%¹.

В связи с этим, представляется целесообразным выделить четыре этапа в жизненном цикле отдельно взятого жилого здания (или жилой застройки с однотипными домами) с момента его создания по уровню износа²:

¹ Положение по оценке непригодности жилых домов и жилых помещений государственного и общественного жилого фонда для постоянного проживания. г.вып. 1987, утверждено приказом Министра жилищно-коммунального хозяйства РСФСР от 5 ноября 1985 г. № 529; Ведомственные строительные нормы ВСН 53–86 «Правила оценки физического износа жилых зданий». — М: Огонек. — 1998. — 207 с; Ведомственные строительные нормы ВСН 53–88 «Правила оценки физического износа жилых зданий». — М: Стройиздат. 1998. — 342 с.

² Положение по оценке непригодности жилых домов и жилых помещений государственного и общественного жилого фонда для постоянного проживания. г.вып. 1987, утверждено приказом Министра жилищно-коммунального хозяйства РСФСР от 5 ноября 1985 г. № 529; 1.

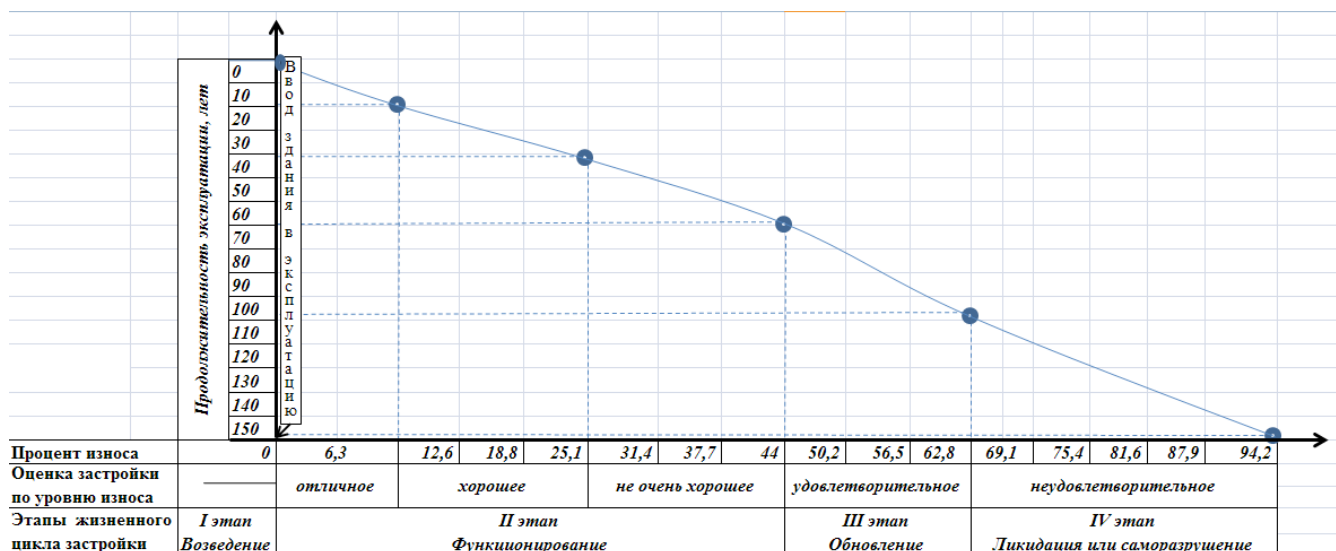


Рис. 2. Схема этапов жизненного цикла жилой застройки с учетом износа.

- 1 этап — возведение;
- 2 этап — функционирование;
- 3 этап — обновление;
- 4 этап — ликвидация, либо саморазрушение

Из представленной схемы видно, что на первом этапе жизненного цикла — «возведение нового здания» наблюдаются все стадии строительного процесса и осуществляется непосредственно само строительство и ввод объекта в эксплуатацию.

На втором этапе — «функционирование» при уровне износа от 6,3 до 49% производятся такие виды работ, как: капитальный ремонт, модернизация, реставрация, реконструкция отдельных конструктивных элементов.

Комплексный ремонт (комплексная реконструкция) проводится на третьем этапе — «обновление», когда уровень износа достигает 50%. Такие здания уже являются ветхими и без проведения вышеуказанных работ проживание в них становится опасным для жизни людей.

На четвертом этапе — происходит «ликвидация, либо саморазрушение» при уровне износа 65% и более, после признания жилья аварийным (проживание запрещается) проводятся работы по сносу зданий.

Характеристика этапов жизненного цикла застройки по уровню износа и состоянию застройки, по работам, выполняемым в соответствии с уровнем износа, представлены в таблицах № 1 и № 2.

Таблица 1

Характеристика этапов жизненного цикла застройки по уровню износа и состоянию зданий и сооружений

№ этапа	Уровень износа	Пределы износа, %	Состояние
1	минимальный уровень износа	0–10	«отличное»
2	небольшой уровень износа	10–30	«хорошее»
3	средний уровень износа	30–49	«не очень хорошее»
4	высокий уровень износа	50–65	«удовлетворительное»
5	максимальный уровень износа	65 и выше	«неудовлетворительное»

Таблица 2

Работы, выполняемые на каждом этапе жизненного цикла в зависимости от уровня износа

№ этапа	Пределы износа, %	Выполняемые виды работ
1	0	Отсутствуют
2	0–10	Выборочный капитальный ремонт
2	10–30	Частичная реконструкция, капитальный ремонт отдельных конструктивных элементов, модернизация, реставрация
3	30–49	
4	50–65	Комплексный капитальный ремонт, комплексная реконструкция, модернизация, реставрация
5	65 и выше	Реновация, подготовка территории для нового строительства

Все четыре этапа циклически повторяются через каждые 110–150 лет в зависимости от времени наступления четвертого этапа для перехода на первый.

По нашему мнению, процесс развития застроенных территорий начинается на IV этапе жизненного цикла «ликвидация, либо саморазрушение», т. е. с момента здания и продолжается до окончания возведения нового жилья — I этапа и ввода его в эксплуатацию с заменой необходимых элементов инженерных инфраструктур. Отдельные виды работ могут встречаться в случае сохранения памятников архитектуры, некоторых объектов социально-культурного назначения, тогда осуществляется реставрация, капитальный ремонт, реконструкция, модернизация. Таким образом, при сохранении этих объектов будет осуществляться комплексная их реконструкция одновременно с обновлением сложившейся застройки. На рис. 3 условно обозначена позиция процесса развития застроенных территорий в жизненном цикле жилой застройки.

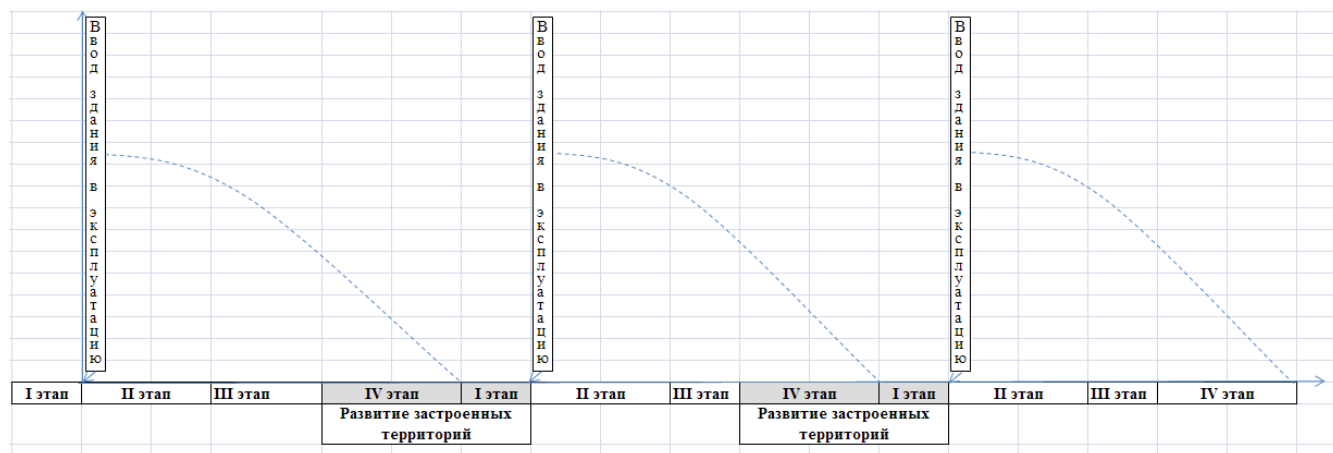


Рис. 3. Развитие застроенных территорий в жизненном цикле жилой застройки.

По результатам проведенного исследования содержания понятия «развитие застроенных территорий», определения его места и значимости при комплексном развитии территорий на муниципальном уровне, а также выявления временного диапазона, который он охватывает в жизненном цикле жилой застройки, в работе предлагается следующая его трактовка.

Развитие застроенных территорий — это циклический процесс управления качественными изменениями для преобразования определенной городской территории переводом ее технических элементов и экономических параметров на более высокий, соответствующий современным требованиям уровень, путем эффективного взаимодействия всех участников данного процесса — представителей органов власти, инвесторов, населения и различных юридических лиц.

Преобразование параметров и элементов городской территории предполагает реализацию следующих процессов:

- переселение жителей ветхих домов в новые здания;
- снос или ликвидация домов ветхого и аварийного фонда;
- смена жилья старого поколения путем строительства нового;
- перестройка планировочной, транспортной и инженерной инфраструктур;
- проведения работ по реконструкции и реставрации с целью сохранения памятников архитектуры;
- проведение работ по модернизации для смены архитектурных стилей путем изменения ансамблей зданий в пределах развиваемой территории;
- изменение социально-экономической структуры территории, согласно расчетным показателям обеспеченности объектами социально-культурного и бытового назначения.

Эти изменения позволят осуществить переход на качественно новый уровень состояния, преобразования архитектурного облика города и решение территориальных социально-экономических проблем региона в целом.

В настоящее время год от года обостряется проблема обеспеченности населения доступным и комфортным жильем вследствие ограниченности земельными ресурсами по всем административным единицам, т. е. городам и регионам, входящим в состав Российской Федерации. В связи с этим, возникает острая необходимость совершенствования процесса управления развитием застроенных территорий и комплексного освоения городских свободных площадок под застройку.

Список литературы:

1. Регионализация и развитие России: географические процессы и проблемы/Под редакцией А. Н. Трейвиша и С. С. Артоболевского. — М: Эдиториал УРСС. — 2001. С 191–213.
2. Положение по оценке непригодности жилых домов и жилых помещений государственного и общественного жилого фонда для постоянного проживания. г. вып. 1987, утверждено приказом Министра жилищно-коммунального хозяйства РСФСР от 5 ноября 1985 г. № 529.
3. Ведомственные строительные нормы ВСН 53–86 «Правила оценки физического износа жилых зданий». — М: Огонек. — 1998. — 207 с.
4. Ведомственные строительные нормы ВСН 53–88 «Правила оценки физического износа жилых зданий». — М: Стройиздат. 1998. — 342 с.
5. Российская Федерация. Законы. Градостроительный Кодекс Российской Федерации: [федер.закон: принят Гос.Думой 22 дек. 2004 г.: по состоянию на 06 июл. 2011 г.]. — М.: Омега, 2010. — 178 с.

Bukhtiyarova Tatiana Ivanovna, Chelyabinsk branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation, professor of «Accounting and Business Analysis»

Fedorova Elena Vladimirovna, Chelyabinsk Institute (branch) of Russian State Trade and Economic University, a senior lecturer of «Business and Marketing»

Бухтиярова Татьяна Ивановна, Челябинский филиал Финансового Университета при Правительстве РФ, доктор экономических наук, профессор кафедры «Бухгалтерский учет и анализ хозяйственной деятельности»

Федорова Елена Владимировна, Челябинский институт (филиал) Российского государственного торгово-экономического университета, старший преподаватель кафедры «Коммерция и маркетинг»

Logistics management techniques merchandise retail trade enterprises

Логистические методы управления товародвижением розничных торговых предприятий

Использование логистических методов в управлении товародвижением розничных торговых предприятий приобретает чрезвычайную актуальность на современном этапе развития российской экономики. Это связано с интенсификацией производства и развитием товарно-денежных отношений, расширением интеграционных связей между отраслями хозяйственной системы и отдельными торговыми предприятиями, увеличением их экономической самостоятельности, созданием конкурентной среды в сфере производства товаров и услуг.

Функциональное назначение логистической системы, содержащую процесс товародвижения розничного торгового предприятия включает:

- удовлетворение потребностей покупателей в готовой продукции и услугах;
- организация оптимальных каналов товародвижения, а именно, формирование логистических каналов и логистических систем;
- реализация физического перемещения готовой продукции в соответствии с критериями удовлетворения спроса покупателей и своевременности поставки;
- формирование системы управления запасами во всех звеньях канала товародвижения;
- совершенствование системы товародвижения, включая формирование информационной системы в канале товародвижения;
- непрерывное развитие логистического сервиса во всех звеньях канала товародвижения.

Общая модель логистического исследования региональной системы товародвижения, предложенная Н. Ф. Жемалдиной охватывает несколько последовательных этапов проведения. На первом этапе исследования производится постановка цели, а именно, повышение эффективности товародвижения, формулируются проблемы, лимитирующие возможности развития товаропроводящей системы. Следующий этап исследования системы товародвижения заключается в реализации целей — разработка алгоритма исследования. Алгоритм исследования базируется на методах и инструментарии, которые охватывают: выявление всего разнообразия товарных потоков; анализ состояния и уровня развития логистической инфраструктуры; оценка уровня развития логистических услуг и системы управления товародвижением, включая государственную подсистему управления (регулирования); выявление на основе комплексного изучения системы товародвижения логистических резервов.

На основе проведенного исследования системы товародвижения интерпретируются полученные результаты, формулируются выводы и разрабатываются рекомендации по оптимизации региональных товаропотоков. В соответствие с поставленной на первом этапе исследования цели, рекомендации по повышению эффективности товародвижения направлены на рационализацию и оптимизацию товародвижения, рост объема логистических услуг, повышение качества обслуживания потребителей, привлечение новых клиентов.

Представленная модель логистическое управление используется только в том случае, когда деятельность отдельных звеньев системы товародвижения исчерпала все имеющиеся возможности рационализации и появились предпосылки потребности в оптимизации материальных потоков. Отрицательным моментом в данной модели является то, что изначально звенья логистической системы рассматриваются как отдельные структурные единицы, в этом случае понятие сквозного материального потока не выделяется и задача управления им не ставится и не решается.

На современном этапе развития системы товародвижения розничных торговых предприятий предполагается интеграция отдельных звеньев логистической системы, при этом приоритетной задачей является оптимизация материального потока, поступающего из внешней системы и проходящий через звенья внутренней системы и уходящий к потребителю. В результате показатели материального потока на выходе из логистической системы становятся оптимальными по всем показателям.

В современных условиях хозяйствования, эффективная организация системы товародвижения возможно только при условии рассмотрения данной системы как единого целого и управления ею за счет решения тактических задач в рамках внутренних каналов распределения и выбора внешних каналов. Иными словами, по мнению А. А. Зиннатуллина¹ необходимо учитывать процессы, протекающие во внешней среде, формировать собственную стратегию развития на основании поставленных целей и выявленных тенденций конъюнктуры рынка, реализация же стратегии будет достигаться за счет формирования действенной системы товародвижения, удовлетворяющей всем вышеперечисленным требованиям и обеспечивающей эффективность движения товарных потоков.

Эффективность товародвижения предусматривает наличие системы стратегического планирования торгового предприятия, которая должна основываться на комплексном подходе. Комплексный подход эффективного управления товародвижения заключается в проведении следующей последовательности этапов:

- четкое определение целевого рынка, его структуры и емкости каждого из сегментов;
- анализ ассортимента, оценка основных его параметров и выбор способов управления им, а также оценка комплекса услуг, предоставляемых покупателям и оценка эффективности их воздействия;
- оценка эффективности ценовой политики предприятия;
- разработка комплекса стимулирования продаж (включая рекламу, продвижение и коммуникации с аудиторией целевого рынка);

¹ Зиннатуллин, А. А. Организация товародвижения на региональном рынке продовольственных товаров [Текст]: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05/А. А. Зиннатуллин. – Ижевск, 2005. – 186 с.

— разработка системы физического распределения товарных потоков.

Стратегия товародвижения торгового предприятия предусматривает анализ внешней среды и стратегий предприятия, выявление ресурсных ограничений. Результатом анализа является оперативное планирование, которое реализуется в виде планов работы складов и транспорта, но в этом случае развернуто составляются планы управления запасами, управления ресурсами и транспортировкой, управления сервисом. Поскольку система товародвижения предусматривает замкнутый цикл, то планированию подлежат организация закупок, организация складов и транспорта, организация продаж. Действенность планирования эффективного товародвижения реально при наличии контрольных функций регулирования и контроля.

Управление товародвижением розничного торгового предприятия является одним из ключевых факторов обеспечения эффективности его функционирования и обеспечения конкурентоспособности на региональном рынке, в связи с этим предложенный А. А. Зиннатуллиным логистический подход эффективного товародвижения имеет практическое значение применительно к розничным торговым предприятиям должен осуществляться в соответствии с общей стратегией его развития и иметь комплексный характер, охватывающей все звенья цепочки товародвижения.

Учитывая важность физического распределения в процессе товародвижения и необходимость сокращения издержек товародвижения, предложенная А. А. Зиннатуллиным модель позволяет четко координировать движение материальных потоков благодаря таким этапам, как стратегическое и оперативное планирование. Эффективное взаимодействие розничного торгового предприятия с другими участниками канала товародвижения достигается за счет новой системы регулирования и контроля, основной акцент которой ставится на минимизацию транспортно-заготовительных расходов, затрат на хранение, уровня товарных запасов.

При традиционном управлении товародвижением, где предприятия рассматриваются как изолированные звенья, возникают кардинальные отклонения и колебания во всем канале процесса товародвижения. Оптимизация на структурном уровне, несогласованность деятельности участников процесса товародвижения и ограниченное движение информационного потока между звеньями системы товародвижения приводит к *bullwhip-эффекту*¹, а именно, в звенья системы товародвижения возникают высокие затраты, связанные с хранением завышенных товарных запасов или убытки, связанные с отсутствием товарных запасов в каналах товародвижения.

Логистические методы управления товародвижением способствуют созданию комплексной системы интеграции предприятий по управлению перемещением материального потока от производителя к потребителю, созданию единой информационной системы с целью координации, коммуникации участников системы товародвижения.

Построение товароснабжения на основе логистических методов управления основывается, в первую очередь, на принципах системности, при этом на различных этапах движения материального потока используются свои методологические особенности управления материальным потоком. Так, в методологии формирования системы товароснабжения, предложенной Т. А. Кулаговской, учитываются не только традиционные методы построения системы товароснабжения, но и факторы быстроменяющейся инфраструктуры внешней среды, что «в результате позволяет оптимизировать материальные потоки, ускорить оборачиваемость запасов, повысить качество выполнения заказов, снизить затраты на организацию снабжения, уменьшить необходимый объем складских площадей, минимизировать риски некачественных поставок»².

Научная новизна методологии формирования системы товароснабжения определяется целостностью видения и описанием исследуемых систем управления материальным потоком, что позволяет воедино сгруппировать их различные аспекты. Особый интерес с позиции логистического подхода управления товародвижением розничного торгового предприятия представляет первый раздел — управление товароснабжением, который основывается на таких принципах системности, как: глобальная цель всех звеньев логистической системы, иерархия построения логистического канала, неопределенность и адаптивность, формализация, целостность и интеграция всех участников процесса товароснабжения.

Содержательным моментом методологии Т. А. Кулаговской является то, что методика построения системы товароснабжения основывается на требованиях не только к процессу материально-технического снабжения в целом (таких как: уровень выполнения заявок, учет заказов, оптимизация стоимости закупок, качество снабжения, время выполнения заказа), но и к реакции на изменения внешней среды, которые включают: гибкость реагирования, информационная открытость, взаимодействие с окружающей средой и другими элементами в рамках системы, способность быстро менять структурные и функциональные характеристики. Это, в свою очередь, способствует исключению *bullwhip-эффекта* в деятельности розничного торгового предприятия.

Продолжая исследование данной методологии необходимо констатировать что, порядок построения системы товароснабжения базируется на интеграции элементов снабженческой инфраструктуры (включающие межотраслевые и отраслевые оптово-посреднические фирмы, транспортные терминалы, складские предприятия, транзитные и транспортные предприятия), оптимизации и преобразовании системы снабжения, а именно: оценка уровня затрат на снабжение и потенциала для их сокращения, разработка и расчет показателей эффективности снабжения, оценка рисков проведения преобразований.

Во многих литературных источниках логистическая система не рассматривается за пределами экономической среды, в связи с этим при построении системы товародвижения, по нашему мнению, не учитываются социальные причины возникновения возвратных материальных потоков, а вследствие этого и управление движением возвратных материальных потоков.

Учитывая систему самофинансирования и самоокупаемости, а также необходимость результативности контрольных функций, на наш взгляд, интересна позиция реверсивной логистики в части материальных потоков.

Принципиально важным при управлении товародвижением, в особенности применительно к розничным торговым предприятиям, необходимо учитывать виды возвратных потоков, с целью минимизации связанных с ними издержек и оптимизации их обратного движения.

Принимая во внимание сказанное, необходимо отметить важность понятия «реверсивная логистика», предложенная О. Н. Зуевой, которая является одним из элементов управления товародвижением и приобретает все большую актуальность в связи с увеличением объема реализуемых товаров, информированностью потребителей, ростом благосостояния населения, ужесточением требований безопасности и экологичности.

В трактовке О. Н. Зуевой «реверсивная логистика — это процесс планирования, реализации и контроля логистических товаропотоков из сферы обращения и потребления в результате обратного распределения готовой продукции, опасных, поврежденных,

¹ Горяинов, А. Н. Управление цепью поставок [Текст]: учеб. пособие / А. Н. Горяинов. — Харьков: НТМТ, 2009. — 378 с.

² Кулаговская, Т. А. Теория, методология и практика управления многопродуктовыми материальными потоками в цепях поставок: автореферат дис. доктора экономических наук [Текст]: 08.00.05 / Т. А. Кулаговская. — С.-Петербург. гос. инженер.-эконом. ун-т, 2009. — 37 с.

просроченных и использованных товаров и тары и связанной с ними информации в целях восстановления ценности или правильной их утилизации¹».

В соответствии с необходимостью минимизировать общие издержки, О. Н. Зуева² в своей работе рассматривает виды возвратных потоков не изолированно, а как взаимосвязанные элементы материального потока, что позволило выделить в реверсивной логистике операции организации возвратного движения материального потока и технологии управления им (рисунок 1).



Рисунок 1 — Возвратные материальные потоки в рамках реверсивной логистики

Исследования логистических методов, безусловно, вносят значительный вклад в понимание сущности управления товародвижением, они расширили рамки традиционной методологической теории построения системы товародвижения за счет включения новых принципов построения, таких как системность, иерархия, формализация, целостность, интеграция. В результате появляются новые возможности повышения эффективности товародвижения розничных торговых предприятий посредством использования логистических методов управления.

Список литературы:

1. Горяинов, А. Н. **Управление цепью поставок** [Текст]: учеб. пособие/А. Н. Горяинов. — Харьков: НТМТ, 2009. — 378 с.
2. Зиннатуллин, А. А. **Организация товародвижения** на региональном рынке продовольственных товаров [Текст]: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05/А. А. Зиннатуллин. — Ижевск, 2005. — 186 с.
3. Зуева, О. Н. Логистика взаимодействия потоковых процессов домашних хозяйств и организаций торговли [Текст]: автореферат дис. доктора экономических наук: 08.00.05/О. Н. Зуева. — Ур. гос. эконом. ун-т, 2008. — 45 с.
4. Кулаговская, Т. А. Теория, методология и практика управления многопродуктовыми материальными потоками в цепях поставок: автореферат дис. доктора экономических наук [Текст]: 08.00.05/Т. А. Кулаговская. — С.-Петерб. гос. инженер.-эконом. ун-т, 2009. — 37 с.

¹ Зуева, О. Н. Логистика взаимодействия потоковых процессов домашних хозяйств и организаций торговли [Текст]: автореферат дис. доктора экономических наук: 08.00.05/О. Н. Зуева. — Ур. гос. эконом. ун-т, 2008. — 45 с.

² Там же

Fedorcheva Anna Vladimirovna, The Samara State Technical University, student
Фёдорчева Анна Владимировна,
Самарский Государственный Технический Университет (СамГТУ), студент

Optimal management of cash flow in crisis

Оптимальное управление денежными потоками в условиях кризиса

Экономический кризис оказал большое влияние на все предприятия, не смотря на их размеры, отрасль, рыночный опыт и т. д. Различия лишь в «масштабе бедствия». Компаниями было отмечено значительное падение спроса и снижение объемов выручки, также замедлилась оборачиваемость основных средств (превращение средств, вложенных в средства полученные). С другой стороны, можно видеть падение фондового рынка и неустойчивую ситуацию в банковской сфере, что ведет к существенному снижению кредитования и повышению стоимости кредитов, что может привести к резкому снижению платежеспособности. Множество компаний попали в ситуацию между двух огней: с одной стороны, невозможность платить большинства покупателей повлекла за собой замораживание в дебиторской задолженности и без того дефицитных денежных средств, с другой стороны это требование поставщика и кредитора о погашении задолженности, отказа работать на условиях товарного кредита. В таких условиях большинство предприятий начинают осуществлять действия, лежащие на поверхности, наподобие замораживания инвестиций, повсеместного сокращения производства. Однако средства выживания находятся не в области повсеместного сокращения всего, а в оптимизации собственных внутренних процессов. И в первую очередь в области управления финансами.

Главной задачей любой компании является корректно планировать денежные потоки и контролировать их использование. Но в связи с бурным ростом экономики и благоприятной конъюнктуры рынка руководители компаний не всегда обращали должное внимание на качество его реализации и тому, как работает этот инструментарий. В особенности плохо сказывается отсутствие действенных инструментов управления денежными потоками в условиях ухудшения «самочувствия» предприятий в результате кризиса.

Порой самые прибыльные предприятия могут попасть в положение, когда в определенный момент просто нет денежных средств, чтобы погасить свои обязательства в нужных объемах. Эффективная система оперативного финансового планирования помогает наиболее рационально распределять собственные и заемные денежные средства, определяя сроки совершения финансовых операций, синхронизируя поступления и выплаты, а также своевременно прогнозируя возможность появления кассовых разрывов. Так, если в компании имеется значительное количество не запланированных платежей, появляется необходимость в срочном привлечении кредитов для ликвидации дефицита, однако проблематичность получения «быстрого» кредита для перекрытия неожиданно возникшего дефицита, обычно, заставляет компании обратить пристальное внимание к функционирующей системе финансового планирования. Так, в случае недостатка ликвидности, инструменты планирования приобретают особую актуальность.

Анализ денежных потоков представляет собой ключевой момент в анализе финансового состояния предприятия, так как это позволяет понять, получилось ли у предприятия организовать управление денежными потоками таким образом, что в любых ситуациях предприятие владело бы достаточным количеством денежных средств.

Анализ денежных потоков более комфортно осуществлять при использовании о движении денежных средств. По международному стандарту IAS7 данный отчет составляется не по источникам и направлениям расходования средств, а по сферам деятельности предприятий — операционной (текущей), инвестиционной и финансовой. Данный отчет это есть основной источник информации для анализа денежных потоков.

Отчет о движении денежных средств формируется, чтобы наглядно посмотреть как текущая, инвестиционная и финансовая деятельности организации воздействуют на состояние ее денежных средств за определенный период и дает объяснение изменений денежных средств за данный период.

Отчет о движении денежных средств представляет собой важную информацию для руководства организации и для ее инвесторов, кредиторов.

Инвесторам и кредиторам необходим данный отчет о движении денежных средств, чтобы определить сможет ли руководство организации осуществлять управление, создавая на счетах определенное количество денежных средств, чтобы погасить долги и выплатить дивиденды.

На основе анализа структуры денежных потоков компании создается методика оперативного управления денежными средствами, которая включает следующие основные элементы:

1. Набор форм для оперативного управления денежными средствами, а именно форма платежного календаря, которая содержит статьи движения денежных средств и необходимые аналитические разрезы (юридические лица, валюта платежа, центры финансовой ответственности и т. п.);

2. Алгоритмы и источники формирования плановых данных. Этими источниками являются данные договорного учета, данные среднесрочного плана движения денежных средств и т. д.

3. Механизм взаимодействия с системой совершения платежей (данные заявок на оплату) и системой учета фактических данных по платежам.

4. Регламент оперативного управления денежными средствами, а именно выявление основных этапов (планирование, анализ, корректировка плана, формирование заявок, осуществление платежей), сроков.

Так, организация или модернизация системы оперативного управления денежными средствами дает возможность оперативно вести контроль баланса денежных средств и вовремя принять решение по управлению им (привлечение ресурсов или размещение свободных ресурсов), а также с максимальной эффективностью распоряжаться собственными денежными средствами предприятия. Нужно сказать, что решение по управлению денежными средствами это универсальный инструмент и может быть адаптирован для предприятия любой отрасли. В особенности такое решение актуально для холдингов, крупных предприятий в ситуациях, когда нужно проводить синхронизацию движения денежных средств по разным юридическим лицам, расчетным счетам и т. д.

Подводя итоги можно сказать, что кризис может принести компании не только внешние угрозы, но и обнажить недостатки функционирующей системы управления финансами. И чтобы выжить, компании совершенствовать внутренние процессы по управлению финансами. Инструменты оперативного планирования денежных средств дают возможность компании наиболее рационально распределять и использовать денежные средства, которые имеются в распоряжении, а также максимально уменьшить необходимость

в заемных средствах и сократить расходы по кредитам. Данные инструменты не могут решить основную проблему: они не приносят предприятию прибыль, но дают возможность компании открыть собственные резервы и позволяют оставаться на плаву как можно дольше, при этом, сохранив кадровый состав и производственную мощность.

Fomenko Natalia Mikhailovna, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, South-Russian Institute — branch, doctoral candidate of Management chair

*Фоменко Наталья Михайловна, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации
Южно-Российский институт — филиал, докторант кафедры «Менеджмент»*

The development trend of management network mechanisms under the conditions of the influence of the information processing technologies

Тенденции развития сетевых механизмов управления под воздействием информационных технологий

Достижения в развитии глобальных информационных и коммуникационных технологий привели к формированию новой глобальной электронной среды, так называемой сетевой экономики. Появились новые формы функционирования и развития систем управления организациями. В докладе Европейской Комиссии, глобальная сетевая экономика (англ. *networked economy*) определяется как «среда, в которой любая компания или индивид, находящиеся в любой точке экономической системы, могут контактировать легко и с минимальными затратами с любой другой компанией или индивидом по поводу совместной работы, для торговли, для обмена идеями и ноу-хау или просто для удовольствия».

Основные факторы, характеризующие сетевую экономику как новое качество экономического роста¹: 1) новая организационная парадигма, основанная на единой коммуникационной системе — сети телекоммуникаций, охватывающая все виды отношений в обществе и вытесняющая традиционные формы взаимоотношений; 2) глобальные сетевые структуры информации, используемые на основе коммуникационных технологий; 3) интеграция взаимодействия на уровне обмена информацией; 4) цифровая электронная (виртуальная) форма представления объектов; 5) возрастание доходности и полезности подключения компьютера пользователя к единому информационному пространству на основе технологий компьютерных сетей (*Internet, Intranet*); 6) инновационная природа происходящих процессов.

По сравнению с рыночной в сетевой экономике значительно ослабевает или полностью теряет свою привлекательность для производителя продукции или услуг такой фактор, как исключительность. Состязательность приобретает глобальный характер, на потребительскую стоимость товара оказывают возрастающее влияние долгосрочные партнерские отношения между его производителем и покупателями.

В последнее время сетевой принцип управления организацией стал одним из основных в области происходящих изменений в управлении конкурентоспособными компаниями. Его суть состоит в том, что многоуровневые иерархии заменяются группами фирм или специализированными организациями, которые координируют рыночные, а не административные механизмы. Данный принцип управления все более и более востребован в современных условиях и считается рациональным по сравнению с вертикальной интеграцией развития фирмы.

К общим отличиям сетевых структур управления от предыдущих типов организационных структур стоит отнести также отсутствие концентрации в рамках одной организации или эксклюзивного договора всех активов, необходимых для производства продукта. А так же коллективных активов нескольких организаций, расположенных на разных стадиях производственно-сбытовой цепочки. Сети опираются в большей степени на рыночные механизмы, а не на административные процессы в управлении потоками ресурсов.

Все больше и больше сетевую экономику признают как зарегистрированный факт вследствие роста масштабов экономической деятельности. Выделяют четыре процесса усиливающих влияние сетевых механизмов управления на мировое развитие²: 1) так как сетевая экономика может «жить» лишь в информационно-коммуникационной среде, образуемой глобальной сетью *Internet*, то основным условием ее существования является формирование *Internet*-технологий; 2) привлекательность и эффективность сетевой экономики зависят от присутствия в ней критической массы экономических агентов и соответствующей инфраструктуры, обеспечивающей их деятельность. Применение способностей глобальной сети приводит к увеличению масштабов социально-экономической деятельности в сетевой экономике; 3) ресурсы глобальных коммуникаций дают людям инструменты для изменения форм их коллективной деятельности, используемых для создания новых форм «сетевых организаций»; 4) разные виды экономической инфраструктуры становятся наиболее действенными, когда начинают использовать возможности *Internet*-технологий. Такое приводит к изменению инфраструктуры в экономике и образованию сетевых организационных структур.

Базовым фактором развития сетевой экономики, безусловно, является развитие глобальной сети *Internet*. Анализ динамики развития мирового *Internet* можно выполнить с помощью методов *SOMPI* и вейвлет-анализа³. Результаты исследования показывают, что темп роста хостов в 1,23 (0,32/0,26) раза превышает темп роста серверов. Значения дисперсии остатка для числа хостов отмечают, что здесь наблюдается практически экспоненциальный закон нарастания их числа и числа серверов сопровождается вариациями. Полученная картина вейвлет-коэффициентов для разностного ряда показывает, что, кроме экспоненциального возрастания, в динамике развития серверной сети, наблюдается еще 8–9-летний период. Аналогичные данные демонстрирует и зона *RU*.

¹ Вайбер Р. Эмпирические законы сетевой экономики//Проблемы теории и практики управления. 2003. № 3–4

² Паринов С. И. Онлайн-сообщества: методы исследования и практическое конструирование. Автореф. дисс. ... д. тех. наук. Новосибирск, 2000.

³ Ефимов Е. Н., Фоменко Н. М. Тенденции развития сетевой электронной среды//Системы управления и информационные технологии. - 2009, № 2.1 (36). – с. 122–126.

Особенности сетевой формы управления бизнесом состоят в том, что у организации нет готовой участвовать в полном объеме в корпоративной среде имеется возможность создания виртуальных объединений, существующих только на метарынках *Internet*. В таком случае организация может быть участником одного материального и нескольких виртуальных корпоративных объединений, создавая свое собственное информационно-экономическое пространство.

Вершиной покорения сетевой формы управления бизнесом можно назвать виртуальное предприятие (ВП).

Виртуальные предприятия можно определить как отдельные группы людей, стремящихся к достижению общей цели независимо от их физического местонахождения, пересекая границы организаций и стран в реальном времени (синхронно) или в отсроченном режиме (асинхронно). Использование виртуальных предприятий позволяет оперативно реагировать на происходящие изменения рынка, при этом имеется возможность снижения транзакционных издержек по сравнению с традиционными организациями.

Идея создания таких предприятий заключается в формировании единой организационно-технологической и информационной среды за счет временного объединения ресурсов разных автономных экономических агентов для улучшения эффективности их деятельности и конкурентоспособности. ВП это новая форма организации бизнеса, направленная на формирование инновационного механизма рыночной конкуренции, в особенности для предприятий малого и среднего бизнеса и организаций, участвующих в создании сложной наукоемкой продукции.

Этот механизм основан на гибкой организационной структуре, способной оперативно реагировать на рыночные изменения и заказы клиентов за счет кооперации, координации и интеграции ресурсов. Основной потенциал ВП, исходя из основ организации производства и логистики, выражен в качественно новых особенностях управления логистическими цепочками (ЛЦ) и процессами создания стоимости. Эти возможности заключаются, прежде всего, в гибкости формирования ЛЦ с учетом оперативных изменений и требований заказчика на основе использования современных ИТ.

Среди управленческих решений большое внимание следует уделить выбору партнеров организации. Суть проблемы состоит в том, чтобы принять верное управленческое решение при выборе наилучшего поставщика вне структуры организации, опираясь только на их финансово-экономическое положение и рейтинг, потому как ошибка на данном этапе в дальнейшем может привести к снижению качества продукции, увеличению срока выполнения заказа и прочее, что отрицательно скажется на деятельности ВП¹.

К достоинствам виртуальных форм управления предприятием, на наш взгляд, можно отнести: 1) способность с меньшими временными затратами производить выбор ресурсов на анализируемом рынке; 2) повышение конкурентоспособности организации за счет сокращения скорости выполнения рыночного заказа, возможности снижения затрат, удовлетворения наибольшего количества потребностей потребителей, быстрой адаптации к изменениям рыночной среды, расширение рыночного пространства и пр.

Виртуальные предприятия могут быстро изменять архитектуру и конфигурацию своих производственных процессов, что создает им более устойчивые позиции на современном рынке. Такие организации имеют возможность использовать в своей деятельности службы, которые требуют меньших капиталовложений, образуются в короткие сроки. Виртуальные организации составят серьезную конкуренцию крупным традиционным корпорациям.

Несмотря на вышесказанное, в современных условиях еще отсутствует однозначность оценки сетевой системы управления предприятием для экономики и имеющихся в ней механизмов, что, в свою очередь, не позволяет правильно выделить их преимущества, новые возможности и эффективность применения. Управление организацией при интеграции бизнеса в сетевую электронную среду, как правило, имеет слабо формализованный характер.

Список литературы:

1. Вайбер Р. Эмпирические законы сетевой экономики//Проблемы теории и практики управления. 2003. № 3–4
2. Паринов С. И. Онлайн-сообщества: методы исследования и практическое конструирование. Автореф. дисс. ... д. тех. наук. Новосибирск, 2000.
3. Ефимов Е. Н., Фоменко Н. М. Тенденции развития сетевой электронной среды//Системы управления и информационные технологии. — 2009, № 2.1 (36). — с. 122–126.
4. Фоменко Н. М. Методы решения задачи выбора партнеров виртуального предприятия//Вестник Ростовского государственного университета «РИНХ». — № 1 (30), апрель, 2010. — с. 87–94.

*Khanbabaeva Zyulmira Muzakirovna, Russian State University of Tourism,
Associate Professor, Department of Tourism*

*Ханбабаева Зюльмира Музакировна, Российский государственный университет
туризма и сервиса, доцент кафедры туризма*

Some specialties of tourism education in Caspian regions of Russian Federation

Некоторые особенности туристского образования в прикаспийских регионах Российской Федерации

The active development of the world tourism branch requires new approaches in training of specialists for the tourism industry and hospitality.

The study of international experience in the training sphere of specialists of the leading tourist countries has revealed that the existing forms and methods of teaching despite of their variety have a common trend in the practical training of the future staff². The problem of providing the branch with professional staff is very acute with the account of large-scale events in the Russian Federation. More than 350 universities in Russia are engaged in training of specialists for the tourism and hospitality branch according to experts, however the branch is not provided with the necessary number of skilled staff. The deficit in specialists for the service sphere will achieve 50 thousand according to the prognosis in 2012³.

¹ Фоменко Н. М. Методы решения задачи выбора партнеров виртуального предприятия//Вестник Ростовского государственного университета «РИНХ». - № 1 (30), апрель, 2010. - с. 87–94.

² Tourist education: trends and prospects. Ed. Fedulin AA - Moscow: ООО "Logos", 2004

³ www.russiatourism.ru - Official website of the Federal Tourism Agency of Russian Federation

The subject of this research is a system of training for the tourism industry of the Caspian regions of Russia. Research goal it is develop a model system of continuous education in the tourism and hospitality.

Analysis of the European education system leads to the conclusion that there is close cooperation between educational institutions and employers, the business in which the labor market determines the criteria and requirements for the preparation of a specialist, which is a huge advantage of the educational system as a whole.

The research of the system of tourism education in the Caspian regions of the Russian Federation (Astrakhan, Kalmykia, Republic of Dagestan) has revealed that the training on tourist tendency is carrying out only at one university of Astrakhan and 5 university of Dagestan. The training of staff is carried out by the curriculum of secondary professional education in «service sphere» at two colleges of Astrakhan and Makhachkala.

The survey of a great request for specialties tourism profile among the potential employees of tourist sphere such as graduates of secondary schools and secondary professional institutions of the Republic of Dagestan has taken place in order to identify the reasons for the lack of a tourist branch with professional staff. 340 students have taken a part in the survey. The closed and party-closed questions were used mostly at a nominal scale in drawing up the questionnaires. Data processing was carried out using the determinate analysis.

The results of the survey have revealed that 83% of graduates of the region are going to continue their education at institutions of higher education, 11% in average, and only 1% is not going to continue education after high school or college. This fact is the evidence of an unbalance in the availability of specialists with higher and secondary education. Young people tend to get a degree of «bachelor» remaining in the perspective unemployed in the profile despite of the high demand on the labor market of specialists with secondary and primary education. Perhaps, the peculiarity of mentality of local people, questions of prestige of getting higher education hinder graduates of secondary schools and their parents evaluate realistically situation of employment in the labor market.

Figure 1 shows that 82% of surveyed graduates will plan to continue their education in the republic, 13% try to enter the institutes other subjects of Russia, which is possible due to simplification of the system giving the documents on the results of the of the unified state exam.

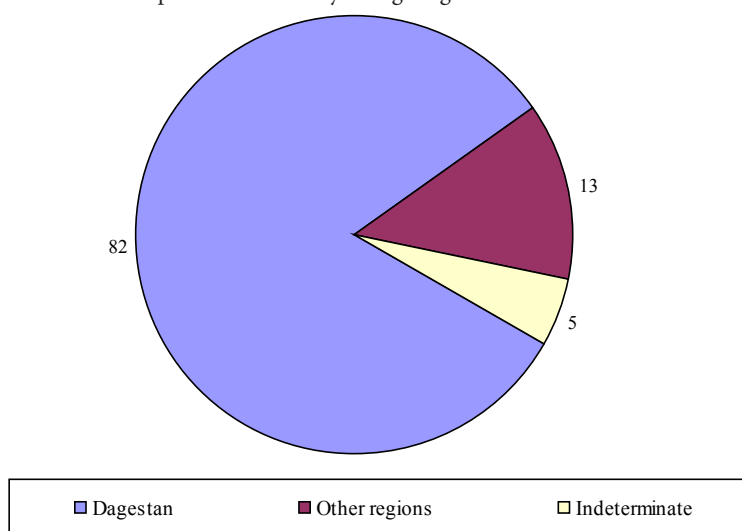


Fig. 1. Where do you plan to continue your education?

The level of their training as average are evaluated by 64% of respondents, high — 15%, 10% find it difficult to evaluate the level of their knowledge (diagramm 2).

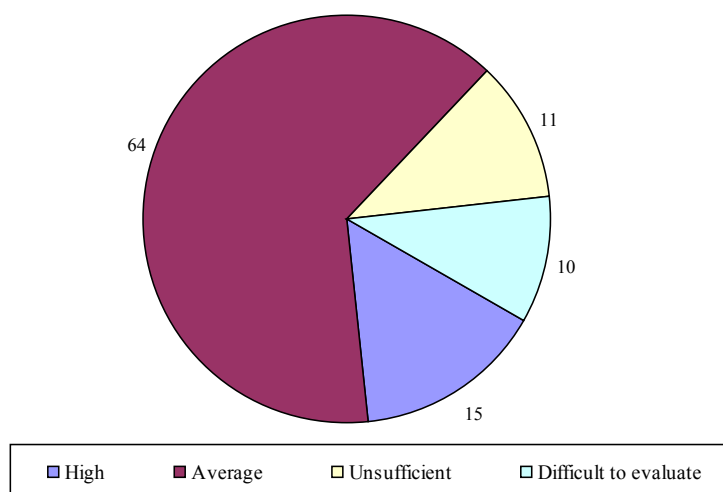
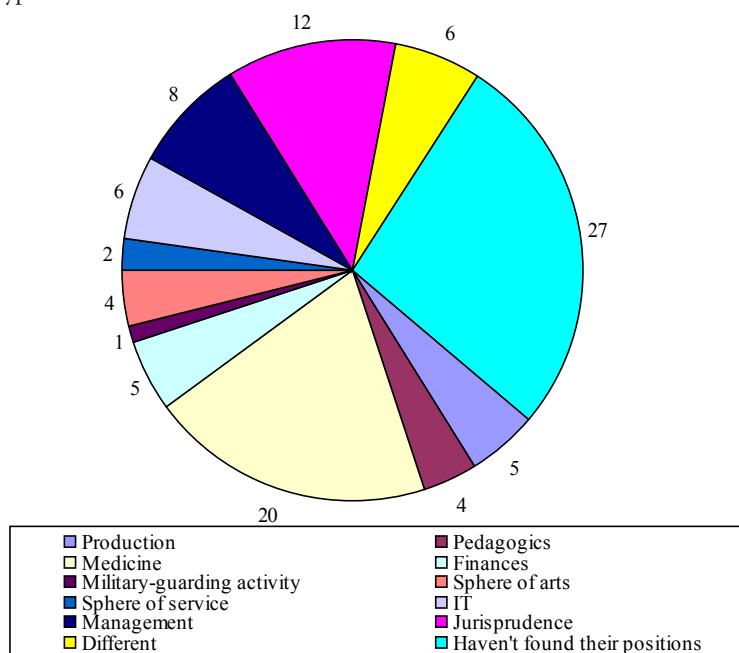


Fig. 2. How do you evaluate the level of knowledge gained on completion of training?

It is prick up that 27% of graduates have not found their position in choice of the future profession with the necessary desire to continue the learning. This fact confirms the unconscious choice of future profession, which is carried out under the pressure of parents and influence of friends. On the first place the medical specialties are in great demand, then the graduates prefer profession of «lawyer» about 12% and 85% of «manager» and director according to a survey. As you see in figure 3 the specialties in «service sphere» take one of the last places and make up 2%. Thus, graduates of secondary educational institutions are not interested in this area, hoping to make a career at more prestigious, in their opinion, professions of a doctor, a lawyer and a manager. The identified problems of low popularity and prestige of service profession

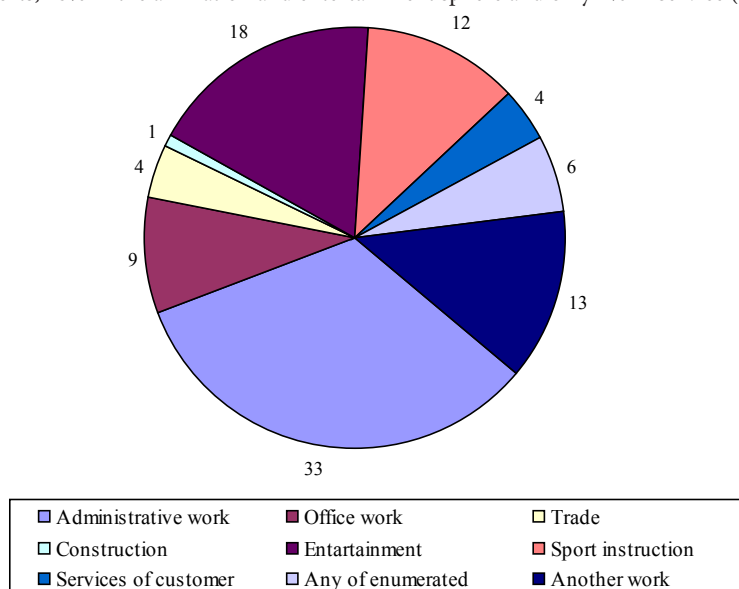
should be solved with public authorities jointly, because they charge the questions of the development of tourist branch of region with the help of business and educational institutions and also community organizations through the development and implementation of programs with training and upbringing types.



About 64% of students mention favorable perspectives for the development of this branch, assessing the perspectives of the tourism development in the region.

However, 76% of graduates have never heard of the creation such large-scale Russian projects like mountain-tourist resort as «Matlas», that indicates a lack of interest among young people about the questions of tourist branch development in the region, construction of infrastructure of the mountain tourist cluster of the North Caucasus Federal District.

The lack of awareness, among the graduates about large-scale projects on the development of tourist cluster, is reflected on a low level of those people who want to work in the tourist industry. It is about 35% of respondents. With all that 33% of respondents would like to do administrative work at the resorts, 18% in the animation and entertainment sphere and only 4% in service (figure 4).



Tendencies of employment in the service sphere in the recent years demonstrate the annual increase of employment in the sphere of service and tourism in the world economy, according to experts.

The number of employed people in this area reaches 73% in the U.S.A., and about 53% in Russia. In 2010 directly in the tourism sphere were employed about 6% in Russia and 8% in the world.

The growth of employment in the sphere of tourist services at the republic level is one of the important challenges for the effective development of the tourism branch. The solution of this challenge is possible through the creation of a comprehensive program of staff providing for the regional tourism branch. This program should be based on the creation of model uninterrupted tourism education, taking into account real requirements and specifics of the tourist branch of the region. The essence of the model is based on a staggered system of education, beginning with educational program of tourist profile in a primary school and the expansion of knowledge in a high school.

The following step involves getting the profession with the help of a program of secondary professional education of tourism profile and at the same time allows the specialist to start new activity in the sphere of tourism and hospitality. Further career and professional growth will help you to continue teaching in the degree of «bachelor» in the direction of preparation in «Tourism» and «Hospitality».

The increasing of professional growth in any branch, as well as tourism and hospitality is impossible without skills and training throughout the working life. The professional training, requalification and growth of personnel qualification of staff, organization of practical studies and training courses for mid-level service staff. Should be designated as a separate module in the proposed model. Besides it, the system of professional training and retraining in the economic crisis, and high level of unemployment, is the most accessible, time saving and cost-effective way in acquiring of the workplace.

Thus, the introduction of an uninterrupted model of tourism education in the Caspian regions of Russian federation will provide the tourist branch with professional staff and at the same time help in the creation of jobs and reduce tensions on the regional labor market.

References:

1. Tourist education: trends and prospects. Ed. Fedulin AA — Moscow: ООО "Logos", 2004.
2. www.russiatourism.ru — Official website of the Federal Tourism Agency of Russian Federation

*Khromova Irina Nikolaevna, the Kuban State Agrarian University,
senior lecturer, Department of accounting*

*Хромова Ирина Николаевна, Кубанский государственный аграрный университет,
старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета*

The improvement of the system of information provision a costs accounting within the limits of management accounting

Совершенствование системы информационного обеспечения учета затрат в рамках управленческого учета

Успешная реализация задач управления сельскохозяйственной организацией в системе рыночных отношений требует от руководителей компаний высокой компетентности, опыта и умения экономически правильно оценить и оперативно отреагировать как на внешние условия развития экономических процессов, так и на смену режима функционирования организации.

Традиционно предъявляемых к бухгалтерской информации требований на этапе совершенствования управления явно недостаточно. Предоставляемая информация теперь должна быть высокого качества и эффективной, удовлетворять потребности как внешних, так и внутренних пользователей с учетом особенностей отраслей сельскохозяйственного производства. Предоставляемая информация должна быть необходимой, существенной и целесообразной. Важно также, чтобы управленческая информация формировалась с наименьшими затратами труда и времени.

Основная цель составления управленческой отчетности отрасли фабричного свекловодства заключается в удовлетворении информационных потребностей внутрифирменного управления путем предоставления данных, позволяющих производить оценку фактов хозяйственной жизни и разрабатывать прогноз деятельности структурных подразделений в рамках указанных направлений деятельности. Именно цели составления управленческой отчетности служат критерием, определяющим ее содержание, набор показателей, периодичность и порядок предоставления.

В системе управленческой отчетности выстраивается такая совокупность процедур формирования отчетных данных применительно к каждому этапу управления, которая предполагает, что оперативные управленческие решения, принимаемые на низших уровнях, по максимуму отражаются в отчетности данного этапа. К высшим уровням управления объем информации сокращается, а значимость принимаемых решений увеличивается. Для руководителя организации существенный интерес представляют показатели, характеризующие достижение установленных целей для организации в целом¹.

Состав, содержание и формы управленческой отчетности отрасли фабричного свекловодства должны быть разработаны с учетом принципов: релевантности (управленческая отчетность должна быть полезной для принятия конкретных управленческих решений); оперативности; адресности; достаточности (информации в отчетности должно быть достаточно для принятия управленческих решений на соответствующем уровне); аналитичности (управленческая отчетность должна предполагать возможность проведения последующего анализа); понятности; достоверности; сопоставимости (обеспечивать пользователям возможность выявления сходства и различия данных, представленных в нескольких пакетах отчетности)².

С целью оптимизации учетных процедур в рамках управленческого учета сельскохозяйственных организаций мы предлагаем следующую схему документооборота по учету затрат и выхода продукции фабричного свекловодства (рисунок 1).

Большинство применяемых форм документов в фабричном свекловодстве не соответствует требованиям внедрения прогрессивных форм управленческого учета, основанным на автоматизированной обработке учетной информации. Данные недостатки лишают возможности получения полной информации, так как документы недостоверно отражают содержание фактов хозяйственной жизни. Это приводит к неточностям в синтетическом и аналитическом учете, влияет на своевременность и достоверность учета затрат и выхода продукции фабричного свекловодства.

На наш взгляд, в рамках системы управленческого учета в документах по учету выхода продукции фабричного свекловодства должны присутствовать реквизиты, отражающие качество сырья. Рассматривая качество готовой продукции как объект управленческого учета, необходимо определить перечень реквизитов (показателей качества), фиксируемых в первичных документах и учетных регистрах. При оценке качества продукции используются как технические, так и экономические данные.

Качество сахарной свеклы как сырья для промышленной переработки определяют на основе двух групп показателей. С одной стороны, это характеристики, определяемые на основе органолептических методов, а с другой — с помощью химического анализа. К первому виду показателей относятся подвяленность, подмороженность, загнивание, мумификация, цветущность и волокнистость свекловичных корней. Указанные показатели в достаточной степени не раскрывают биологической ценности продукта.

¹ Волкова О. Н. Управленческий учет: учебник. Москва. «Проспект». 2007. С. 79.

² Степанова Е. Е., Хмельницкая Н. В. Информационное обеспечение управленческой деятельности. Москва. «Форум-Инфра». 2002. С. 93.

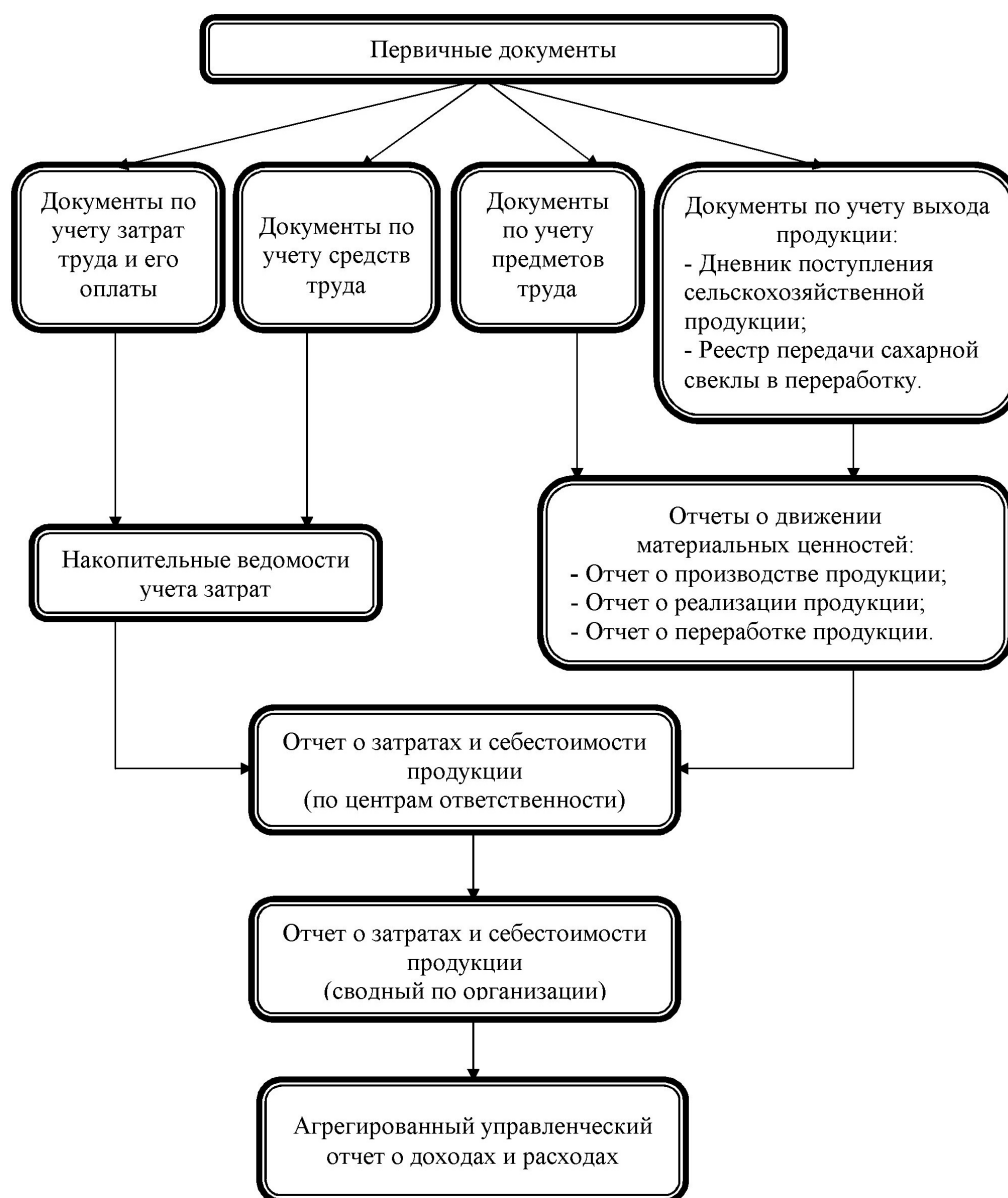


Рисунок 1 — Схема документооборота по учету затрат и выхода продукции фабричного свекловодства в системе бухгалтерского управленческого учета

Ко второй группе показателей относятся сахаристость, общая загрязненность почвой и зелеными остатками (сорняки, ботва), содержание азотистых веществ, калия и натрия, нитратов в свекле, альфа-аминного азота в сахаре и зольного остатка в корнях, доброкачественность клеточного сока.

Перечень качественных характеристик сельскохозяйственного сырья при промышленной переработке определяется на основе государственных стандартов.

Основной показатель, определяющий качество сахарной свеклы как сырья для выработки сахара, — дигестия (содержание сахара в корнеплоде, выраженное в процентах к его массе).

Чем выше сахаристость, тем лучше технологические качества сахарной свеклы. Однако при переработке на сахарных заводах различных партий свеклы с одинаковой сахаристостью выход сахара может значительно колебаться, т. е. технологические качества этих партий свеклы будут разными¹.

Для оформления операций по поступлению урожая сахарной свеклы мы предлагаем использовать модифицированную форму Дневника поступления сельскохозяйственной продукции (рисунок 2).

Документ целесообразно оформлять в рамках отдельных подразделений с указанием номера поля, на котором производится уборка. Поскольку физическая масса корней определяется после очистки от земли и контрольного взвешивания, мы предлагаем указанный документ дополнить показателем засоренности, отражаемым в процентах к общей массе убранных корнеплодов. Также считаем необходимым включить в данный документ показатель качества убранной сахарной свеклы — уровня дигестии. Определять сахаристость целесообразно по стандартным корнеплодам, направляемым в переработку или реализацию. Данный документ можно использовать и при оприходовании побочной продукции — ботвы. Информация, отраженная в дневнике поступления сельскохозяйственной продукции, является основанием для разработки системы бюджетирования в организации и оценки деятельности отдельных центров ответственности.

¹ Кузина А. Ф., Ремезков А. А., Пашков М. В. Реализация экономических интересов участников свеклосахарного подкомплекса Российской Федерации. Краснодар. «Купреев». 2003. С. 48.

Организация: ОАО "Племзавод им. В. И. Чапаева"
Отделение: Отделение № 1
Вид продукции: сахарная свекла
№ поля: 3
Убранный площадь: 2 га
Дата: 16 сентября 2012 г.

"УТВЕРЖДАЮ"
Директор организации
_____ Г.П. Онищук
"01" января 2012 года

Дневник № 34
поступления сельскохозяйственной продукции

Отправитель		Масса, кг			Подпись работника, сдавшего продукцию
		Общая	Стандарт	Отходы	
Иваненко С.А.		152,32	105,23	38,29	8,83
Павлов Г.М.		176,22	124,10	35,49	16,63
Итого за день		328,54	229,33	73,78	25,46
Код синтетического и аналитического учета	Дебет	-	43	10	-
	Кредит	-	20.1	20.1	-

Засоренность, %

5,8

Дигестия, %

16,32

Руководитель подразделения:

Бригадир

должность

Чернов П.Л.
расшифровка подписи
Удальская М.И.
расшифровка подписи

Материально ответственное лицо:

Заведующий током

должность

Рисунок 2 — Форма дневника поступления сельскохозяйственной продукции (модифицирована автором)

Применение в работе разработанных форм первичных документов позволяет своевременно оприходовать продукцию фабрично-го свекловодства и обеспечивает все уровни управления необходимой для принятия решений информацией. Обоснованная система управленческой отчетности сельскохозяйственных организаций в рамках управленческого учета может служить индикатором состояния финансово-хозяйственной деятельности организации.

Список литературы:

1. Волкова О. Н. Управленческий учет: учебник. — Москва. — «Проспект». — 2007.
2. Кузина А. Ф., Ремезков А. А., Пашков М. В. Реализация экономических интересов участников свеклосахарного подкомплекса Российской Федерации. — Краснодар. — «Купреев». — 2003.
3. Степанова Е. Е., Хмельницкая Н. В. Информационное обеспечение управленческой деятельности. — Москва. — «Форум-Инфра». — 2002.

*Chertina Elena Vitalievna, the Astrakhan State Technical University,
Senior lecturer of the Department «Economics of Business and Finance»*

*Solovieva Nataliya Vladimirovna, the Astrakhan State Technical University
docent of the Department «Economics and management of enterprise»*

*Чертина Елена Витальевна, Астраханский государственный технический университет
Старший преподаватель кафедры «Экономика бизнеса и финансы»*

*Соловьева Наталья Владимировна, Астраханский государственный технический
университет, доцент кафедры «Экономика и управление на предприятии»*

The evaluation of the innovative project with the possibility of termination

Оценка инновационного проекта с учетом возможности его прекращения

Особенностью современной практики осуществления инновационных проектов в России является то, что проекты, выгодные по формальным критериям, часто не доводятся до завершения или задерживаются на длительные сроки, что превращает их в убыточные. Причины отказа от проекта могут быть вынужденными, могут быть добровольными, а вероятность остановки проекта на каком-либо из этапов его осуществления присутствует почти всегда.

Наиболее серьезными причинами вынужденного отказа от инновационных проектов являются:

— неразвитость российского законодательства в области инновационной политики.

В частности, это является причиной того, что крупные инвесторы в России, стремясь застраховаться от законодательного риска, ищут формальной и неформальной поддержки органов государственного управления. Это, однако, ставит их проекты в зависимость от конкретного лица или группы лиц, которые в данный момент находятся у власти, и порождает риск остановки проекта при смене или корректировке политического курса;

— отсутствие информации, позволяющей с определенной степенью достоверности судить об истинных целях участников инновационного проекта и их способности справиться с возложенными на них задачами.

— характер инновационного проекта и естественные условия его осуществления.

Традиционно в проектном финансировании наиболее рисковыми считаются проекты, которые либо являются полностью инновационными, либо не удовлетворяют современным техническим стандартам. Оборудование и сам технологический процесс на многих российских предприятиях не только не отвечают современным требованиям к производительности, но и не обеспечивают необходимую безопасность для персонала.

Когда речь идет о добровольных причинах прекращения проекта, мы имеем дело с ситуацией исполнения реального опциона на отказ от инновационного проекта.

Мотивами отказа от проекта являются выявившаяся в процессе осуществления проекта несостоятельность, техническая неосуществимость в том виде, в котором это ожидалось, также развитие событий по пессимистическому сценарию в отношении доходов и расходов проекта.

Возможность отказа от инновационного проекта на определенном этапе его осуществления называется реальным опционом PUT. Такое название возникло потому, что ситуация покупки опциона PUT на финансовом рынке во многом напоминает ситуацию, в которой оказывается инвестор, имеющий возможность отказаться от проекта и продать свою долю по фиксированной цене или по предварительно оцененной ликвидационной стоимости¹.

Действительно, опцион PUT — это контракт, позволяющий продать определенное количество базисного актива (например, акций какой-то компании) по фиксированной цене (цене исполнения) через определенное время или в течение определенного времени. Если рыночная цена акций за время действия опциона упадет ниже цены исполнения контракта, то такой опцион выгодно исполнить, так как это даст возможность продать базисный актив по завышенной (по сравнению с рыночной) цене. Понятно, что сама возможность такой продажи должна иметь цену, иначе контракт был бы невыгоден другой стороне.

Цена опциона называется премией и зависит от вероятности исполнения контракта — чем она больше, тем больше премия.

А что же реальный опцион? Это та же возможность продать базисный актив (инновационный проект, долю в бизнесе) по ликвидационной стоимости (цене исполнения) через некоторое время после начала проекта. При каких обстоятельствах это может произойти?

Очевидно, в случае если оценка приведенной стоимости будущих доходов от проекта (т. е. рыночная стоимость действующего объекта) окажется меньше ликвидационной стоимости активов проекта. То есть, как и в случае обычного опциона: при цене исполнения большей, чем рыночная стоимость базисного актива.

¹ Баранчев В. П. Управление инновационными проектами (стратегии прорыва хайтек-продуктов) : науч.-практ. пособие/В. П. Баранчев. – М. : Благовест-В, 2007. – 192 с.

И так же как и в предыдущем случае, сама возможность выйти из бизнеса должна иметь стоимость, которая должна быть приравнена к ожидаемому эффекту от проекта (в виде «побочного эффекта»).

Иными словами, пойти на осуществление проекта и одно временно иметь возможность выйти из него — все равно, что осуществить комбинированную стратегию одновременной покупки базисного актива и опциона на его продажу. Рассмотрим, каким образом в расчеты по обоснованию инвестиционного решения можно было бы ввести вероятность прерывания инновационного проекта его осуществления.

Кратце суть теории реальных опционов на отказ от бизнеса можно свести к следующему. Проект может быть выгоден при благоприятном стечении обстоятельств и невыгоден — при неблагоприятном. В последнем случае его осуществление останавливается, имущество распродается, т. е. извлекается ликвидационная стоимость.

Таким образом, вместо того чтобы продолжать нерентабельный бизнес, получая низкие доходы, мы как бы реализуем «опцион PUT» на продажу данного бизнеса, извлекая из него более высокую ликвидационную стоимость. Кратко рассмотрим предлагаемую методику оценки подобного опциона.

Пусть стоимость бизнеса в случае благоприятного стечения обстоятельств равна H , в случае неблагоприятного — M , $H > M$. Вероятности каждого из исходов равны $1 - \pi$ и π . Инвестор имеет возможность в случае неблагоприятного развития ситуации продать бизнес по ликвидационной стоимости L : $H > L > M$.

В благоприятном случае возможность продажи бизнеса не реализуется и цена такой возможности равна нулю. В неблагоприятном случае эта возможность реализуется и инвестор получает доход $L - M$.

Отсюда на сегодняшний момент цена опциона (возможности) на отказ от бизнеса равна приведенной величине математического ожидания полученных доходов:

$$\frac{(1 - \pi) \cdot 0 + \pi(L - M)}{(1 + r_f)^t} = C \quad (1)$$

где C — цена опциона на отказ от бизнеса; r_f — ставка безрисковой доходности; t — время, через которое станет ясно, по какому пути пойдет события.

В качестве ставки дисконта берется r_f потому что вероятности $1 - \pi$ и π являются риск-нейтральными.

Риск-нейтральные вероятности — это не то же самое, что объективные вероятности, которые мы обычно используем, когда оцениваем возможность будущего события. Это лишь математические условности, которые позволяют дисконтировать денежные потоки по безрисковым ставкам. Цена бизнеса в данном случае равна:

$$V = \frac{(1 - \pi)H + \pi M}{1 + r} \quad (2)$$

где r — ставка доходности с таким же уровнем риска, как и данный инновационный проект.

В настоящее время у специалистов существуют сомнения в возможности применения риск-нейтрального подхода, предполагающего высокую степень эффективности рынка, к условиям развивающегося, информационно неэффективного рынка РФ.

Если риск-нейтральные вероятности заменить на объективные, то указанная методика расчета стоимости опциона представляется не совсем корректной. В результате ее применения цена бизнеса оказывается завышенной, а стоимость опциона — заниженной. Прежде всего в случае неблагоприятного стечения обстоятельств рискованный бизнес вообще не продолжается, и поэтому его цена в этом случае равна не M , а нулю. Опцион же на отказ от бизнеса дает в этом случае доход не $L - M$, а всю величину L .

Поэтому в данном простом примере следовало бы рассчитывать:

— стоимость опциона как

$$C = \pi L / (1 + r_f)^t \quad (3)$$

где r_f — ставка дисконта, соответствующая риску получения ликвидационной стоимости, либо безрисковая ставка, если получение стоимости ликвидации гарантировано;

— стоимость бизнеса по формуле

$$V = (1 - \pi)H / (1 + r)^t \quad (4)$$

Рассмотрим отдельно стоимость бизнеса и стоимость опциона, предполагая, что вероятность прерывания проекта π известна.

Пусть существует некоторый проект, приносящий денежный поток, отраженный вектором $C_0, C_1, C_2, \dots, C_t, \dots, C_n$. Если бы не было вероятности π отказа от проекта, то критерий NPV был бы равен:

$$NPV = \sum_{t=1}^n C_t \prod_{\tau=1}^t \frac{1}{1 + r_\tau} + C_0 \quad (5)$$

Предположим, что среднегодовая вероятность отказа от бизнеса в t -м году равна π_t . Тогда с учетом приведенных выше рассуждений (5) получим:

$$NPV = C_0 + \sum_{t=1}^n C_t \prod_{\tau=1}^t \frac{1 - \pi_\tau}{1 + r_\tau} \quad (6)$$

Премия за реальный опцион на отказ от проекта.

По завершении 1-го года вероятность получения ликвидационной стоимости L_1 равна π_1 . Получение ликвидационной стоимости L_2 по завершении 2-го года возможно, только если 1-й год инновационного проекта прошел успешно, бизнес продан не был и стоимость его ликвидации L_1 получена не была. Вероятность этого равна $1 - \pi_1$. Отсюда вероятность получения ликвидационной стоимости L_2 равна $(1 - \pi_1)\pi_2$. По аналогии вероятность получения ликвидационной стоимости L_3 , в 3-й год равна $(1 - \pi_1)(1 - \pi_2)\pi_3$ и т. д. Если все математические ожидания получения ликвидационной стоимости теперь просуммировать, введя в расчет фактор времени, можно получить¹:

$$C = \frac{L_1 \pi_1}{1 + r_f} + \frac{L_2 \pi_2 (1 - \pi_1)}{(1 + r_f)^2} + \frac{L_3 \pi_3 (1 - \pi_1)(1 - \pi_2)}{(1 + r_f)^3} + \dots + \frac{L_n \pi_n (1 - \pi_1) \dots (1 - \pi_{n-1})}{(1 + r_f)^n} \quad (7)$$

¹ Халл Д. К. Опционы, фьючерсы и другие производные финансовые инструменты/Джон К. Халл; [пер. с англ. и ред. к. ф.-м. н. Д. А. Ключина]. - 6-е изд. - М. [и др.] : Вильямс, 2008. - 1051 с.

Свернув эту формулу, получаем стоимость опциона на отказ от бизнеса:

$$C = \sum_{t=1}^n \frac{L_t \pi_t}{(1+r_f)^t} \prod_{\tau=0}^{t-1} (1-\pi_\tau) \quad (7)$$

где $\pi_0=0$

Теперь определим полный эффект от инновационного проекта с учетом возможности отказа от бизнеса (APV), суммируя его NPV и стоимость реального опциона, т.е:

$$APV = NPV + C \quad (8)$$

Или

$$AVP = \sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+r)^t} \prod_{\tau=0}^{t-1} (1-\pi_\tau) + \sum_{t=1}^n \frac{L_t \pi_t}{(1+r_f)^t} \prod_{\tau=0}^{t-1} (1-\pi_\tau) \quad (9)$$

где APV- полный эффект от проекта с учетом возможности отказа от бизнеса;

C_t — ожидаемая величина денежного потока по инновационному проекту в t-м году;

r — ставка дисконта, соответствующая риску инновационного проекта;

L_t — стоимость, получаемая при отказе от бизнеса в t-м году;

r_f — ставка дисконта, соответствующая риску получения ликвидационной стоимости при отказе от инновационного проекта (либо безрисковая ставка, если получение стоимости ликвидации гарантировано);

Σ и Π — соответственно символы суммы и произведения.

Формулу (9) рекомендуется использовать при возможности отказа от бизнеса, т.е. при учете п-фактора.

До сих пор мы полагали, что вероятность прекращения инновационного проекта нам известна, в случае если речь идет о вынужденном отказе от проекта, возможность такого оборота событий может быть определена экспертным путем или, если есть достаточный опыт инвестирования, на основе статистических оценок. Если же мы имеем дело с вероятностью добровольного отказа от инновационного проекта, как возможный вариант предлагаем более формализованную процедуру, суть которой сводится к следующему.

Примем предположение, что вероятность отказа от инновационного проекта равна вероятности того, что доходность проекта окажется меньше барьерного минимального уровня доходности, например нуля или безрисковой ставки r_f . Это предположение основано на том, что бессмысленно вкладывать деньги в рискованный инновационный проект, если безрисковое вложение дает инвестору столько же дохода или больше. И поэтому если вероятность того, что доходность проекта в среднегодовом измерении окажется меньше r_f , равна π , то и вероятность отказа от такого решения может быть условно принята равной π .

Чтобы найти вероятность подобного оборота событий, рассчитаем NPV по проекту, используя пессимистический, оптимистический и наиболее вероятный варианты развития инновационного проекта. В качестве ставки дисконта используем барьерную доходность r_f . Найдя ожидаемое значение и среднеквадратическое отклонение NPV, построим кривую нормального распределения вероятности, а затем, пользуясь данным законом распределения, найдем вероятность того, что NPV будет меньше нуля. Это и будет искомая вероятность.

Таким образом, чтобы определить АРУ проекта с учетом опциона на отказ от инновационного проекта, требуется:

— экспертным путем или с помощью простого вероятностного моделирования оценить среднегодовую вероятность π того, что инновационный проект на данном этапе (в данный год) придется прекратить. Эту вероятность можно дифференцировать по годам или по этапам проекта;

— произвести оценку стоимости, получаемой при отказе от проекта в каждый год его осуществления, т.е. определить вектор $L_1, L_2, \dots, L_n$ исполнительных цен реальных опционов на отказ от инновационного проекта;

— определить APV проекта с помощью модели (9).

Список литературы:

1. Баранчев В.П. Управление инновационными проектами (стратегии прорыва хайтек-продуктов): науч.-практ. пособие/В.П. Баранчев. — М.: Благовест-В, 2007. — 192 с.
2. Халл Д.К. Опционы, фьючерсы и другие производные финансовые инструменты/Джон К. Халл; [пер. с англ. и ред. к. ф.-м.н. Д.А. Ключина]. — 6-е изд. — М. [и др.]: Вильямс, 2008. — 1051 с.

*Chinilina Kristina Alekseevna, Bryansk State University,
student, Department of foreign languages*

*Mihaleva Ekaterina Pavlovna, Bryansk State University,
associate professor, economical theory department*

*Чинилина Кристина Алексеевна, Брянский Государственный университет,
студент факультета иностранных языков*

*Михалева Екатерина Павловна, Брянский Государственный университет,
доцент кафедры экономической теории*

Labour-market regulation in the conceptions of different economic schools

Регулирование рынка труда в концепциях различных экономических школ

Проблема безработицы — одна из сложнейших. Она получила в литературе самые разнообразные трактовки. Проблеме безработицы посвящено много исследований как отечественных, так и иностранных авторов. Например, Станковская И. К. определяет

безработицу как часть населения страны, состоящую из лиц, достигших трудоспособного возраста, не имеющих работы и находящихся в поиске работы в течение определенного по законодательству периода времени¹.

Райзберг Б. А. определяет безработицу как социально-экономическую ситуацию, при которой часть активного, трудоспособного населения не может найти работу, которую эти люди способны выполнить. Безработица обусловлена превышением количества людей, желающих найти работу, над количеством имеющихся рабочих мест, соответствующих профилю и квалификации претендентов на эти места. Безработными считаются трудоспособные граждане, ищущие работу, зарегистрированные на бирже труда и не имеющие реальной возможности получить работу в соответствии со своим образованием, профилем, трудовыми навыками².

Данное понятие безработицы дается как определение занятости индивидов в сфере труда.

Еще одним ученым, заинтересовавшимся проблемой безработицы, является Плакся В. И. Он определяет безработицу как отсутствие занятости по экономическим причинам у определенной, большей или меньшей степени в данный момент, части рабочего населения страны, способной и желающей трудиться. В теоретическом плане безработица представляет собой социально-экономическую категорию, выражающую отношения между наемными работниками и работодателями по поводу осуществления основополагающего, естественного права человека — права на труд, реализации его способности к труду, причем не только в плане обеспечения средств к существованию, необходимых для сохранения и воспроизводства самой жизни, но и в плане реализации в трудовой деятельности достоинств и качеств человека как личности, его данной от природы потребности в труде как форме жизнедеятельности³. Это определение в отличие от первого определяет безработицу как социально экономическое явление.

Сакс Джеффри Д. и Ларрен Фелипе Б. под безработицей подразумевают безвозвратные потери людских ресурсов, которые можно было бы использовать для производства товаров и услуг, чтобы удовлетворить потребности общества. В то же время она может означать исключительные житейские трудности для безработных, а потому это серьезная социальная проблема⁴. Данное определение отличается от двух других тем, что оно подразумевает потерю определенных ресурсов, нужных людям для производства товаров и услуг, что в свою очередь подразумевает сокращение рабочих мест из-за нехватки ресурсов и переизбытка рабочих, а это приводит к житейским трудностям для безработных.

Рассмотрим особенности регулирования безработицы, предложенные ведущими экономическими школами: неоклассической, кейнсианской и монетаристской: (см. табл. 1).

Таблица 1 Меры по регулированию безработицы

Экономическое направление	Меры регулирования безработицы
неоклассическое	- правительство должно проводить политику невмешательства в самонастраивающийся механизм рынка труда; — саморегулирующаяся экономика не может преодолеть безработицу;
кейнсианское	- необходимость государственного экономического воздействия для достижения полной занятости; — снижение заработной платы является фактором уменьшения совокупного спроса, в том числе и такой ее составляющей, как инвестиционный спрос; — сторонники жесткой заработной платы и проведения экономической политики, направленной на достижение высокой занятости в народном хозяйстве; — использовали кривую Филлипса, как простого и доступного решения проблемы выбора целей экономической политики — А. Филлипс показал, что чем выше были темпы роста зарплаты, тем ниже безработица, и наоборот; — теория «естественного уровня» безработицы, предложенная американским экономистом М. Фридменом;
монетаристское	- были против кейнсианского истолкования кривой Филлипса; — мысль о существовании «естественного уровня безработицы», который жестко определен условиями рынка труда и не может быть изменен мерами государственной политики; — нерациональным достижение полной занятости, однако при всех своих положительных чертах теория естественной нормы безработицы снимает с капитализма ответственность за судьбы миллионов безработных; — обвиняют рабочих в том, что они воздерживаются от работы и получают компенсацию в виде пособий. Отсюда рекомендации отменить эти пособия, чтобы заставить людей работать; — отказаться от стимулирования экономического роста путем увеличения спроса.

Все три направления регулирования уровня безработицы имеют в своей основе разумные, выверенные и обоснованные принципы регулирования, которые способны эффективно бороться с безработицей, но несмотря на это уровень безработицы в западных государствах имеет положительную динамику.

Уровень безработицы является индикатором социально-демографической безопасности. Главными стратегическими целями регулирования занятости должны быть повышение экономической и социальной эффективности занятости за счет изменения ее структуры, форм, создание условий для развития человеческого капитала страны, совершенствование экономических отношений занятости. Изучив методы и модели регулирования безработицы на западе в 80х годах, мы начинаем понимать какими способами пытались регулировать занятость в западных странах 80х годов. Данные свидетельствуют о том, что несмотря на значительное ухудшение положения в мировом капиталистическом хозяйстве, японская экономика в 80-е годы развивалась более высокими темпами, чем экономика стран Западной Европы и США. Экономические потрясения 70-х годов поставили Японию перед необходимостью нового этапа коренных преобразо-

¹ Станковская И. К., Стрелец И. А. «Экономическая теория для бизнес – школ». – М.: ЭКСМО, 2005, – 3561с.

² Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. - 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2007. — 495 с. — (Библиотека словарей «ИНФРА-М»).

³ Бурлачков В. «Безработица: реалии и теория»//: журнал «Экономист», 2012, —8с.

⁴ Писсаридес К. «Может ли жесткость заработных плат объяснить волатильность безработицы?»//: журнал «Вопросы экономики», 2011, — 7с.

ваний, послужили мощным стимулом к широкому освоению материало- и трудосберегающих методов производства. Приспособления к изменившимся условиям производства происходит прежде всего в форме перестройки экономических процессов, суть которой может быть определена как переход к новой модели роста. В его основе лежит переход с экстенсивных на интенсивные формы использования главных факторов развития — капитала, рабочей силы, сырьевых и топливно-энергетических ресурсов, научно-технического прогресса. Контуры новой модели намечались уже во второй половине 70-х годов. Это — повышение темпов роста ВВП, сервисации экономики, возрастание роли научно-технического прогресса как фактора развития, повышения значения внешнеэкономических связей. В 80-е годы необходимость ускорения перехода на новую модель экономического развития стала еще более актуальной¹.

Список литературы:

1. Бурлачков В. «Безработица: реалии и теория»//: журнал «Экономист», 2012, — 8 с.
2. Писсаридес К. «Может ли жесткость заработных плат объяснить волатильность безработицы?»//: журнал «Вопросы экономики», 2011, — 7 с.
3. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2007. — 495 с. — (Библиотека словарей «ИНФРА-М»).
4. Райнерт Э. «Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными». Изд-во «ГУ ВШЭ». — М., 2011, — 382 с.
5. Станковская И. К., Стрелец И. А. «Экономическая теория для бизнес — школ». — М.: ЭКСМО, 2005, — 356 с.

*Chuvaeva Alexandra Ivanovna, Siberian State Technological University,
assistant professor of department of economic and management*

*Kiyko Orest Antonovich, Ukrainian State Forestry University,
Plase of work head of department of Technology of wood products*

Apuchtin Alexander Nikolaevich, plase of work Manager Sales Ltd. «Litvinovskaya»

*Чуваева Александра Ивановна, Сибирский государственный технологический университет,
к. э. н., доцент кафедры экономики и управления*

*Кийко Орест Антонович, Украинский государственный лесотехнический университет,
д. т. н., зав. кафедры технологии изделий из древесины*

Апухтин Александр Николаевич, ведущий менеджер ООО «Литвиновское»

Forest cluster formation on the path of sustainable development

Формирование лесного кластера по пути устойчивого развития

Применение кластерного подхода является закономерным этапом в развитии экономики, а его повсеместное распространение можно рассматривать в качестве главной черты всех высокоразвитых экономик².

В экономике впервые термин «кластер» как скопление предприятий в пространстве использовали К. Фредриксон и Л. Линмарк в 70-х годах прошлого, 20 столетия. Однако наибольшее распространение термин получил лишь в 90-х годах после выхода в свет трудов американского экономиста М. Портера, разработавшего кластерную теорию экономического развития. Теория базировалась на трудах известных экономистов, таких как А. Маршалл, А. Леш, У. Айзард³.

По мнению М. Портера кластер представляет собой группу географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга. Как и любое объединение, кластеры обладают рядом характерных признаков: географическая близость (предприятия находятся в непосредственной близости друг от друга); специализация (предприятия кластера заняты в определенной сфере деятельности); множество агентов (в кластеры объединяются не только предприятия, производящие продукт или услугу, но и представители государственной власти, науки и образования, а также предприятия, составляющие инфраструктуру); конкуренция и сотрудничество (сотрудничество между взаимосвязанными агентами, конкуренция между ключевыми предприятиями, находящаяся, в последствии, сферы для взаимодействия и сотрудничества); жизненный цикл кластера (кластеры и кластерные инициативы предполагают не временное краткосрочное явление, а непрерывную деятельность с долгосрочными перспективами); наличие инноваций (фирмы кластеров вовлечены в процессы технологических, коммерческих и организационных изменений)⁴.

Данные признаки можно условно разделить на две группы: признаки потенциального кластера (находящегося на стадии зарождения) и действующего кластера. К признакам потенциального кластера относятся «географическая близость», «специализация» и «множество агентов», именно наличие данных признаков позволяет сделать вывод о возможности формирования кластера. «Конкуренция и сотрудничество» является отправной точкой зарождения кластера, потому как степень взаимодействия и сотрудничества предприятий будет свидетельствовать о фазе зрелости кластера, о наличии силы в его развитии. От степени взаимодействия и сотрудничества будет зависеть «жизненный цикл кластера» и «инновация».

Однако, следует отметить отсутствие ещё одного немаловажного признака, определяющего развитие кластерного подхода в лесопромышленном комплексе. Этот признак — «Наличие предпосылок для создания продукта с высокой добавленной стоимостью с учетом достижений научно-технического прогресса» (таблица 1).

¹ Райнерт Э. «Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными». Изд-во «ГУ ВШЭ». - М., 2011, - 382с.

² Савельева Н. О. Повышение конкурентоспособности компаний на основе формирования и реализации кластерных стратегий. Сборник научных статей./Н. О. Савельева, Ю. С. Пшеницын. Пермский национальный исследовательский политехнический университет, Пермь, 2012. - 304 с.

³ Гайнанов, Д. А. Формирование и развитие кластеров в регионе: теоретико - методологические и прикладные аспекты. Монография. - Уфа: ИСЭН УМЦ РАН, 2009. - 164 с.

⁴ Вардапетян В. В. Кластеры в экономике России. - М.: МАКС Пресс, 2010. - 144 с.

Таблица 1 — Характерные признаки кластера

Вид кластера	Признак	Характеристика
Потенциальный кластер	1 Географическая близость	Наличие данных признаков зависит от движущих сил экономики страны, эволюции и исторических предпосылок
	2 Специализация	
	3 Множество агентов	Данный признак определяет развитую инфраструктуру ключевых предприятий и степени их развития
	4 Наличие предпосылок для создания продукта с высокой добавленной стоимостью с учетом достижений научно-технического прогресса	
Действующий кластер	5 Конкуренция и сотрудничество	Отправная точка формирования кластеров, определяющая дальнейший жизненный цикл кластера и степень применения инноваций
	6 Жизненный цикл кластера	Долговременность отношений зависит от степени сотрудничества предприятий-конкурентов, от определения сфер их взаимодействия
	7 Наличие инноваций	Данный признак во многом определяет эффективность деятельности кластера

Продуктом с более высокой добавленной стоимостью для лесного комплекса является продукция глубокой переработки древесины. Не секрет, что при производстве пиломатериалов, максимально возможный полезный выход в лучшем случае составляет 65–70%, более 30% древесины в этом случае являются отходами производства. Здесь речь идет только о балансовых отходах, не говоря уже, что более 10% сырья теряется на лесных деланых¹.

Проблема переработки отходов является актуальной для большинства предприятий лесного комплекса России и касается проблем охраны окружающей среды большинства стран с развитой экономикой.¹ Необходимость глубокой переработки древесины обусловлена стремлением к ресурсосбережению и рациональному природопользованию. Эффективность работы лесного кластера должна обеспечиваться не продажей лесных ресурсов, а товаров высокого качества, с высокой добавленной стоимостью, ориентированных большей частью на экспорт. Проблемы переработки отходов, бережного отношения к природе, рационального природопользования необходимо учитывать ещё при формировании кластера и его развитии на ранних стадиях.

Цели применения кластерной технологии разительно отличаются друг от друга в зависимости от страны. В западных странах кластерная политика основана на достижении социального эффекта, то есть общественной полезности, достижении экологического эффекта и в последнюю очередь — экономического². Подобная иерархия эффективности свидетельствует о выборе устойчивого пути развития экономики. В России на первое место выносятся экономическая целесообразность развития, то есть получение прибыли, повышение доходов и т. д. Социальной значимости, а тем более экологической отводятся второстепенные роли³. Но кластер, созданный исключительно из желания обогатиться, не является эффективной формой развивающейся экономики и, прежде всего, благополучия страны⁴. Страны с низким уровнем экономики, стремятся в первую очередь достичь экономического эффекта, увеличения прибыли, удовлетворяя, при этом, лишь физиологические потребности, находящиеся на самой низкой ступени согласно шкале потребностей А. Маслоу (таблица 2).

Таблица 2 — Иерархия потребностей кластеров в соответствии со шкалой потребностей по А. Маслоу.

Уровень развития страны	Потребности кластера	Шкала потребностей по А. Маслоу	Эффект реализации кластерной технологии
Страны с высоким уровнем развития экономики	Внедрение программ охраны окружающей среды	Саморазвитие	Экологический эффект
	Имидж, престиж, региона, страны	Потребность в уважении и статусе	Социальный эффект
	Принадлежность к различным объединениям	Социальные потребности	
Страны с низким уровнем развития экономики	Действие законов	Безопасность	Экономический эффект
	Получение прибыли	Физиологические потребности	

Между тем, забота предприятий об окружающей среде, об экологических последствиях, возникших в результате производственной деятельности, выводит их на более высокий уровень развития. Это можно наблюдать на примере развитых стран, радеющих за биологическое равновесие, и развивающихся стран, пренебрегающих негативными экологическими последствиями, возникшими в результате производственной деятельности предприятий.

Основными участниками кластера 21 века должны стать предприятия, преследующие в своем направлении развития цель получения не только экономического, но и социального и экологического эффекта⁵.

Повышение эффективности экономического развития стран посредством реализации кластерного подхода становится ключевым моментом для большинства стран⁶.

¹ Чуваева, А.И. Техническое перевооружение как основной фактор эффективного развития предприятий лесопромышленного комплекса/А.И. Чуваева, Ю.Д. Алашкевич, А.В. Лукин//Монография. Красноярск: СибГТУ, 2011. - 120 с.

² Останина Д.С. Развитие кластеров в России. Сборник научных статей./Д.С. Останина. Пермский национальный исследовательский политехнический университет, Пермь, 2012. - 304 с.

³ Чуваева, А.И. Теоретические основы устойчивого развития предприятий лесопромышленного комплекса на основе технического перевооружения/А.И. Чуваева, А.С. Пчелинцева//НИ журнал Экономические науки, 2009 № 3 (52) стр. 255–258

⁴ Пятинкин С.Ф., Быкова Т.П. Развитие кластеров: сущность, актуальность подходов, зарубежный опыт, Минск: изд-во ООО Тесей, 2008–72 с.

⁵ Орест Кийко, недооцененный кластер промышленности//газета ZN.UA «Зеркало недели. Украина» № 26, 2011

⁶ Пилипенко И.В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. — Смоленск: Ойкумена, 2005. — 496 с.

Не преуменьшая значения этой координации, относительно лесных кластеров встает необходимость реализации принципов устойчивого развития, о стремлении к достижению не только экономического, но и социального и экологического эффекта.

Примером развития лесного кластера может служить опыт Финляндии, объем производства лесного кластера составляет около 30% от объема промышленности всей страны. Стратегия развития финского лесного кластера до 2030 года предусматривает влияние мировой экономики, изменения климата, уровень развития заменителей древесины, генетическая модификация, доступность и цена ресурсов древесины для изготовления энергии, доступность финансовых ресурсов и т. д.

Россия обладает более 25% мирового запаса древесины на корню, однако, несмотря на это, лесной комплекс не относится к числу ведущих отраслей российской индустрии. Его доля в структуре промышленности составляет не более 5%¹. В соответствии с Приказом Минэкономразвития РФ от 16.02.2010 N59 началось активное создание центров кластерного развития (ЦКР) в регионах России. Основной целью данных центров заявлено содействие принятию решений и координации кластерных проектов, а также кооперационное взаимодействие участников кластера между собой. В настоящее время уже в 13 субъектах РФ созданы Центры кластерного развития, включающие в себя по три — четыре кластера различных сфер деятельности². Официальное одобрение правительства, с последующим финансированием, получили 25 кластеров, среди которых пока отсутствуют кластеры лесного комплекса. Лес по праву считается легкими планеты. Именно лес выполняет уникальные функции благодаря своей способности обеспечить естественный баланс. Лес обеспечивает ресурсом целый ряд отраслей и подотраслей, связанных не только с собственно производством, но и с предоставлением различных услуг.

Лесные ресурсы являются возобновляемыми ресурсами, и если сравнивать древесину с такими исчерпываемыми запасами, как железная руда, нефть и газ, то лесной сектор обладает существенными, причем стратегическими, преимуществами. Очень сложно очистить воздух над отдельно взятой страной, очистить воду в отдельно взятой реке, поэтому ориентир на устойчивое развитие при формировании и развитии кластеров лесного комплекса — задача глобального масштаба.

В заключении данного исследования можно сделать следующие выводы:

- формирование и развитие кластеров лесного сектора должно осуществляться по пути устойчивого развития;
- среди характерных признаков при формировании лесного кластера должно присутствовать наличие предпосылок для создания продукта с высокой добавленной стоимостью с учетом достижений научно-технического прогресса;
- выпуск продукции глубокой переработки древесины должен быть обязательным для эффективного развития лесного кластера;
- лидерами кластера должны быть предприятия заинтересованные в достижении не только экономического, но и экологического эффекта;
- устойчивое развитие предприятий лесного комплекса является задачей глобального масштаба, а не отдельно взятой страны.

Shehovtsova Julia Anatol'vna, the Saratov Military Institute for the Internal Troops of Ministry of the Interior of Russia, senior teacher, Department of humanitarian and social sciences

Шеховцова Юлия Анатольевна, Саратовский военный институт внутренних войск МВД России, старший преподаватель кафедры гуманитарных и социальных наук

The state's role in reducing the uncertainty of the environments of investing in the real sector of the Russian economy

Роль государства в снижении неопределенности условий инвестирования в реальный сектор экономики Российской Федерации

В настоящее время неопределенность является одним из наиболее существенных препятствий, сдерживающих инвестиционную активность российских предпринимателей. Они считают ее вторым по значимости фактором, ограничивающим их инвестиционную деятельность³. По силе своего негативного влияния на настроения инвесторов неопределенность уступает только недостатку собственных финансовых средств для инвестирования.

Неопределенность в любой системе, в том числе и в экономической, — это «ситуация, когда полностью или частично отсутствует информация о возможных состояниях системы и внешней среды»⁴. Недостаток информации не позволяет участникам инвестиционной деятельности принимать рациональные решения. Поэтому они вынуждены принимать решения, основанные на прошлом опыте и интуиции, — решения, которые далеко не всегда являются оптимальными. Вследствие этого ограниченные инвестиционные ресурсы расходуются неэффективно, от чего страдает не только инвестор, но и все общество в целом. В самом деле, из-за потерь, связанных с неэффективным расходованием инвестиционных ресурсов, замедляются темпы экономического роста, снижаются объемы производства и занятость, растет социальная напряженность в обществе.

Основное средство борьбы с неопределенностью, по словам Дж. М. Кейнса, состоит в «сборе и широком распространении информации, касающейся экономической ситуации, включая публикацию, при необходимости на основе соответствующего закона, полезной деловой информации»⁵.

Очевидно, что функцию координации процесса информатизации инвестиционного рынка должно взять на себя государство: только оно располагает необходимыми полномочиями для этого.

¹ Чуваева, А. И. Техническое перевооружение как инструмент эффективного развития предприятий / А. И. Чуваева, Ю. Д. Алашкевич, А. В. Лукин // Менеджмент в России и за рубежом. № 6, 2011 г. стр. 9–15.

² Третьяк Т. Н. Обзор центров кластерного развития России Сборник научных статей. / Т. Н. Третьяк. Пермский национальный исследовательский политехнический университет, Пермь, 2012. - 304 с.

³ Инвестиции в России. 2011: Стат. сб. М.: Росстат. 2011. С. 133.

⁴ Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. М. Дело. 2003. С. 223.

⁵ Кейнс Дж. М. Конец laissez-faire. Истоки: вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. Вып. 3. М. ГУ-ВШЭ. 2001. С. 277.

Настоящая статья будет посвящена исследованию вопросов о том, в какой степени наше государство справляется с выполнением указанной функции, и какие меры ему следует предпринять для снижения неопределенности условий инвестирования в реальный сектор экономики.

Исследование этих вопросов будем производить в три этапа. На первом этапе определим, какая информация необходима реальному инвестору. На втором выявим те виды информации, которые находятся в открытом доступе, и те, которые не доступны широкой общественности. Проанализируем роль государства как организатора процесса информатизации инвестиционного рынка. На третьем этапе разработаем перечень мер, которые необходимо предпринять государству для снижения неопределенности условий инвестирования в реальный сектор экономики нашей страны.

При определении перечня информации, необходимой реальному инвестору (первый этап исследования), будем руководствоваться Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов¹. В соответствии с этими рекомендациями инвестору для принятия решения о реализации, либо отклонении инвестиционного проекта требуется следующая информация:

- прогноз цен на материальные ресурсы;
- прогноз цен на готовую продукцию;
- прогноз тарифов на электроэнергию, тепловую энергию, газ, железнодорожные перевозки;
- прогноз ставок заработной платы;
- прогноз инфляции (в Российской Федерации и за рубежом);
- прогноз изменения курсов валют;
- прогноз изменения условий налогообложения (налоговых ставок, налоговой базы, налоговых льгот, сроков уплаты налогов);
- прогноз изменения стоимости заемных финансовых ресурсов;
- прогноз изменений депозитных ставок (если предполагается размещение временно свободных денежных средств во вклады);
- прогноз изменения доходности ценных бумаг (если предполагается размещение временно свободных денежных средств в ценные бумаги);
- сведения об инвестиционном климате территории, на которой предполагается осуществлять инвестиционный проект (качество инвестиционного законодательства, наличие и качество трудовых ресурсов, развитость инфраструктуры, состояние материально-технической базы экономики территории, уровень преступности и т. п.);
- сведения о финансовом состоянии и добросовестности потенциальных участников инвестиционного проекта.

Если инвестор претендует на государственную поддержку оцениваемого инвестиционного проекта, ему необходимо определить его общественную эффективность, то есть эффективность, рассчитанную с учетом «внешних» эффектов, вызываемых проектом. Для расчета общественной эффективности инвестору потребуется дополнительная информация:

- прогноз изменения доходов и расходов бюджета;
- прогноз изменений доходов смежных предприятий;
- прогноз изменений доходов населения;
- прогноз изменений в занятости населения;
- прогноз изменения здоровья населения;
- прогноз изменения транспортных условий;
- прогноз изменений в состоянии окружающей среды и т. п.

Всю информацию, необходимую реальному инвестору, можно классифицировать следующим образом:

- информация, не зависящая от факта реализации (отклонения) рассматриваемого инвестиционного проекта.
- информация, зависящая от факта реализации (отклонения) рассматриваемого инвестиционного проекта.

Информация, не зависящая от факта реализации (отклонения) рассматриваемого инвестиционного проекта. К такой информации относятся, например, прогнозы изменений условий налогообложения, прогноз общего базисного индекса инфляции в Российской Федерации и за рубежом, прогноз изменения курсов валют, прогноз изменения стоимости заемных финансовых ресурсов, прогноз изменения депозитных ставок, сведения о финансовом потенциале и финансовом состоянии участников инвестиционного проекта. Эта информация может и должна публиковаться органами государственного управления либо уполномоченными на то органами.

Информация, зависящая от факта реализации (отклонения) рассматриваемого инвестиционного проекта. К информации, зависящей от факта реализации (отклонения) рассматриваемого инвестиционного проекта при определенных условиях можно отнести, например, прогноз цен на ресурсы: если в результате осуществления инвестиционного проекта значительно увеличится потребление того или иного ресурса, а значит, и спрос на него, цена на этот ресурс вероятнее всего возрастет. К информации, зависящей от факта реализации (отклонения) рассматриваемого инвестиционного проекта, относятся также все сведения о вызываемых им внешних эффектах — об изменении доходов бюджета, смежных предприятий, населения, об изменении экологической обстановки в регионе, об изменении транспортных условий.

Показатели, зависящие от факта реализации (отклонения) рассматриваемого инвестиционного проекта, государство не может знать и, соответственно, публиковать, но может и должно публиковать исходные данные, необходимые для самостоятельного прогнозирования этих показателей инвестором. В числе таких данных можно назвать ретроспективные данные о ценах на ресурсы и готовую продукцию, данные о занятости населения, данные, характеризующие состояние транспортной инфраструктуры.

От классификации информации, необходимой для принятия инвестиционных решений, перейдем к исследованию ее доступности, то есть ко второму этапу исследования.

К общедоступной информации можно отнести информацию, предоставляемую субъектами официального статистического учета, к числу которых можно отнести Министерство экономического развития, Министерство финансов, Федеральную службу государственной статистики и некоторые другие.

Так, Министерство экономического развития Российской Федерации регулярно публикует прогнозные значения индекса потребительских цен, курса доллара США и евро, номинальной и реальной заработной платы, тарифов на электроэнергию, тепловую энергию, газ, железнодорожные перевозки, показателей занятости населения². Аналогичные прогнозы публикуют и многие региональные органы власти. Последние публикуют также сведения, необходимые для оценки инвестиционного климата территории.

¹ Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: (Вторая редакция)/Министерство экономики Российской Федерации, Министерство финансов Российской Федерации, Государственный комитет по строительству, архитектуре и жилищной политике. Рук. авт. кол.: Коссов В. В., Лившиц В. Н., Шахназаров А. Г. М. ОАО «НПО «Изд-во «Экономика». 2000. 421 с.

² См., например, Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2013–2015 годы /Министерство экономического развития Российской Федерации. URL: <http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz/> (дата обращения: 03.02.2013).

Министерство финансов Российской Федерации регулярно публикует сведения о готовящихся изменениях в налоговом законодательстве¹.

Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации публикует обширные ретроспективные данные, которые инвесторы могут использовать для оценки инвестиционного климата, а также для составления собственных прогнозов входных параметров инвестиционного проекта. Из данных, публикуемых Росстатом, наибольший интерес для реальных инвесторов представляют данные о ценах на товары и услуги, о рентабельности отдельных видов экономической деятельности, о развитии транспортной инфраструктуры (о протяженности и плотности путей сообщения, о наличии транспортных средств), о состоянии окружающей среды. Не меньший интерес для реального инвестора представляет блок показателей, характеризующих занятость населения, его доходы и расходы, структуру потребления, заболеваемость.

Примечательно, что практически все данные Росстата публикуются в региональном и отраслевом разрезе, что позволяет использовать эти данные для проектирования денежных потоков, предназначенных для оценки региональной и отраслевой эффективности инвестиционных проектов. С положительной стороны следует также отметить то, что все данные, публикуемые Росстатом, доступны из сети Интернет, чего, например, нельзя сказать о данных, опубликованных на сайте национальной статистической службы Китая (National Bureau of Statistics of China). Все данные, размещенные на официальном сайте Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации доступны на английском языке, что имеет существенное значение для привлечения иностранных инвесторов. Доступность статданных на английском языке выгодно отличает официальный сайт российской национальной статистической службы от аналогичных сайтов некоторых других стран, например, Франции (Institut national de la statistique et des études économiques).

Центральный банк Российской Федерации публикует ретроспективные данные о курсах валют, о кредитных и депозитных процентных ставках, о доходности государственных ценных бумаг, о границах валютного коридора².

Федеральная налоговая служба Российской Федерации публикует ряд весьма полезных сведений о юридических лицах и индивидуальных предпринимателях³, например, сведения о юридических лицах, в состав исполнительных органов которых входят дисквалифицированные лица, то есть граждане, которые в соответствии со статьей 3.11. Кодекса РФ об административных правонарушениях были лишены права занимать должности в исполнительном органе управления юридического лица, входить в совет директоров (наблюдательный совет), осуществлять предпринимательскую деятельность по управлению юридическим лицом.

Некоторую информацию о своих потенциальных контрагентах инвестор может получить также в бюро кредитных историй. Эта информация содержит сведения о том, насколько своевременно потенциальный контрагент инвестора исполнял свои обязательства по ранее заключенным договорам займа (кредита). Кроме того, в бюро кредитных историй инвестор может получить информацию о процедурах банкротства юридического лица, если арбитражным судом принято к производству заявление о признании юридического лица несостоятельным (банкротом).

Много полезной информации может получить инвестор и на сайте Единой межведомственной информационно-статистической системы (ЕМИСС)⁴. Эта система объединяет официальные государственные информационные статистические ресурсы, формируемые различными субъектами официального статистического учета — министерствами, федеральными агентствами, федеральными службами. Информация, опубликованная на сайте ЕМИСС, может быть полезна инвестору на этапе оценки рисков инвестиционного проекта. В частности, инвестора могут заинтересовать данные о частоте возникновения чрезвычайных ситуаций, предоставляемые МЧС России, данные о частоте возникновения опасных природных явлений, наносящих ущерб населению и отраслям экономики, предоставляемые Федеральной службой по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды, данные о частоте возникновения лесных пожаров, предоставляемые Федеральным агентством лесного хозяйства.

Как видим, большая часть информации, необходимой реальному инвестору, имеется на сегодняшний день в открытом доступе. В то же время нельзя не упомянуть и о той информации, которая реальному инвестору практически не доступна.

К такой информации относятся сведения о финансовом состоянии и добросовестности потенциальных участников инвестиционного проекта.

Сведения о финансовом состоянии потенциальных участников инвестиционного проекта реальные инвесторы могли бы получать, анализируя их бухгалтерскую отчетность. Однако основная масса предприятий в нашей стране раскрывать свою бухгалтерскую отчетность не обязана. Более того, бухгалтерской отчетности предприятия нет в перечне сведений, которые не могут составлять коммерческую тайну⁵. Пользуясь этим, подавляющее большинство предприятий в нашей стране относит свою бухгалтерскую отчетность к информации, составляющей коммерческую тайну, тем самым лишая инвесторов возможности оценить свое финансовое состояние. В тех же редких случаях, когда потенциальный участник инвестиционного проекта в добровольном порядке предоставляет инвестору свою бухгалтерскую отчетность, ее ценность как источника информации для принятия инвестиционных решений практически ничтожна, поскольку ответственности за ее достоверность никто не несет.

Надо сказать, что право реальных инвесторов на достоверную информацию о контрагентах защищено в гораздо меньшей степени, чем право финансовых инвесторов. Последним российский законодатель обеспечил доступ к этой информации, обязав участников финансового рынка раскрывать сведения о себе. Так, кредитные, страховые и иные организации-эмитенты ценных бумаг, допущенных к организованным торгам, обязаны составлять и публиковать консолидированную финансовую отчетность в соответствии с требованиями МСФО. Эта обязанность предусмотрена Федеральным законом «О консолидированной финансовой отчетности»⁶. Эмитенты ценных бумаг, кроме того, обязаны публиковать годовую и ежеквартальную бухгалтерскую отчетность.

¹ См., например, Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов. URL: <http://www.minfin.ru/ru/> (дата обращения: 03.02.2013).

² Центральный банк Российской Федерации. URL: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения: 03.02.2013).

³ Сведения, внесенные в Единый государственный реестр юридических лиц/Федеральная налоговая служба Российской Федерации. URL: <http://egrul.nalog.ru/#> (дата обращения: 03.02.2013).

⁴ Единая межведомственная информационно-статистическая система. URL: <http://www.fedstat.ru/indicators/themes.do> (дата обращения: 03.02.2013).

⁵ О коммерческой тайне [Электронный ресурс] : федер. закон Рос. Федерации от 29 июля 2004 года № 98-ФЗ : принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 9 июля 2004 г. : одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 15 июля 2004 г. Доступ из справ.- правовой системы «КонсультантПлюс»

⁶ О консолидированной финансовой отчетности [Электронный ресурс] : федер. закон Рос. Федерации от 27 июля 2010 года № 208-ФЗ : принят

Эта обязанность предусмотрена Федеральным законом «О рынке ценных бумаг»¹. При этом за предоставление заведомо неполной или ложной информации участники финансового рынка несут строгую ответственность, вплоть до уголовной.

Что касается сведений о добросовестности потенциального участника инвестиционного проекта, то определенное представление о ней инвестор мог бы получить, ознакомившись с его кредитной историей. Однако существующий порядок формирования кредитной истории и порядок ознакомления с ней лишают инвестора такой возможности. Дело в том, что заимодавец может передавать информацию в бюро кредитных историй только в случае согласия заемщика. Поэтому положительная кредитная история еще не является гарантией того, что ее субъект является добросовестным и надежным партнером. Кроме того, ознакомление с кредитной историей в настоящее время возможно только с согласия ее субъекта, что существенно ограничивает доступ инвесторов к сведениям, содержащимся в ней.

Из сказанного выше можно сделать вывод о том, что информация о потенциальных участниках инвестиционного проекта не доступна реальному инвестору по причине несовершенства нормативной базы, регламентирующей порядок предоставления этой информации. Поскольку изменение нормативной базы относится к исключительной компетенции государства, ему и принадлежит решающая роль в восполнении пробелов в информационном обеспечении инвестиционного процесса в реальном секторе экономики.

Какие же меры необходимо предпринять государству для информатизации рынка реальных инвестиций, для снижения степени неопределенности условий инвестирования в реальный сектор экономики нашей страны? Этому вопросу будет посвящен третий этап настоящего исследования.

Чтобы обеспечить инвесторам беспрепятственный доступ к информации о финансовом состоянии потенциальных участников инвестиционного проекта, на них (как, впрочем, и на самих инвесторов) необходимо возложить обязанность раскрывать данные их бухгалтерской отчетности путем ее публикации на официальном сайте в сети Интернет. За предоставление неполных или недостоверных данных необходимо установить соразмерную этому правонарушению ответственность.

Подобные меры не один год успешно применяются на рынке финансовых инвестиций. Они уже не рассматриваются как ущемление прав участников финансового рынка, как посягательство на их коммерческую тайну. Напротив, в настоящее время они воспринимаются как законное средство защиты интересов инвесторов и других участников инвестиционных отношений. В глазах общественности эти меры тоже встречают одобрение, так как сложившаяся практика раскрытия информации делает финансовый рынок более прозрачным, стабильным и устойчивым.

Чтобы повысить информированность инвесторов о добросовестности потенциальных участников инвестиционных проектов, необходимо обеспечить свободный доступ к их кредитным историям и отказаться от добровольного порядка формирования последних. Более того, было бы целесообразно вести «черные списки» недобросовестных заемщиков и публиковать их в открытом доступе. Эта мера позволила бы оградить добросовестных участников инвестиционного рынка от ненадежных партнеров, помогла бы им избежать потерь, вызванных неправомерными действиями недобросовестных участников инвестиционного рынка. Кроме того, данная мера могла бы послужить хорошим средством профилактики некоторых правонарушений, например, таких как незаконное получение кредита, мошенничество в сфере кредитования, злостное уклонение от погашения кредиторской задолженности.

Итак, подведем краткие итоги. Неопределенность, возникающая вследствие недостатка информации, является в настоящее время одним из наиболее существенных факторов, препятствующих осуществлению инвестиционных вложений в реальный сектор экономики Российской Федерации. Одним из способов преодоления неопределенности является информатизация рынка реальных инвестиций. Ключевую роль в этом процессе играет государство, поскольку оно располагает исключительными полномочиями в сфере правового регулирования порядка сбора, распространения и предоставления информации. За последние годы нашим государством сделано немало в сфере информатизации рынка реальных инвестиций, в частности, создана упорядоченная система сбора и распространения информации, благодаря которой реальные инвесторы имеют доступ практически ко всем, необходимым им сведениям. Исключением остаются лишь сведения о финансовом состоянии и добросовестности участников инвестиционного процесса — доступа к ним у инвестора нет. Чтобы обеспечить доступ к этим сведениям, предлагается существенно расширить круг юридических лиц, обязанных раскрывать свою бухгалтерскую отчетность, обеспечить свободный доступ к кредитным историям и отказаться от добровольного порядка их формирования. Предлагаемые меры позволят восполнить пробелы в информационном обеспечении инвестиционной деятельности, способствуя тем самым снижению неопределенности условий инвестирования в реальный сектор российской экономики.

Shuklina Zinaida, Bryansk State University

Doctor of Economics, Professor, Department of Customs and Marketing

Шуклина Зинаида Николаевна, Брянский Государственный Университет

Доктор экономических наук, профессор кафедры таможенного дела и маркетинга

Problems of formation and use of innovative management marketing

Проблемы формирования и использования инновационного управления маркетингом

Понимая управленческую инновацию как конечный результат внедрения новшества с целью качественного изменения объекта управления, получения синергетического эффекта и интегрированной эффективности, современная наука и бизнес находятся в состоянии выбора между формированием инновационного потенциала и единичным внедрением новшеств. В этих условиях инновацией становится маркетинг как философия, методология и идеология современной экономической и предпринимательской жизни. Уровень развития рыночных отношений в России обеспечивает пока использование маркетинга только как деятельности по поиску каналов сбыта, оставляя незанятой концептуальную нишу для понимания и признания главного ориентира и цели маркетинга — системного удовлетворения потребностей покупателя и клиента. Инновационным становится внедрение концепций инновационного маркетинга и маркетинга взаимоотношений, обеспечивающих главенство на рынке покупателя, гармонизации интересов партнеров и государства в процессе их

Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 7 июля 2010 г. : одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 14 июля 2010 г. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс»

¹ О рынке ценных бумаг [Электронный ресурс] : федер. закон Рос. Федерации от 22 апреля 1996 года № 39-ФЗ : принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 20 марта 1996 г. : одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 11 апреля 1996 г. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

коммерческого и некоммерческого взаимодействия, побуждения бизнеса к появлению новых товаров, услуг и идей. Для понимания, внедрения и использования этих концепций управление маркетингом должно обновляться на инновационной основе.

В инновационном развитии остается ведущей роль традиционно линейной модели инноваций, когда разработанная фундаментальная научная идея воплощается в прикладных исследованиях. Именно практическая реализация и коммерциализация служит основой инноваций, обостряя проблему поиска субъекта инновационного развития. Имеется в виду наличие и реальное состояние тех общественных, научных, финансовых и политических субъектов, которые обладают инновационным потенциалом и волей по осуществлению проекта на практике. Управление только тогда может быть действительно успешным, когда оно находится в постоянном и непрерывном развитии, когда оно ориентировано на изменения, обеспечивающие жизнестойкость организации и формирование потенциала инноваций. Это оказывается возможным при условии исследования и практического обновления систем управления, которое предполагает своим результатом разработку и предложение наиболее эффективных вариантов построения системы управления.

При применении маркетингового подхода приоритетами выбора инноваций менеджмента являются критерии повышение качества объекта (выхода системы) в соответствии с нуждами потребителей; экономии ресурсов у потребителей за счет повышения качества объекта, качества сервиса и других факторов; экономии ресурсов в производстве объекта за счет реализации фактора масштаба, научно-технического прогресса, совершенствования системы менеджмента.

Однако очень немногие компании ассоциируют инновации в управлении с изменениями, которые создают добавочную стоимость. Исследования, проведенные среди топ-менеджмента 500 американских компаний, показали, что лишь 26% респондентов определяют «инновацию» как «решение, направленное на еще не удовлетворенные запросы потребителей». В российском бизнесе только 20% менеджеров принимают философию и идеологию маркетинга, а примерно 13% считают возможным использовать инновации в управлении маркетингом на предприятии. (4) Но уже сейчас проявляется побудительная сила и важнейшая инновация в маркетинге — сами клиенты компании, тесно связанные с бизнесом и участвующие в процессе инновации. Такая организация процесса инноваций уменьшает количество нереализованных проектов, потому что запросы и контекст инноваций были получены от самих потребителей, а не были интерпретированы инициаторами нововведений. Наиболее важной проблемой маркетинга компаний считают отсутствие единой системы показателей внутри отрасли и межотраслевых показателей (47,2%). Далее в порядке убывания следуют отсутствие систем сбора информации (46,6%) и формализованной стратегии маркетинга в частности и бизнеса в целом (45%)¹.

Необходимо отметить, что управленческие инновации редко проводятся изолированно, так как изменения в одной сфере менеджмента непременно влекут за собой необходимость адаптации остальных областей внутрифирменного управления. Формирование инноваций по каждой функции управления требует комплексного подхода и понимания важности поэтапного внедрения инноваций, оценки их значимости и новизны, эффективности и применимости в конкретной организационной структуре и для конкретного профессионального менеджмента. Управленческие инновации ставят своей целью преобразование управленческой структуры компании, совершенствование системы корпоративных финансов, а также управление персоналом. Инновации системной управленческой структуры предприятия взаимосвязаны с производственной, технологической структурой. И здесь особое место должно быть у маркетинговой структуры, которая в своей основе содержит инновационную идею и использует инновационные разработки для управления.

Мы считаем, что можно использовать такие критерии эффективности управления маркетингом и результативности деятельности организации:

— Сбалансированность и действенность функций, обеспечивающие скорость и уровень достижения целей организации по поиску и удовлетворению потребностей клиентов

— Экономичность — соотношение необходимого и фактического расхода ресурсов.

— Качество — соответствие характеристик продукции стандартам и требованиям потребителей.

— Прибыльность — соотношение доходами и суммарными издержками.

— Продуктивность — соотношение объема продукции за определенный период в натуральных, стоимостных и других показателях и затрат ресурсов, соответствующих данному объему продукции (ресурсы: трудовых, материальных, финансовых, информационных и др.).

— Качество труда и трудовой жизни — профессионализм, квалификация, карьерный рост и условия труда работников.

— Инновационная активность — появление новшеств, предпосылки реализации и внедрение новшеств в различных функциональных областях деятельности организации².

Таблица 1–Взаимосвязь управленческих инноваций и функций маркетинга

Функции управления	Инновации управленческие	Функции маркетинга	Эффект
анализ	установление взаимосвязи структурных и диагностических параметров системы	Исследовательско-аналитическая	Эффект взаимодействия
прогнозирование	Минимизация рисков	Производственная	Формирование новых стратегий
планирование	Разработка стратегии	Сбытовая	Выполнение плана
стимулирование	Федеральный бюджет, внебюджетных венчурного инвестирования, лизинга	Формирующая спрос	Коммерциализация инноваций
организация	Организационные. Технологические	коммуникационная	Информационный и Коммуникационный эффект
учет, контроль	TQM Контроллинг	Контролирующая	снижение операционных и управленческих затрат
мотивация	содержательные процессуальные	Управленческая	Синергетический эффект

Для характеристики инновационной активности применяется такой показатель, как доля инновационных предприятий, т. е. тех, кто осваивает новую продукцию или новые технологии. В странах OECD показатель доли инновационных предприятий в промышленности

¹ Бовин, А. А., Чередникова, Л. Е., Якимович, В. А. Управление инновациями в организации (текст): Омга-Л, 2006. – с. 323–324.

² Васильев, В. П. Управление инновациями. Издательство «Дело и сервис», 2011 - с. 221–222

составляет 53%. (3) Качество менеджмента существенно влияет на наличие и тип инновационной деятельности, а важным фактором развития инновационной активности является качество рабочей силы, характеризующееся более высоким уровнем образования, квалификации и мотивации работников, что приводит к эффективному использованию производственных ресурсов. Именно образовательный уровень отражает креативную, творческую способность работников воспринимать новые идеи, появившиеся на рынке.

Для оценки инновационной активности организации наиболее часто используются показатели, отражающие удельные затраты фирмы на НИОКР в объеме ее продаж и численность научно-технических подразделений используется показатель инновационности ТАТ, который происходит от словосочетания «turn — around time» («успевай поворачиваться»). Под этим понимают время с момента осознания потребности или спроса на новый продукт до момента его отправки на рынок или потребителю в больших количествах. Реже используются в широкой печати другие показатели, например, структурные, показывающие количество и характер инновационных подразделений. Такие показатели обычно присутствуют в специальных аналитических обзорах. Размер совокупного эффекта от реализации инноваций непосредственно определяется их ожидаемой эффективностью, проявляющейся: а) в продуктивном эффекте (улучшение качества и рост товарных ассортиментов); б) в организационно-технологическом эффекте (рост производительности труда, эргономичности и технологичности условий); в) в функциональном эффекте (рост эффективности управления); г) в социальном эффекте (повышение уровня и качества жизни).

По мере развития рынка, формирования новых маркетинговых концепций, инновационной инфраструктуры и повышения инновационной активности предприятий и фирм можно определить элементы управленческого контроля следующие:

— Аудит инновационных проектов должен являться квалифицированной, детальной, независимой от мониторинга проверкой отдельных проектов и решений, а также качества портфеля в целом;

— Информационная управленческая система (ИУС) должна предоставлять точную и оперативную информацию для мониторинга состояния конкретного проекта и качества портфеля инновационных проектов в целом как сотрудникам отделов, соответствующих комитетов Совета директоров, так и контролерам.

— Оценка взаимосвязи инновационного и маркетингового потенциала и тотального управления качеством (TQM).

В системе механизмов стимулирования и мотивации инновации, видимо, следует выделить внутренние и внешние составляющие. Внешнее стимулирование предполагает создание условий, в которых осуществление инновационной деятельности будет выгодным (прибыльным). Основными рычагами внешнего (государственного) стимулирования могут быть ведение налоговых льгот; субсидирование части процентных ставок по кредитам на научные разработки и исследования; отнесение затрат на НИОКР на себестоимость; улучшение среды функционирования бизнеса; повышение эффективности общественных институтов и государственного аппарата; децентрализация государственной поддержки, формирование сети «институтов развития»; поддержка в области обучения персонала, содействие сертификации продукции; предоставление бизнесу научно-технической информации и результатов НИОКР; предоставление площадей на территории государственных Вузов или НИИ на льготных условиях; поддержка не отдельных предприятий, а групп отраслевых ассоциаций; формирование инновационных кластеров, где возможно совместное обучение и эффективный обмен лучшим опытом между малыми, средними и крупными предприятиями.

Внутреннее стимулирование инновационного развития предполагает создание благоприятных условий внутри предприятия в целях развития инновационных способностей работников. Благоприятная для инноваций организация должна поддерживать творческие процессы и обеспечивать возможности для реализации позитивно оцененных идей вплоть до успешного внедрения. Элементами внутренней мотивации и стимулирования выступают позиция и поведение руководителей, кадровая политика, организация информационных и коммуникационных процессов, финансовое стимулирование, развитие фирменной культуры, внутрифирменное развивающее обучение. Новые принципы организации процессов управления могут создать долгосрочные преимущества и обеспечить значительный отрыв от конкурентов. За последние 100 лет инновации в сфере управления, больше чем в других сферах, позволили компаниям осуществить переход к новым принципам деятельности. Но все же только у некоторых компаний имеется в наличии хорошо отлаженный механизм их осуществления.

Существует три условия, при которых инновации в сфере управления создают долгосрочные преимущества:

- инновации базируются на новых принципах, бросающих вызов традиционному управлению;
- инновации должны быть системными, включающими большой спектр методов и процессов;
- инновации являются частью непрерывного процесса нововведений, со временем приводящего к усовершенствованиям.

Итак, эффективным способом обеспечения перманентности инновационного процесса является стратегическое планирование инноваций. Вот почему актуальность инновационного управления обостряется и требует преобразования управленческой структуры компании, совершенствования системы маркетинг — менеджмента, корпоративных финансов и управления персоналом.

Список литературы:

1. Бовин, А. А., Чередникова, Л. Е., Якимович, В. А. Управление инновациями в организации (текст): Омега-Л, 2006. —415 с.
2. Васильев, В. П. Управление инновациями. Издательство «Дело и сервис», 2011.-400 с.

*Shulimova Marina Aleksandrovna, Astrakhan State of Technical University
postgraduate student, Department of Economy, business and the finance*

*Шулимова Марина Александровна, Астраханский Государственный Технический Университет
аспирант кафедры «Экономика бизнеса и финансы»*

Outsourcing of business processes in shipbuilding with use of leasing schemes of financing

Аутсорсинг бизнес-процессов в судостроении с использованием лизинговых схем финансирования

Указ Президента Российской Федерации от 21 марта 2007 года о создании Объединенной судостроительной корпорации (ОСК)¹, разработка под руководством Минпромэнерго России «Стратегии развития судостроительной промышленности на период

¹ Указ Президента Российской Федерации № 394 от 21 марта 2007 г. «О создании Объединенной судостроительной корпорации (ОСК)»

до 2020 года»¹ и Федеральной целевой программы «Развитие гражданской морской техники на 2009–2016 гг.»², проведение Минпромэнерго России конкурса лизинговых проектов в области гражданского судостроения, создают прочный организационно-правовой и финансовый фундамент для консолидации усилий и активных действий по восстановлению и наращиванию производственного и научно-технического потенциала отечественного судостроения.

В качестве необходимых условий реализации положений Стратегии развития вышеуказанными документами были названы лизинг и аутсорсинг.

Лизинг или финансовая аренда — особая схема оплаты необходимых поставок морской техники и судов, комплектующих к ним через посредника, минуя прямую оплату.

Реальные преимущества лизинга перед альтернативными способами финансирования, строительства или покупки новых судов (собственные средства или банковский кредит) хорошо известны.

Среди них можно выделить основные:

- от лизингополучателя не требуется единовременного отвлечения значительных оборотных средств, кроме выплаты в период строительства авансовых платежей в размере от 15 до 25% стоимости судна;
- возможность использования ускоренной амортизации судна со специальным коэффициентом к основной норме амортизации, достигающим 3-х, что позволяет практически во столько же раз снизить общую величину налога на имущество;
- возможность относить лизинговые платежи в полном объеме на себестоимость своих работ, что обеспечивает значительную экономию налога на прибыль, поскольку платежи по погашению традиционного кредита покрываются за счет чистой прибыли.

К сожалению, за годы развития лизинга в России, в области судостроения практически не было полноценных лизинговых сделок для новых транспортных или других типов судов, когда лизинговая компания за счет привлеченных, заемных или собственных средств организовала бы строительство судна на определенном заводе по выбранным или заказанным судоходными компаниями проектам.

В числе главных причин отмечается нежелание лизинговых компаний, создаваемых даже с участием государства, кооперироваться с судостроительными предприятиями поскольку существует высокий уровень риска, связанный с длительным сроком нахождения судов в эксплуатации (периодом амортизации).

Сократить сроки амортизации как и сроки строительства позволяет использование лизинга с ускоренной амортизацией и аутсорсинга.

Аутсорсинг (англ. outsourcing) — это отказ компании от самостоятельного выполнения ряда некритичных для бизнеса функций или частей бизнес-процессов и передача их стороннему подрядчику, профессионально специализирующемуся на оказании таких услуг. Как правило, аутсорсинг относится к разряду стратегических решений.

Главный принцип аутсорсинга — «оставляю за своей компанией только то, что делаю лучше других, отдаю внешнему подрядчику то, что он делает лучше других».

Аутсорсинг также отвечает на вопрос — покупать на рынке или самому выполнять все, что нужно для эффективного ведения бизнеса, и при этом решающими оказываются три критерия:

- затраты на производство продукции или услуг;
- качество продукции или (и) услуг предприятия;
- стратегическое отношение собственников к бизнесу.

Главным критерием для передачи любого бизнес-процесса или бизнес-функции на аутсорсинг является, конечно, наличие конкурентной среды.

Монополист редко является клиентоориентированным и заботится об обеспечении конкурентной цены на свои услуги.

Отдельно выделяют производственный аутсорсинг, т. е. такой вид аутсорсинга, когда внешней структуре (компания-аутсорсеру) могут частично или полностью передаваться бизнес-процессы производства продукции или ряда ее компонентов.

Преимущества:

- снижение и полный контроль затрат (обычно стоимость услуг компании-аутсорсера меньше, чем затраты самой компании-заказчика на выполнение этой же функции);
- экономия на налогах на зарплату (больше не используется свой штатный персонал);
- сокращение штатного персонала;
- высвобождение внутренних ресурсов заказчика для решения других задач;
- концентрация заказчика на своей основной деятельности;
- задействование специализированного оборудования, знаний, технологий компании-аутсорсера;
- минимизация собственных рисков, активное использование фактора конкуренции на рынке при выборе исполнителя³.

Недостатки и риски аутсорсинга:

- качество услуг компании-аутсорсера может оказаться ниже необходимого заказчику уровня;
- нехватка рычагов влияния на компанию-аутсорсера, с последующими убытками или дополнительными затратами, или потерей времени руководством на решение таких проблем;
- присутствие дополнительных рисков потери конфиденциальной информации из-за доступа сотрудников компании-аутсорсера к документам и информационным данным компании-заказчика;
- необходимость потратить больше времени для решения проблем в экстренных или аварийных ситуациях.

Передача в аутсорсинг части функций компании стратегически целесообразна, если:

- независимые партнеры выполняют их лучше и дешевле;
- этот вид деятельности не является конкурентно значимым и его передача в аутсорсинг не угрожает ключевой компетенции, возможностям и ноу-хау компании;
- повышает организационную гибкость и оперативность принятия решений, сокращает время разработки и выведения на рынок новых товаров, снижает издержки на координацию;
- позволяет компании сосредоточиться на основном бизнесе⁴.

¹ Стратегии развития судостроительной промышленности на период до 2020 года от 6 сентября 2007 года № 354

² Постановление Правительства РФ от 21 февраля 2008 г. N 103 «О федеральной целевой программе «Развитие гражданской морской техники» на 2009 - 2016 годы»

³ Газман В.Д. Финансовый лизинг: Учебное пособие. – М.:ГУ ВШЭ, 2003. – 392с.

⁴ <http://www.up-pro.ru/library/strategy/outsourcing>

Естественно, что решая вопрос о привлечении к бизнес-процессу предприятия -аутсорсера, оцениваются все преимущества и риски аутсорсинга и, с учетом экономических преимуществ, принимается решение.

Надо отметить, что в судостроительном производстве при постройке судна традиционно специализированным организациям передаются работы по монтажу, наладке и пуску в эксплуатацию электро и радиооборудования, навигационных систем, рефрижераторных установок, технологического оборудования, что составляет примерно 10–15% технологической трудоемкости постройки морского самоходного судна.

С переходом на рыночные формы кооперации, эти работы выполняют специализированные на постройке и ремонте флота малые предприятия, которые и приобретают за счет собственных средств необходимое комплектующее оборудование и приборы в судовой модификации.

При этом широко используется потенциал западных фирм.

Таким образом, использование аутсорсинга предполагается самой технологией постройки судна.

В условиях рыночного хозяйствования можно выделить преимущества и недостатки аутсорсинга относительно конкретных судостроительно-судоремонтных предприятий¹.

Работы, выполняемые предприятиями — аутсорсерами производятся техническим персоналом и с использованием материалов и оборудования этих предприятий.

Оплата услуг предприятий — аутсорсеров производится предприятием-заказчиком за счет собственных или привлеченных средств, в виде предоплаты от покупателя, лизингодателя или кредиторов, и предприятию-заказчику эти работы обходятся дешевле нежели выполнение самому, сметным образом за счет специализации и меньших налогов, поскольку аутсорсеры как правило малые предприятия, работают по упрощенной системе налогообложения (рисунок 1.).

Необходимый размер оплаты по аутсорсингу ($S_{\text{аут}}$) определяют следующие составляющие, формула 1:

$$S_{\text{аут}} = \sum_{i=1}^n [(S_{\text{тр}} + S_{\text{мт}})_i * K_n * K_{\text{пр}}] + \text{НДС} \quad (1)$$

$S_{\text{тр}}$ — стоимость трудозатрат выполнения технологически однородных работ (i) согласно сметной, руб.;

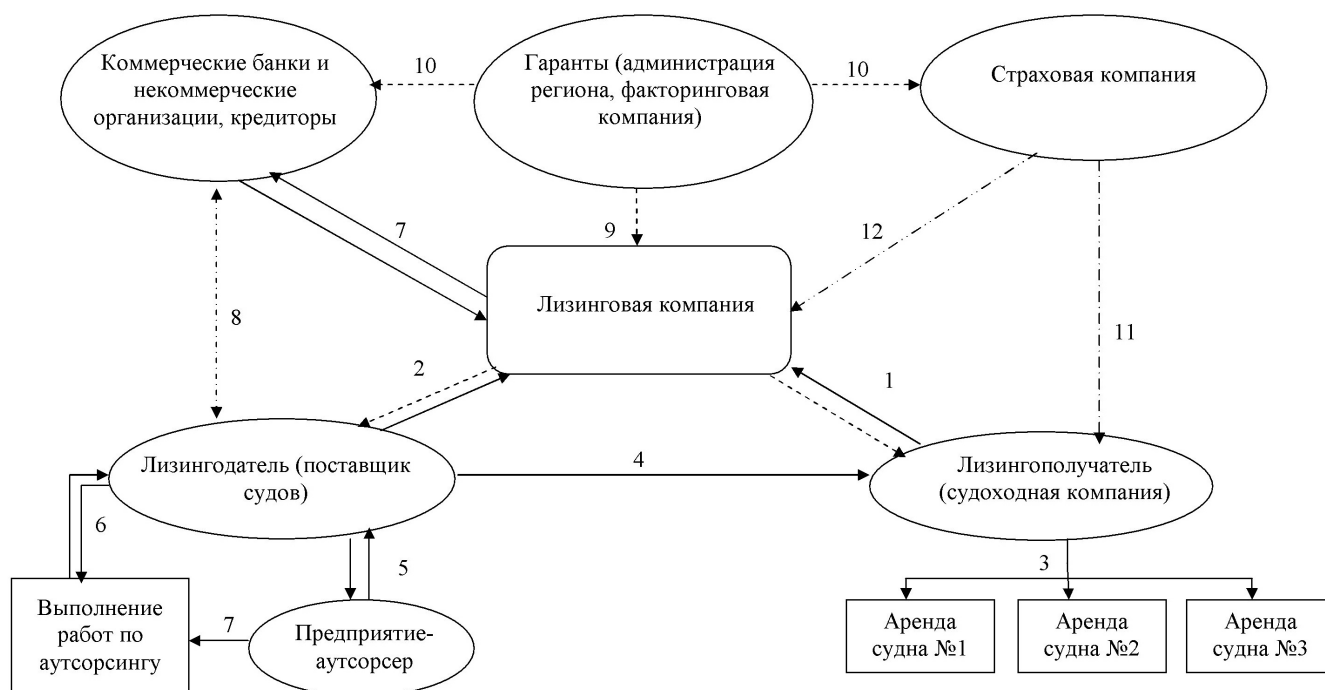
$S_{\text{мт}}$ — стоимость материально-технического обеспечения, руб.;

K_n — коэффициент, учитывающий уровень накладных (условно-постоянных) расходов предприятия — аутсорсера;

$K_{\text{пр}}$ — коэффициент, учитывающий норму прибыли предприятия-аутсорсера;

НДС — налог на добавленную стоимость, уплачиваемый предприятием — аутсорсером.

Схема оплаты бизнес-процессов с использованием лизинга выглядит следующим образом, рисунок 1.



1. — двухсторонний договор финансового лизинга;
2. — двухсторонний договор купли-продажи судов;
3. — двухсторонний договор субаренды;
4. — поставка судов заказчику;
5. — двухсторонний договор аутсорсинга с предприятием-аутсорсером;
6. — Оплата выполнения работ;
7. — выполнение работ по аутсорсингу;
8. — предоставление кредитов и их оплата лизингодателем;
- 9,10. — предоставление оплаты гарантом;
- 11,12. — страховые поступления и платежи.

Рисунок 1. Использование аутсорсинга в механизме лизинга сублизинга морской техники судов судоходными компаниями

¹ <http://www.corpusgroup.ru/outourcing>

Следует отметить, что работы по аутсорсингу в нашем случае дорогостоящие трудоемкие, выполняемые высококвалифицированными специалистами и с использованием импортных материалов, приборов, оборудования.

Их несвоевременная оплата приводит не только к удлинению сроков постройки судна, но и к срыву сроков выполнения коммерческих доходов за поставки с иностранными и отечественными контрагентами.

Заметим, что все поставляемое оборудование и приборы в большинстве своем уникальны, поскольку производятся для судов индивидуальной или мелкосерийной постройки.

Отсутствие оплаты грозит судостроительному предприятию большими денежными штрафами.

Зачастую, деятельность судостроительных предприятий слишком затратна или обременительна, если выполнять их силами компании, например, если они требуют длительного обучения или наличия определенных материальных и нематериальных активов. Все это нельзя приобрести в одночасье, а можно только получить со временем и благодаря целенаправленным усилиям.

Поглощение компании, располагающей необходимыми возможностями, представляется наиболее очевидным решением проблемы восполнения недостающих ресурсов или функций, однако это может вызвать затруднения юридического характера, проблемы реорганизации и необратимые последствия в случае неудачи. Крайне редко полный набор недостающих ресурсов и возможностей сосредотачивается в одном подразделении поглощаемой компании, чаще они рассеяны по всем или нескольким подразделениям; к тому же их нельзя приобрести отдельно от других ресурсов. Союз или партнерство более эффективны в такой ситуации. Поглощение другой компании в условиях быстро меняющегося рынка не обеспечивает требуемой гибкости, а стратегический союз можно расторгнуть в случае непредвиденного изменения ситуации¹.

Использование платежей, предоставляемых лизингодателем по договору лизинга позволяет предприятию — заказчику избежать финансовых затруднений при расчетах с последними, уложиться в сроки технологического графика постройки и нарастить в целом по строящемуся объекту добавленную стоимость.

Список литературы

1. Постановление Правительства РФ от 21 февраля 2008 г. N 103 “О федеральной целевой программе “Развитие гражданской морской техники” на 2009–2016 годы”
2. Указ Президента Российской Федерации № 394 от 21 марта 2007 г. «О создании Объединенной судостроительной корпорации (ОСК)»
3. Стратегии развития судостроительной промышленности на период до 2020 года от 6 сентября 2007 года № 354
4. Газман В.Д. Финансовый лизинг: Учебное пособие. — М.: ГУ ВШЭ, 2003. — 392 с.
5. <http://www.corpusgroup.ru/outsourcing>
6. <http://www.up-pro.ru/library/strategy/outsourcing>

¹ <http://www.up-pro.ru/library/strategy/outsourcing>

Section 2. Science of law

Adygezalova Gyulnaz Eldarovna, Kuban State University

Senior lecturer of faculty of the theory and history of the state and law

Адыгезалова Гюльназ Эльдаровна, ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет»

Доцент кафедры теории и истории государства и права

Development of idea of legal pluralism in the Russian law system

Развитие идеи правового плюрализма в российской правовой системе

В связи с распространением межсистемных контактов и процессами гармонизации и унификации права особый интерес у ученых и практиков различных стран вызывает обсуждение проблем сохранения самобытности народов, специфики развития отдельных стран и отражение этого в праве. Понятие правового плюрализма в данных условиях находится в центре внимания современных социологов и правоведов, идеи которых не избежали влияния европейской и американской правовой мысли. Появление новых взглядов по этом вопросу объясняется также социально-экономическими, политическими изменениями, которые произошли в российском обществе в конце XX в. и были закреплены в праве. Как известно, Конституция РФ 1993 г. провозгласила такие основополагающие принципы демократического общества, как идеологическое и политическое многообразие, или идеологический и политический плюрализм (ст. 13). В этих условиях представляется важным исследование понятия правового плюрализма. По этому поводу существуют три основные точки зрения.

1. Ряд авторов рассматривают правовой плюрализм с позиции евразийства, смысл которого состоит в признании и утверждении, что существуют различные цивилизации и культуры, различные циклы развития народов, культур и цивилизаций, плюрализм ценностных систем и, соответственно, философских, религиозных и правовых. В результате нельзя считать, что правовая реальность универсальна. Критерий западноевропейского римского права не является единственной, базовой, общеобязательной системой права. При этом правовой плюрализм противопоставляется идее правового монизма, или правового монотеизма, которая абсолютизирует правовую систему западноевропейской цивилизации и предлагает ее в качестве универсального, всеобщего эквивалента для всех остальных народов¹. Результатом попыток выработки единой рациональной правовой системы становится явление номократии (греч. *nomos* — закон, *kratos* — сила, власть) — «законовластие», «всевластие» закона». Согласно сторонникам номократии, все социально-политические процессы должны регулироваться исключительно системой четко прописанных правовых нормативов с минимальным вовлечением иных факторов — политических, духовных, экзистенциальных. Исходя из этого, западные страны относят к государствам, тяготеющим к номократии, а восточные — к этократии (основанные на власти обычаев, традиций)².

2. Некоторые авторы понимают под правовым плюрализмом концепции, которые отрицают идею о создании права исключительно государством и признают наличие множества конкурирующих правопорядков³. Так, Г. Гурвич разработал теорию социального права, согласно которой в современном обществе существуют различные автономные источники права: международные организации, профсоюзы, предприятия, тресты. Против монополии государства на выработку правовых норм выступал и А. Леви-Брюль. Каждая человеческая группа, утверждал он, имеет свое право — и спортивный клуб, и коммерческое общество, и нация, но в большинстве случаев «корпоративное право» выступает как «вторичное право», оставаясь в рамках, определенных законом⁴.

3. А. И. Ковлер отмечал, что «в юридической антропологии уже утвердилось общее понятие правового плюрализма как правовой ситуации, при которой правовое бытие человека определяется одновременно и нормами официального (государственного) писаного права, и нормами так называемого традиционного, или обычного права, и другими квазинормативными регуляторами»⁵. Этой же точки зрения в качестве отправного пункта рассуждений о правовом плюрализме придерживалась и известная антрополог права К. фон Бенда-Бекманн. Исходя из этого, можно сделать вывод, что ярким примером существования правового плюрализма является наличие возможности регулирования идентичных правовых ситуаций как нормами официального права, так и обычным правом (именно обычным правом, а не обычаем). Правовой обычай же в отличие от обычая представляет собой санкционированное государством правило поведения, сложившееся в обществе в результате его многократного и длительного применения⁶.

В настоящее время можно утверждать, что раскрытые в данной работе взгляды на правовой плюрализм (и евразийский, и социологический, и антропологический) связаны прежде всего с тем, что право стало рассматриваться не просто как один из основных нормативных регуляторов в государстве, а как порождение общества, достигшего определенного уровня развития. Тогда становится неизбежным широкий подход к праву, позволяющий понимать под ним не только нормы, установленные государством, но и их отражение в правовом сознании и воплощение в правовых отношениях. Это в свою очередь заставляет задуматься о нормах, порождаемых обществом, но не приобретших по какой-то причине правовую (в смысле исходящую от государства) форму. Гурвич, например, называл такие нормы социальным правом, в современной отечественной науке принято говорить о «теневом праве».

¹ Дугин А. Правовой плюрализм как евразийское понимание права: лекция в Российской академии государственной службы от 04.03.2005 г. URL: <http://www.evgazia.org> от 20.05.2007.

² Кожин В. В., российский критик, литературовед, историк, отмечал, что Россия, в свою очередь, — это идеократия, страна, которой управляют идеи.

³ См., например: Антонов М. В. Социология права Георгия Давидовича Гурвича // Правоведение. 2003. № 2. С. 228.

⁴ См.: Антология мировой правовой мысли. Т. 3: Европа. Америка: XVII–XX вв./отв. ред. О. А. Жидков. М., 1999. С. 650–655.

⁵ Ковлер А. И. Антропология права и правовой плюрализм (права человека и права народов) // Олень всегда прав. Исследования по юридической антропологии/отв. ред. Н. И. Новикова. М., 2003. С. 24.

⁶ См.: Сергеева Т. В. Обычай как источник права // Правоведение. 1997. № 1. С. 79–86; Марченко М. Н. Сравнительное правоведение. Общая часть: учеб. для юридических вузов. М., 2001. С. 531–532.

Когда же мы рассматриваем право широко, это не может не приводить к мысли о возможности одновременного существования на территории одного государства различных правопорядков, порождаемых разнообразными правовыми системами. Яркий пример — это национальные обычаи, прямо или косвенно признаваемые государством.

В российских нормативно-правовых актах федерального уровня применяются такие понятия, как «обычаи делового оборота», «обычаи морского порта», «обычаи торгового мореплавания», «морские обычаи», «национальные обычаи», «обычаи коренных малочисленных народов» и др. В ряде актов Краснодарского края упоминаются, например, «обычаи инженерного, финансового и делового оборота» (Решение городской Думы Краснодара от 22.06.2006 № 12 п. 4 «Об одобрении Проекта финансирования развития городского транспорта муниципального образования город Краснодар»), «обычаи потребительского поведения» (Распоряжение главы администрации Краснодарского края от 12.03.2003 № 275-р «О проведении в Краснодарском крае мероприятий, посвященных Всемирному дню защиты прав потребителей»). Таким образом, применение правовых обычаев не вызывает сомнения, но только при условии их непротиворечия законам.

Принцип правового плюрализма применяется в земельном праве (ст. 23 Земельного кодекса РФ устанавливает срок сервитута для сенокосения в зависимости от местных условий и обычаев), в транспортном праве (ст. 141 Кодекса внутреннего водного транспорта Российской Федерации от 07.03.2001 № 24-ФЗ (ред. от 28.07.2012) ссылается на обычаи торгового мореплавания), в семейном праве (ст. 58 Семейного кодекса Российской Федерации от 29.12.1995 № 223-ФЗ (ред. от 30.11.2011) говорит о национальном обычае), в гражданском праве (ст. 5 Гражданского кодекса от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 30.12.2012) раскрывает обычаи делового оборота).

Правовые обычаи отмечаются во многих актах международного значения. В качестве примера можно привести Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов (публикация Международной торговой палаты № 500) (ред. 1993 г., вступили в силу с 01.01.1994). В ст. 1.8 Принципов международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА) (1994 год) закрепляет:

«1. Стороны связаны любым обычаем, относительно которого они договорились, и практикой, которую они установили в своих взаимоотношениях.

2. Стороны связаны обычаем, который широко известен и постоянно соблюдается в международной торговле сторонами в соответствующей области торговли, кроме случаев, когда применение такого обычая было бы неразумным.»

Статья 38 Венской Конвенции о праве международных договоров, заключенной в Вене 23.05.1969 г. гласит «нормы, содержащиеся в договоре, которые становятся обязательными для третьих государств в результате возникновения международного обычая». Об обычаях портов или обычаях отдельных отраслей торговли говорят Международные правила толкования торговых терминов «Инкотермс» (публикация Международной торговой палаты 1990 г., № 460).

Тенденция российской правовой системы к расширению действия принципа правового плюрализма отразилась и на развитии гражданского законодательства. Так, в Проекте Федерального закона № 47538-6 «О внесении изменений в части первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации, а также в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (в редакции, принятой Государственной Думой РФ в I чтении 27.04.2012) предлагается изложить ст. 5 Гражданского кодекса РФ «Обычаи делового оборота» в новой редакции, расширив перечень обычаев, являющихся источником гражданского права. Предлагается назвать статью 5 «Обычаи» и дать в п. 1 следующее определение: «1. Обычаем признается сложившееся и широко применяемое в какой-либо области предпринимательской или иной деятельности правило поведения, не предусмотренное законодательством, независимо от того, зафиксировано ли оно в каком-либо документе».

Как следует из Пояснительной записки, данная новелла введена, в том числе, в целях унификации законодательства, поскольку в ряде международных договоров, в том числе в заключенных Российской Федерацией, обычай указан как источник гражданского права. Например, согласно ст. 9 Венской конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров от 11.04.1980 г. стороны связаны любым обычаем, относительно которого они договорились, и практикой, которую они установили в своих взаимных отношениях.

Кроме того, предлагаемое изменение способно устранить терминологическую путаницу, существующую в действующем законодательстве применительно к обычаям, используемым в предпринимательской деятельности. Так, наряду с термином «обычай делового оборота» широко распространен термин «торговый обычай».

Alimkulov Yerbol Temirkhanovich Candidate of jurisprudence, lecturer of chair of criminal law, criminal trial and criminalistics of law department of the Kazakh National University of a name of Al-Farabi of the Republic of Kazakhstan

Zhanibekov Akyntozha Kalenovich Master of Law, Ph. D. student, senior teacher of chair of criminal law, criminal trial and criminalistics of law department of the Kazakh National University of a name of Al-Farabi of the Republic of Kazakhstan

Proof theory in modern criminal procedure law

Law of evidence is a part of the proof theory, as N. S. Alekseev notes, proof theory “covers issues of history of evidence, their theoretical basis, characteristics of legislative regulations development, various systems of foreign countries, controversial theoretical issues, etc.”¹.

Emphasizing place of the proof theory in the criminal procedure law, G. M. Minkovsky wrote: “Proof theory is a part of science of criminal process, the part that is devoted to study of proving process at the inquest, preliminary investigation and in court, like any scientific theory, it has internal integrity and relative autonomy within the framework of the relevant science. However, as proof can not be divorced from the criminal process as a whole, so proof theory can not be isolated from the science of criminal procedures. As a part and whole they are organically linked”².

So, the criminal procedure law as an area of legal science also covers the proof theory as an integral part. Proof theory, in turn, is a scientific and theoretical basis of law of evidence.

Proof theory considers the following questions of:

- evidence of objective reality as a kind of cognitive process;
- other forms of social experiment, taken as a basis and measure of reality in cognitive process;

¹ Alekseev S. S. General Theory of Law. - M., 1975. - T. 1. - p.359.

² Minkovsky G. M. Prevention of Juvenile Delinquency. - Kyiv, 1987. - p.213.

- features and content of cognition object (proof theme) in the investigation and discussion of criminal cases;
- concept of evidence, their types and their classification in the criminal procedure;
- principles and rules of using evidence and their evaluation;
- granting guaranties of court trial objection¹.

Content of the proof theory is critical to the content of evidence. According to P.S. Elkind, under the law of evidence should be understood as a system of criminal procedure governing the purposes, content, procedures, limits and legal means of collecting, testing and evaluation of the evidence and the validity and motivation of findings of law enforcement bodies arising from such an evaluation².

Such an understanding of the value of law of evidence gives a chance to determine its specific features. Signs of law of evidence are:

- ways of law of evidence and the subject of legal regulation have the legal relationships formed in the area of proving at criminal proceedings;
- ways of regulating named legal relationships by the law of evidence is not beyond the means of criminal proceedings aimed at collecting, testing and evaluation of partial evidence, that is, rules of law of evidence are integral part of the rules of criminal procedure law;
- purposes of law of evidence for evidence issues and proving conforms with the part of purposes of criminal procedure law and considers ensuring the implementation of the comprehension of truth and justice in every criminal case;
- based on criminal procedure law the law of evidence as the first one, is divided structurally into general and specific parts, relationships of these parts is also similar to the criminal procedure law;
- development of the law of evidence on some level takes its own character, which is the basis for the positive impact of the law of evidence on the formation of new and strengthening of existing rules in the law of criminal procedure;
- structure of the rules of law of evidence generally corresponds to the structure of the rules of criminal procedure law, in addition, features of the individual rules of law of evidence show feature of the formation of criminal procedural law³.

Thus, the work with the evidence in court proceedings, the long experience of justice revealed the contradictions, inconsistencies, resulting in law enforcement. Evidence and collection of evidentiary problems caused necessity of independent improvement of the theoretical and practical aspects of these problems. Initially, some studies eventually became law of evidence, inherent to integrity and system.

Value of the proof theory is explained in the scientific literature. The basis of this understanding of the law of evidence or proof theory, in our opinion, has been taken of the author of one of the fundamental works of postwar USSR, academician A.Ya. Vyshinsky. Even in 1946 he wrote: "The science of evidence or the theory of evidence law, as generally recognized, are the main, central theory of the judicial law"⁴.

Some processualists pay much special attention to this part of the procedure science, this reduces the whole process to the art of the use of evidence⁵. In general, recognizing the genetic relationship between the criminal procedure law and the proof theory A.Ya. Vyshinsky did not see the difference between the proof theory and the law of evidence, and our words are confirmed by the term "theory of evidence law".

The term "theory of evidence law" in modern science is used in a different sense, that prevents confusion of "proof theory" and "law of evidence". The fact is that any direction in the law provides for the interconnection of two aspects — the fundamental-theoretical and normative-application. Thus, the law of evidence as part of proof theory, as mentioned earlier, can be simultaneously viewed in two ways: 1) the theory of evidence law, and 2) rules of law of evidence. Such a separation from a single methodological feature allows separating optional part consisting of a system of rules summary that are not always consistent with the legal instructions, presented as normative rules from compulsory part. This relationship is naturally, allowing for large-scale content of a fundamental-theoretical part. Here P.S. Elkind's opinion is: "from the common tasks of the Soviet science of criminal procedure different tasks (detecting the peculiarities of its subject) of theory of evidence law can be allocated"⁶.

The purpose of proving in criminal proceedings is to establish the truth. From a philosophical point of view, the truth is the exact imagination of the subject of cognition by object, its unchanged transferring regardless of the man and his mind. Attainment of truth in the criminal trial guarantees correctness of the court. Lack of understanding in this matter can lead to the biggest mistake in the destiny of man. A good example of the consequences of the non-attainment of truth is "Gomel case", in this case in 1981 for intentional "murder" of investigators and inspectors were convicted five innocent people. After two years, there was murder. All these crimes were committed by three brothers, K., and their children. Also, these people committed 11 crimes besides killing mentioned persons.

Miscarriages of justice — usually effects of the non-attainment of truth. Ignoring the goal of understanding the function of truth devests function of justice to be done by a court from of any meaning.

Revealing the truth as the goal of proving has a procedural-legal nature. In Article 8 of the Code of Criminal Procedure indicated one of the tasks of the criminal justice — rapid and complete disclosure of the crime. Further, Article 24 of the Code of Criminal Procedure provides that the court, the prosecutor, the investigator must take all legal measures to comprehensive, full and objective investigation of the case. The very notion of truth is also mentioned in the section on objectives and principles. In particular, Art. 24 of the Code of Criminal Procedure reads: "court is not bound the parties and may, at its own initiative, to take steps to establish the truth in a criminal case"⁷.

Thus, the concept of truth should be read in conjunction with the principles of the criminal process, which already gives it special importance.

These rules include: solving the crime aims to establish occurred life circumstances, and the objectivity of research — to obtain evidence in the case and the manifestation of impartiality and fairness in the assessment, without prior judgment. Thus, the meaning of legal rules in this part emphasize the need for compliance of the comprehended knowledge with the object of cognition. Correspondence of knowledge about object to the actual features of an object is the truth.

In criminal proceedings, the truth is apprehended by a mental recover of the image of the past by materialized evidence. This truth in the proof theory is called material truth. M. S. Strogovich determines material truth in criminal proceedings as a complete and exact matching of objective reality of findings of the investigation and trial on the circumstances of investigating and solving case, and on the guilt or innocence of prosecuted persons⁸.

¹ Trusov A. I. Foundations of forensic evidence. - M., 1960. - p.176.

² Gorsky G., Kokorev L. D., Elkind P.S. The problem of proving the Soviet criminal trial. - Voronezh, 1978. - p. 183.

³ Gromov N. A. Criminal trial in Russia. - M: Lawyer, 1998. - p. 415.

⁴ Vyshinsky A.Ya. Theory of forensic evidence in Soviet law. - Moscow: Legal. publ NKYSU USSR, 1941. - p.220.

⁵ Banin V. A. The subject of proof in criminal proceedings sovetskoy. Saratov, SGU, 1981. - p. 157.

⁶ Elkind P.S. The essence of the criminal-procedural law. - L., 1963. - p. 172.

⁷ Code of Criminal Procedure of the Republic of Kazakhstan. - Almaty: Lawyer, 2007. - p.200.

⁸ Strogovich M. S. Course of Soviet criminal procedure. - M., 1968. - Vol.1. - p.470. p.470.

And ultimately he concludes: material truth — an objective truth. Definition of V.D. Dorokhov is close to M.S. Strogovich's opinion, he claimed that the objective truth — the content of human knowledge, correctly representing the objective truth, and it is independent of the subject, a man, a humanity. That is, the truth is — not being itself, and the result of a correct knowledge of the objective existence. It is objective, because its content is consistent with the depicted object. Much later understanding of objective truth in the field of criminal procedure elevates objective truth to the top of the subjective depiction and determines the objective truth as a complete and exact matching of subjective judgment to investigated facts and circumstances.

As can be seen from the above, in general, the researchers take that attainment of truth as a goal of proving and this truth has an objective view.

Philosophical understanding of the truth, which is important from a methodological point of view, provides for the taking into account of the dual origins: relative and absolute truth. The development process for a deeper and more accurate knowledge than the limited knowledge makes truth relative. Relative truth is predetermined by limit of historical, economic, and social cognition. However, if the truth is objective, in any relative truth there are elements of absolute knowledge. In this context, philosophy assesses absolute truth as knowledge, completely, in detail covering the topic and which can not be refuted in the process of further development. Given this fact, question of nature of reached truth in criminal proceedings is essential to the proof theory.

Opinion on the dual nature of attained truth in a criminal trial (absolute and relative) is the most appropriate due to following interpretations:

1. The knowledge that in principle it is possible to attain the absolute truth, gives reason to believe that absolute truth can be learned as a result of the activity of authorized agencies in criminal proceedings.

2. Ration and relationship of absolute and relative truth is also used as a attained truth.

3. Refutation of possible comprehension of absolute (objective) truth in proving doubt the validity and reliability of court decision in the case, that is possibility and necessity of execution of justice.

4. Refutation of possible comprehension of relative truth in proving conflicts to the laws of dialectics, which ultimately leads to a refutation of the methodology in scientific knowledge of the essence of evidence and proving, or the realization that there uncovering boundaries of knowledge of the world by a man.

5. Features of activity of investigative and judicial bodies that appear in the system of strict legal prohibitions and permits, leaves a trace in depth and amount of cognitive activity. This activity, on the one hand, restricted by defined boundaries, in the other hand, the range of legal regulations. Truth comprehended in this notation has a complete character and therefore is absolute. This truth is relative comparing to external knowledge.

Attainment of truth as the goal of proving is not approved in the existing law directly. This objective arises indirectly from the values of the problems of the criminal proceedings. In this regard, some researchers think that this goal is not peculiar to the criminal justice process as a whole. Therefore P.S. Elkind replied as follows: "The introduction of the concepts of content and objectives of the purposes of criminal proceedings by lawmakers should not disappoint us, because external difference of the concepts of "goals" and "objectives" are not in the difference in their content, but in the ability to use them in different ways. Therefore, during the study of this category in the philosophical notion "it is correct to use the concept of purpose"¹.

In the literature also appeared opinions on the legality of the term "attainment the truth". Some authors think that truth in a criminal trial can not be attained, but rather established. The author of this work, such an adjustment seems unremarkable, but when you consider that the truth is the goal, then the goal is not established, but rather is attained. If we require "to use of all necessary measures to establish the truth in criminal cases" according to part 3 of Article 24 of the Criminal Procedure Code, it is logical to refuse the assignment goal meaning of the content or problem². He believes that the criminal-legal assessment, based on the lexical aspect of the case, while harming the legal sense, not in the content of objective truth. N. A. Pyanov opposite to him firmly proves the rule about the genetic relationship of valuation activity of authorized person (body) with the cognitive process³.

Evaluation activity occurs along with an assessment of action. Therefore evaluation is an integral part of the objective truth in the criminal trial. In the early 60's was discussed question of feasibility of the term "material truth." It should be noted that this was due to the fact that in the implementation of the criminal procedural science concept of truth in Soviet law was limited to the concept of formal truth of bourgeois law. Modern science often uses the concept of "objective truth", however, it shall be deemed that the unity of meaning of concepts "objective truth" and "material truth" is generally accepted (mentioned in the writings of M.S. Strogovich, V.V. Lazarev, S.S. Alekseev, P.F. Pashkevich, P.S. Elkind). Besides, the truth can not be defined with no connection with the concept of "objectivity".

The notion of evidence is given in Article 115 of the Code of Criminal Procedure: "The evidence in the criminal case is legally obtained evidence on the basis of which according to certain procedure of this Code, the inquirer, the investigator, the prosecutor, the court shall determine the existence or absence of an offense under the Criminal Code of the Republic of Kazakhstan, commission or omissions of acts by the accused and the guilt or innocence of the accused, as well as other circumstances relevant to the proper resolution of the case".

Since the criminal offense was in the past, the investigation and the court can not take cases and the facts of the criminal case directly. Any fact which has importance for the case should be proved and the completeness of the circumstances must be installed completely and correctly.

As M.S. Strogovich said: "Disclosure of crime and exposing criminals will allow finding the evidence to establish the actual circumstances of the crime, prosecuting criminals, establishing his guilt, will assign the appropriate punishment"⁴.

As the main purpose of proving, will be decided which of the documents will be submitted to the court as legal evidence and can be used in making the decision by the court. Proving in certain cases is limited to the specific facts and circumstances, time and space. It consists of the collection, validation and evaluation of evidence.

Proving in criminal proceedings is characterized by especial methods of knowledge, because when application of law, these actions take specific character.

Proving in criminal proceedings consists of data collection, research, making the use of evidence in order to establish the circumstances of importance for the legal, reasonable and fair solution to the question of criminal proceedings of the preliminary investigation and the court, in accordance with the laws of criminal procedure. Proving includes:

a) checking of evidence by the direct study, comparing with the case, the search for new evidence and obtaining solutions to them;

¹ Elkind P.S. The essence of the criminal-procedural law. - L., 1963. - p. 172.

² Code of Criminal Procedure of the Republic of Kazakhstan. - Almaty: Lawyer, 2007. - p.200.

³ Pyanov N. A. Problems of content of truth in the application of law//Theory and Practice of truth in law enforcement: set of scientific works. - Irkutsk, 1985. - p.113.

⁴ Strogovich M. S. Course of Soviet criminal procedure. - M., 1968. - Vol.1. - p.470.

b) evaluation of the evidence, that is, the formation of the thought of their authenticity.

Establishment of the facts and circumstances that are the subject of proving, which is of vital importance for the attainment of the truth is the specific content of proving in the trial. Therefore proving in court is active research activity of main trial participants to test, establishment and evaluation of the evidence, the facts and circumstances of the case.

The process of proving the general knowledge and the truth of the case is closely related processes. This activity, as well as any cognitive activity, subject to the rules of logic and the laws of materialist dialectics. Actual documents collected during the proving.

Based on the review, analysis, evaluation and proving the decision on the circumstances of the case and involving the accused to him is taken.

References:

1. Alekseev S.S. General Theory of Law. — M., 1975. — T. 1. — p.359.
2. Banin V.A. The subject of proof in criminal proceedings sovetskoy. Saratov, SGU, 1981. — p. 157.
3. Code of Criminal Procedure of the Republic of Kazakhstan. — Almaty: Lawyer, 2007. — p.200.
4. Elkind P.S. The essence of the criminal-procedural law. — L., 1963. — p. 172.
5. Gorsky G., Kokorev L.D., Elkind P.S. The problem of proving the Soviet criminal trial. — Voronezh, 1978. — p. 183.
6. Gromov N.A. Criminal trial in Russia. — M: Lawyer, 1998. — p. 415.
7. Minkovsky G.M. Prevention of Juvenile Delinquency. — Kyiv, 1987. — p.213.
8. Pyanov N.A. Problems of content of truth in the application of law//Theory and Practice of truth in law enforcement: set of scientific works. — Irkutsk, 1985. — p.113.
9. Strogovich M.S. Course of Soviet criminal procedure. — M., 1968. — Vol.1. — p.470.
10. Trusov A.I. Foundations of forensic evidence. — M., 1960. — p.176.
11. Vyshinsky A.Ya. Theory of forensic evidence in Soviet law. — Moscow: Legal. publ NKYSU USSR, 1941. — p.220.

Amangeldiev Alisher Timuruli

Student 2-course Kyzylorda State University Korkyt Ata

Saparbekova Zh. S., Senior lecturer of "Science of Law"

Chair of Kyzylorda state university named after Korkyt Ata, Masters in Law

Амангелдиев Алишер Тимурулы, студент 2-курса Кызылординского

государственного университета имени Коркыт Ата

Сапарбекова Ж. С., старший преподаватель кафедры «Правоведения»

Кызылординского государственного университета

имени Коркыт Ата, магистр юридических наук

Criminal responsibility of legal entities for ecological crimes

Уголовная ответственность юридических лиц за экологические преступления

На сегодняшний день ответственность юридических лиц за экологические преступления является актуальной проблемой всего общества, так как юридические лица, в частности крупные производственные предприятия, фабрики и заводы наносят окружающей среде огромный ущерб нежелая физические лица, в то же время за совершение таких преступлений они не несут существенной ответственности, которые могли бы компенсировать загрязнения окружающей среды и утрату природных ресурсов. Часто за серьезные экологические преступления юридическим лицам или их представителям применяются санкции в виде незначительных штрафов, которые никоим образом не могут возместить причиненные ими ущербы окружающей среде. Понятие «экология», «экологическая безопасность», «экологическая политика» прочно вошли в современную жизнь общества и стали частью стратегии выживания человечества. На сегодняшний день сложилась крайне тяжелая, а в отдельных регионах катастрофическая экологическая ситуация в республике.

Решение проблемы эффективности борьбы с экологическими преступлениями находится в неразрывной связи с проводимой государством уголовной политики в области организации мер воздействия на экологическую преступность в нашей стране. В свою очередь, система мер воздействия на экологическое преступления должна составлять комплекс как уголовно-правовых, так и иных способов осуществления государством контроля над складывающейся экологической ситуацией в республике. Проведение единой уголовной политики в сфере борьбы с экологической преступностью основывается на различных отраслях права.

Мы осознали и законодательно закрепили свои права на здоровую среду обитания, чистый воздух, воду, чистые продукты питания и жилье, свободный доступ к информации о состоянии окружающей среды и здоровья населения. Однако продолжаем наносить вред собственному местопребыванию. Но даже преднамеренность наносимого вреда окружающей природной среде не освобождает нас от ответственности перед ней и друг перед другом. Существующие экологические проблемы, угрозы не только подрывают благополучие ныне живущих, но и несут в себе негативные последствия для будущих поколений.

Статистика свидетельствует, что ежегодно судами республики рассматривается от 500–850 уголовных и более 370 тысяч административных дел данной категории. В основном это: незаконная добыча рыбы, морского зверя и иных водных животных или растений; незаконная порубка деревьев и кустарников; незаконное обращение с редкими и находящимися под угрозой исчезновения видами животных и растений; уничтожения и повреждение лесов. Таким образом, из 18 статей, предусмотренных в главе экологические преступления, судами республики рассматриваются не более пяти составов преступлений. Получается, вне поля зрения правоприменительных органов остаются такие опасные преступления как нарушение экологических требований к хозяйственной и иной деятельности; при производстве и использовании экологически потенциально опасных химических, радиоактивных и биологических веществ; загрязнение, засорение и истощение вод; загрязнения атмосферы; загрязнения морской воды; порча земли; нарушение охраны и использования недр, а также нарушение законодательства о континентальном шельфе Республики Казахстан и об исключительной экономической зоне Республики Казахстан.

С одной стороны, отсутствие уголовных дел данной категории можно объяснить в невозможности установления причинно-следственной связи между нарушением экологических требований и наступившими последствиями, а с другой — отсутствие уголовной ответственности юридических лиц.

Потенциально товаропроизводитель не заинтересован в охране природы, ибо экономически он может произвести больше продукции и его затраты будут меньше, если он будет затрачивать средства на охрану природы.

Не работают не только требования природоохранительного законодательства, но и меры административного права. В этих условиях необходимо применение уголовно-правовых мер, ибо другие не дают должного эффекта.

Многие промышленные предприятия сегодня оказались неподготовленными к соблюдению норм природоохранительного законодательства. Органы природоохранных служб сталкиваются с явным нежеланием ряда министерств и ведомств возмещать ущерб, наносимый предприятиями окружающей среде, подчиняться природоохранным требованиям.

Отсутствие жесткого контроля за качеством продукции и за состоянием окружающей среды, нуждающихся в совершенствовании механизма платы за пользование природными ресурсами, необъятный и пустой рынок, где находят сбыт и та продукция и технология, которые не выдерживают жестких требований экологической безопасности в собственных странах, все это делают привлекательной нашу страну для западного предпринимателя. Но иностранные юридические лица у себя дома несут уголовную ответственность за экологические и иные преступления, а у нас нет. Думается, они не могут ставиться в нашей стране в привилегированное положение.

Уголовно-правовые санкции, применяемые за экологические преступления, должны сделать экономически невыгодным для всего предприятия, всех его работников занятие экологически вредной производственной деятельностью. Существующие штрафные санкции (размер их нечтожно мал), применяемые к конкретным должностным лицам, никоим образом не могут способствовать восстановлению нарушенного преступной деятельностью экологического баланса. Штрафы же, которые могли бы быть наложены на юридическое лицо, в силу их многократно большего размера, были бы способны выполнять восстановительную функцию. Установление имущественных уголовно-правовых санкций для юридических лиц за совершение рассматриваемой категории преступлений послужит более эффективному достижению целей наказания, сформированных в законе.

Уголовно-правовые нарушения в сфере экологии должны привлечь применение мер наказания, адекватность их опасности, вреду, причиняемому природе, обществу, однако действующим уголовным законодательством почти все экологические преступления отнесены к категории преступлений небольшой тяжести, лишь некоторые квалифицированные составы, за исключением ст. 290 УК, — преступления средней тяжести¹.

Привлечение к уголовной ответственности руководителей или иных физических лиц, представляющих соответствующее юридическое лицо, как правило, связано, по существу, с объективным вменением, так как такое лицо, хотя и знало о незаконной деятельности предприятия, производящего, например, выбросы загрязнений воды, но своими силами ничего изменить не могло. Трудно установить, кто конкретно виновен в загрязнении воды или воздуха. Подобная преступная практика обычно длится годами, а привлекают к ответственности то лицо, при котором произошла катастрофа.

Следует различать субъект преступления и субъект уголовной ответственности. Преступление как общественно опасное противоправное и виновное деяние может совершить только физическое лицо, обладающее сознанием и волей. Именно такое деяние, содержащее все признаки соответствующего состава преступления, является основанием уголовной ответственности. А вот нести уголовную ответственность за такие деяния могли бы не только физические лица. Следовательно, задача состоит в том, чтобы определить условия, при которых юридическое лицо будет нести уголовную ответственность за преступление, совершенное физическим лицом.

Введение уголовной ответственности юридических лиц за негативное воздействие на природную среду будет способствовать улучшению экологической безопасности производства, воспрепятствует попыткам расхищать природные богатства. Предлагаются следующие основные положения об уголовной ответственности юридического лица.

Наказание к юридическому лицу может быть применено в виде штрафа, и (или) прекращения деятельности юридического лица, и (или) запрещения заниматься определенной деятельностью, и (или) возложения обязанности устранить причиненный вред. Запрещение заниматься определенной деятельностью или прекращение деятельности юридического лица представляется достаточно суровой и эффективной предупредительной мерой, особенно для предприятий и организаций негосударственного сектора.

Суть аргумента против установления уголовной ответственности организаций как юридических лиц в том, что такое лицо не обладает теми признаками, которые необходимы для возбуждения уголовного преследования. Проблема определения вины коллективного субъекта ответственности является центральной проблемой в вопросе по установлению уголовной ответственности юридических лиц.

В административном и гражданском праве основанием ответственности, в том числе и юридических лиц, считается противоправное виновное деяние. И при этом под виной, как и в уголовном праве, понимается психическое отношение лица в форме умысла и неосторожности к своему противоправному поведению. Такое понятие вины применимо как к гражданам, так и юридическим лицам. Вина юридических лиц проявляется через виновное поведение работников организации при исполнении ими своих служебных обязанностей.

По справедливому мнению В. В. Сверчкова, «рассмотрение юридического лица субъектом экологического преступления повысит эффективность охраны экологической безопасности. Это подтверждают и примеры из практики, которые свидетельствуют о том, что к уголовной ответственности за экологические преступления привлекаются, как правило, «стрелочники»².

По мнению ведущих отечественных ученых, подход латвийского законодателя к решению этой проблемы представляется удачным. В результате удалось разьединить преступление и наказание физических лиц и меры уголовно-правового характера для юридических лиц, являющиеся видом уголовной ответственности, но не наказанием. При этом значение установления уголовной ответственности юридического лица усматривается в интенсификации борьбы с экологическими преступлениями посредством общей и специальной превенции³.

В ходе проводимого нами исследования мы узнали что, одной из наиболее острых проблем, обсуждаемых в юридической науке Казахстана, за последние годы является уголовная ответственность юридических лиц. Отсутствие жесткого контроля над ответственностью юридических лиц за экологические преступления и слабые требования экологической безопасности делают нашу страну наиболее привлекательной для иностранных предпринимателей, которые занимаются производственной деятельностью. Вследствие этого в нашем государстве с каждым днем растет количество предприятий, деятельность которых отражается

¹ Уголовный кодекс Республики Казахстан. - Алматы: Юрист, 2012.

² Кузнецова Н. Ф. Российская юстиция. - М., 2009.

³ Ответственность за экологические преступления в США//Законность. 2007. Брославский Л.

на ухудшении природы и загрязнении окружающей среды, что неблагоприятно для населения нашей страны. Таким образом, мы невольно становимся жертвами экологических преступлений, совершаемых этими предприятиями, в свою очередь, эти предприятия избегают от ответственности путем применяемых им незначительных санкций, в виде штрафов, которые не могут возполнить причиняемый урон как и природе, так и здоровью и жизни граждан. Исходя из этого, мы пришли к выводу, что введение уголовной ответственности юридических лиц за негативное воздействие на природную среду будет способствовать улучшению экологической безопасности производства, воспрепятствует попыткам расхищать природные богатства. Уголовно-правовые санкции, применяемые за экологические преступления, должны сделать экономически невыгодным для всего предприятия, всех его работников занятие экологически вредной производственной деятельностью. Существующие штрафные санкции (размер их незначителен мал), применяемые к конкретным должностным лицам, никоим образом не могут способствовать восстановлению нарушенного преступной деятельностью экологического баланса. Штрафы же, которые могли бы быть наложены на юридическое лицо, в силу их многократно большего размера, были бы способны выполнять восстановительную функцию.

Потенциально товаропроизводитель не заинтересован в охране природы, ибо экономически он может произвести больше продукции и его затраты будут меньше, если он будет затрачивать средства на охрану природы. Не работают не только требования природоохранительного законодательства, но и меры административного права. В этих условиях необходимо применение уголовно-правовых мер, ибо другие не дают должного эффекта.

Список литературы:

1. Уголовный кодекс Республики Казахстан.- Алматы: Юрист, 2012.
2. Кузнецова Н. Ф. Российская юстиция. — М., 2009.
3. Брославский Л. Ответственность за экологические преступления в США//Законность. 2007.

*Anischuk Viktoriya Vasylevna, Cherkassy Faculty
National University "Odessa Law Academy," Senior lecturer, Candidate of Law Sciences
Анищук Виктория Васильевна, Черкасский факультет Национального университета
«Одесская юридическая академия», старший преподаватель, к. ю. н.*

The experience of the settlement of the situations imaginary defence in the criminal legislation of different countries

Опыт урегулирования ситуаций мнимой обороны в уголовном законодательстве разных стран

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что закрепление мнимой обороны среди обстоятельств, исключающих преступность деяния, является новацией для уголовного законодательства Украины. Среди ученых продолжаются дискуссии о сущности понятия мнимой обороны, ее основных признаков, а также целесообразности отнесения мнимой обороны к числу обстоятельств, исключающих преступность деяния. Изучение опыта урегулирования вопросов мнимой обороны в законодательстве зарубежных стран поможет найти ответы на указанные вопросы.

Для проведения комплексного анализа мнимой обороны проведен сравнительно-правовой анализ норм уголовных законов разных стран. Так, исследованы нормы Уголовных кодексов (далее — УК) Республики Азербайджан, Республики Беларусь, Республики Армения, Королевства Бельгии, Королевства Нидерландов, Республики Грузия, Королевства Дании, Королевства Испании, Латвийской Республики, Литвы, Норвегии, Республики Беларусь, Республики Болгария, Республики Казахстан, Республики Молдова, Республики Польша, Республики Сан-Марино, Республики Таджикистан, Республики Узбекистан, Российской Федерации, Республики Турция, Федеративной Республики Германия, Французской Республики, Швейцарии, Королевства Швеции, Эстонской Республики и Японии. Уголовные кодексы всех из вышеперечисленных государств содержат раздел или отдельные нормы, которые предусматривают наличие обстоятельств, исключающих преступность деяния. Чаще всего, к ним относятся традиционные нормы-разрешения — причинение вреда в состоянии необходимой обороны, крайней необходимости, при совершении действий для задержания преступника, а также в состоянии непреодолимого принуждения.

В то же время следует указать, что из названного перечня только законодательство Австрии, Латвийской Республики, Республики Беларусь, Республики Польша, Сан-Марино, Федеративной Республики Германия и Швеции особым образом регулируют вопросы, связанные с причинением вреда в состоянии мнимой обороны. Уголовные кодексы других государств не выделяют мнимую оборону как отдельное обстоятельство, исключающее преступность деяния, и не регулируют вопросы причинения вреда лицу, ошибочно принятой за преступника. Поэтому можно сделать вывод, что исследуемый вид фактической ошибки не вызывает особой реакции, а причиненный вред, очевидно, оценивается по общим правилам назначения наказания за содеянное.

В уголовном законодательстве разных стран подход к юридическому закреплению таких обстоятельств является различным. Так, авторы Энциклопедии уголовного права указывают, что законодательство большинства государств мира не содержит такого термина, как «обстоятельства, исключающие преступность деяния». Уголовные кодексы романских государств используют термин «основы освобождения от ответственности», к которым наряду с необходимой обороной, крайней необходимостью относят и недостижение возраста, с которого наступает уголовная ответственность, невменяемость, невиновное причинение вреда. Со своей стороны, в странах общего права такие обстоятельства относятся к сфере «оправдательных» и таких, которые исключают вину¹. Наличие особенностей уголовно-правового регулирования обстоятельств, исключающих преступность деяния, подтверждает сложность и неоднозначность этого уголовно-правового термина.

Таким образом, независимо от их наименования, наличие особых условий или обстоятельств является общей чертой для зарубежного законодательства, а потому очевидной является необходимость взаимной имплементации и гармонизации законодательства.

¹ Энциклопедия уголовного права : в 35 т./[Блинников В. А., Милуков С. Ф., Побегайло Э. Ф. и др.] ; под ред. В. Б. Малинина. [Изд. проф. Малинина]. СПб. : ГКА, Т. 7: Обстоятельства, исключающие преступность деяния. 2007. С. 11

Статья 37 УК Украины определяет, что мнимой обороной признаются действия, связанные с причинением вреда при таких обстоятельствах, когда реального общественно опасного посягательства не было, и лицо, неправильно оценивая действия потерпевшего, лишь ошибочно предполагало наличие такого посягательства. Поэтому мы можем сравнить отечественный законодательный подход и особенности в регулировании мнимой обороны в уголовных законах других стран.

Так, Уголовный кодекс Австрии содержит общую норму об ошибке в обстоятельствах, исключающих преступность деяния. Согласно параграфу 8 лицо, которое при совершении деяния ошибочно расценивает обстоятельства дела, считая, что противоправность этого деяния исключается, не может быть наказан за совершение умышленного деяния. Такое лицо может быть наказано за совершение неосторожного действия, если его ошибка основана на неосторожности и неосторожное деяние является запрещенным под угрозой наказания. Эта норма более широкая по содержанию и, соответственно, по своим правовым последствиям, чем норма о мнимой обороне в действующем УК Украины, хотя обе нормы построены по единому принципу — ненаказуемости простительной ошибки.

Уголовный кодекс Латвийской республики в статье 30 устанавливает, что оборона считается мнимой в том случае, когда не было реального нападения и лицо ошибочно считало, что такое нападение совершается. В случаях, когда обстоятельства давали основания для предположения, что совершается реальное нападение, а личность, которая применила средства защиты, не осознавала ошибочности такого предположения, к тому же не могла и не должна была осознавать его ошибочности, деяния такого лица расцениваются как необходимая оборона. По вопросу превышения пределов мнимой обороны, УК Латвии устанавливает аналогичное с УК Украины правило, согласно которому при превышении пределов обороны, допустимых в условиях реального посягательства, лицо несет ответственность как за превышение пределов необходимой обороны. Кроме того, лицо, которое причинило вред, не осознавало мнимость нападения, но за конкретными обстоятельствами должно было и могло осознавать его мнимость, подлежит ответственности за это же деяние как за совершенное по неосторожности¹.

Уголовный кодекс Республики Беларусь устанавливает отдельную норму, которая является общей и распространяется в отношении всех случаев ошибки в наличии обстоятельств, исключающих преступность деяния. Так, согласно ч. 1 статьи 37 УК Беларуси, если лицо вследствие заблуждения считало, что находится в состоянии необходимой обороны или крайней необходимости или совершает задержания лица, совершившего преступление, но по обстоятельствам дела не должно было и не могло осознавать отсутствие обстоятельств, исключающих преступность деяния, его действия оцениваются в соответствии с правилами статей, которые регулируют реальные последствия относительно обстоятельств, исключающих преступность деяния. Со своей стороны, согласно ч. 2 этой же статьи, если в сложившейся обстановке, лицо должно было и могло предвидеть отсутствие обстоятельств, исключающих преступность деяния, она несет ответственность за причинение вреда по неосторожности².

В научной литературе Беларуси указывается, что ошибка в наличии обстоятельств, исключающих преступность деяния, является разновидностью фактической ошибки, которая имеет юридическое значение. Сущность указанной ошибки заключается в том, что лицо считает реально существующими обстоятельства, которых на самом деле не было. Вследствие этого возникает расхождение между субъективным стремлением человека к правомерным действиям и объективным содержанием фактически совершенного.

Итак, деяние, повлекшее причинение вреда правоохраняемым интересам, квалифицируется так: лицо не несет ответственности, если не должно было и не могло осознавать отсутствие обстоятельства, исключающего преступность деяния, если лицо должно было и могло предвидеть отсутствие указанного обстоятельства, она подлежит ответственности за неосторожное преступление, то есть ответственность за неосторожное совершение которого прямо установлена в нормах УК Беларуси.

Проводя сравнение со статьей 37 УК Украины, следует определить общие черты. Так, особенность ответственности за мнимую оборону и за ошибку в наличии обстоятельств, исключающих преступность деяния, зависит от того, имела ли место простительная ошибка (добросовестное заблуждение), была ли такая ошибка непростительной. Как отмечает Н. А. Бабий, простительная ошибка исключает ответственность в связи с отсутствием вины, а непростительная ошибка свидетельствует о наличии в действиях лица неосторожной формы вины.

Существенным отличием в регулировании мнимой обороны как составляющей ошибки в наличии обстоятельств, исключающих преступность деяния, является то, что мнимая оборона включает в себя и ложное причинения вреда третьим лицам, и ошибку в оценке степени опасности посягательства (ложное превышение пределов необходимой обороны).

Особое регулирование “ложного” причинения вреда имеет место в УК Республики Польша. Согласно статье 28 указанного закона, не совершает преступления тот, кто совершает запрещенное деяние, заблуждаясь относительно обстоятельства, что исключает неправомерное поведение или вину. Если же ошибка виновного неоправданная, суд может применить чрезвычайное смягчения наказания. Анализ указанного законодательного положения указывает, что законодатель Польши применяет общую норму относительно случаев причинения вреда вследствие ошибки в обстоятельствах, исключающих преступность деяния³. Очевидно, под такую формулировку подпадают и случаи причинения вреда в состоянии мнимой обороны. Следует определить, что позитивным моментом такой нормы является унифицированность и всесторонность правового регулирования. Поскольку в статье речь идет об ошибке в любой обстановке, в данном случае не будет возникать вопросов относительно того, почему законодатель выделяет только один или несколько разновидностей ошибки в обстоятельствах, исключающих преступность деяния и не предполагает особой реакции относительно других обстоятельств, то есть так, как это вопрос урегулирован в УК Украины.

Похожим до польского законодательства является урегулирование случаев причинения вреда вследствие ошибки в законодательстве Сан-Марино. Так, согласно статье 34 УК Республики Сан-Марино, неумышленная ошибка в деяние, содержащем состав преступления, даже если оно определено как незнание уголовно-правовых норм, исключает наказуемость. Кроме того, наказуемость исключается, если ошибка, которая привела к совершению деяния, связанная с подменой причины, которая бы допускала такое поведение⁴.

Согласно абзацу 2 статьи 35 УК Федеративной Республики Германия, если лицо при совершении деяния неправильно понимает обстоятельства, которые бы исключили его вину, оно наказывается только тогда, когда она могла избежать наказания⁵. Это по-

¹ Уголовный кодекс Латвийской Республики. СПб. Изд-во «Юридический центр Пресс». 2001. С. 17.

² Уголовный кодекс Республики Беларусь. СПб. Изд-во «Юридический центр Пресс». 2001. С. 18

³ Уголовный кодекс Республики Польша. СПб. Изд-во «Юридический центр Пресс». 2001. С. 13

⁴ Уголовный кодекс Республики Сан-Марино. СПб. Изд-во «Юридический центр Пресс». 2002. С. 15

⁵ Уголовный кодекс Федеративной Республики Германия. СПб. Изд-во «Юридический центр Пресс». 2003. С. 15

ложение касается ошибки в наличии состояния необходимой обороны. То есть законодатель ФРГ определенными привилегиями наделяет случаи ошибки только в наличии состояния необходимой обороны.

В статье 9 главы 24 УК Швеции указано, что деяние, совершенное лицом, которое находилось под влиянием заблуждения относительно его правомерности, не влечет ответственности за него, если заблуждение является следствием ошибки в прокламации уголовной нормы или если через другие причины оно было явно оправданным¹.

Относительно Уголовного кодекса Российской Федерации следует отметить, что законодатель нормативно не регулирует особым образом случаи причинения вреда в состоянии мнимой обороны. В то же время анализ научно-практической и соответствующей научной литературы Российской Федерации дал основание определить, что случаи мнимой обороны квалифицируются по правилам о фактической ошибке, ведь такая ошибка, в соответствии с законодательством РФ исключает ответственность за умышленное причинение вреда. Со своей стороны, анализ ответственности за вред, причиненный по неосторожности, показал, что деяние, совершенное по неосторожности, признается преступлением только в том случае, если это специально предусмотрено в Особенной части Уголовного кодекса РФ².

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что уголовное законодательство стран содержит различные подходы относительно квалификации причинения вреда лицом, которое находится в состоянии мнимой обороны. Наличие различных подходов подчеркивает то, что мнимая оборона не является устоявшейся нормой, в отличие от необходимой обороны и крайней необходимости. Анализ уголовных кодексов дает основание констатировать, что все, проанализированные уголовные кодексы содержат нормы, которые регулируют традиционные нормы — составляющие института обстоятельств, исключающих преступность деяния — это нормы о необходимой обороне, крайнюю необходимость и задержания лица, совершившего преступление. В то же время нераспространенными являются случаи закрепления мнимой обороны как самостоятельного обстоятельства в пределах института обстоятельств, исключающих преступность деяния.

Таким образом, наличие многообразия в правовом урегулировании ситуаций мнимой обороны подчеркивает сложность исследуемой проблемы. По моему мнению, при решении вопроса о уголовно-правовом регулировании ответственности за вред, причиненный в состоянии мнимой обороны, наиболее последовательным следует признать законодательство Республики Беларусь, в котором есть общая норма, регулирующая случаи причинения вреда в результате ошибки в наличии любого из обстоятельств, исключающих преступность деяния. Исходя из того, что сравнительно-правовые исследования дают возможность предложить пути совершенствования действующего законодательства с помощью зарубежного опыта, в дальнейшем следует глубже исследовать уголовно-правовое значение мнимой обороны, в том числе с учетом законодательных положений, которые содержатся в Уголовных кодексах зарубежных стран, и при необходимости заимствовать более удачные положения.

*Arakelyan Elina Rubenovna, North-Caucasian Federal University,
Postgraduate student, Department of theory and history of the state and the right
Аракелян Элина Рубеновна, Северо-Кавказский федеральный университет,
аспирантка кафедры теории и истории государства и права*

Content of legal concept

Содержание юридического понятия

В современной юридической литературе понятия и категории преимущественно интерпретируются на основе прямого обобщения нормативного материала и юридической практики. Подобная оценка наблюдается и в философских исследованиях. Так, Н. Стефанов считал, что право, как особая форма духовного освоения действительности относится к оценочному познанию. Поэтому правовая наука может познавать общественные процессы лишь косвенным путем, через анализ правовых взглядов и норм³.

Соглашаясь с мнением А. М. Васильева заметим, что такой мысленный рисунок объекта правовой теории представляется недостаточно четким. «Правовые исследования *должны* (курсив мой — А.Э.) охватывать всю государственно-правовую организацию общества. Правосознание и юридические нормы лишь элементы в её общей структуре. Поэтому вопрос следует ставить иначе: правовая теория познает правовые взгляды и нормы права через анализ закономерностей общественного развития вообще и государственно-правовых процессов в особенности. Только понимание закономерностей общественного развития в целом, его глубинных процессов открывает путь к научному познанию природы правовых явлений, внутренних причин их происхождения, развития, сущности и исторических судеб»⁴. На основе теоретических размышлений, исследователь возвышается над эмпирическим материалом правовой действительности, выделяя из множества отдельных правовых явлений, актов, отношений устойчивое, необходимое, общее, что создаёт основу для формулирования понятия.

Используя ранее высказанный приём анализа, советские юристы предложили следующую классификацию понятий. В учебнике «Теория государства и права» (1974 г.) определяются следующие виды понятий: 1) «описательные»; 2) «отражающие классовую сущность»; 3) «сочетающие в себе как описательные, так и социально-классовые признаки»⁵.

По мнению В. А. Шабалина существуют «описательные понятия» и «общие понятия, характеризующие социально-экономическую природу и классово-политическую сущность правовых явлений»⁶.

¹ Уголовный кодекс Швеции. СПб. Изд-во «Юридический центр Пресс». 2001. С. 11

² Уголовное право России. Части Общая и Особенная. Учебник. Под ред. М. П. Журавлева, А. В. Наумова, С. И. Никулина и др. М. Велби Проспект. 2004. С. 68

³ См.: Стефанов Н. Теория и метод в общественных науках. - М.: Наука. - 1974. С. 48.

⁴ Васильев А. М. Правовые категории. Методологические аспекты разработки системы категорий права. - М.: Юридическая литература. - 1976. С. 81.

⁵ См.: Теория государства и права/Под ред. Н. Г. Александрова. - М.: Юридическая литература. - 1974. С. 19–20.

⁶ Шабалин В. А. Методологические вопросы правоведения. - М.: Юридическая литература. - 1973. С. 29.

Вступая в полемику с вышеуказанными точками зрения А. М. Васильев убедительно доказал, что имеющиеся отправные точки в предлагаемых классификациях выступают по сути не понятиями, а определениями, поскольку «задача определения (дефиниции) как логической операции над понятиями заключается в том, чтобы раскрыть содержание этих понятий путем указания на основные, существенные признаки изучаемого предмета, которые отличают его от других общественных явлений и выделяют из числа правовых. Определения используются как вспомогательный прием для подхода к раскрытию существенных признаков явления: сначала указываются лишь некоторые его черты, в особенности, внешне выделяющие его, с тем, чтобы при последующем изучении установить существенные, характерные признаки данного явления. Таковы описательные определения, которыми пользуется теория государства и права»¹. Автор, полагаясь на законы логики, также выделяет существование генетических определений, указывающих на специфический способ происхождения или образования явления².

Особый интерес вызывает характеристика научного юридического понятия «как мысли, отражающей основные, важнейшие признаки правового явления или отношения, существующего между рядом явлений, как итога, суммы добытых о нём объективных, научных знаний»³. По формально-логическим признакам Васильев А. М. подразделяет юридические понятия в зависимости 1) от их содержания на: а) конкретные, в них явление мыслится в целом (например, право); б) абстрактные, в которых выражается свойство явления или отношение между явлениями (например, правоспособность или юридическая ответственность); 2) в зависимости от объема: а) единичные, в которых мыслится одно явление (например, Трудовой кодекс РФ); б) общие, в которых отражается совокупность однородных явлений (например, закон). Кроме этого им выделяются соподчиненные понятия, т. е. соотносящиеся так, что объем одного понятия входит в объем другого (например, понятия «федеральный закон» и «правовой акт»). Особое место в системе классификации учёный отводит правовым категориям, как наиболее глубоким, фундаментальным понятиям, являющимся пределом обобщения, как в определенной области юридических знаний, так и в правоведении в целом. В этом смысле можно говорить о категориях конституционного, земельного уголовного права и об основных правовых категориях, которыми оперирует теория права⁴.

Развивая приведённые умозаключения В. М. Сырых включает в процесс познания правовых явлений три компонента: 1) объективную реальность, непосредственное бытие природы и общества, 2) акты познания, осуществляемые человеком, его мозгом, 3) формы отражения объекта в сознании человека, последние и есть по своей сути понятия, законы и категории⁵. Фактически автор берёт в качестве критерия оценки явления степень познания и отражения сущности, в связи с чем, с одной стороны, им выделяются описательные правовые понятия, которые отражают сущность первого порядка, совокупность признаков, присущих только определённому явлению и без которых это явление не может существовать⁶ (например, такие признаки государства как территория, население, сбор налогов, без которых последнее не мыслимо как особое явление). С другой стороны, правовые понятия, которые отличаются от описательных отражением социально-экономической, политической сути права, определённого исторического типа, характеризующего глубинные сущностные черты права на определённом этапе его развития, раскрывающие закономерности развития права, как явления в определённый исторический период. Одним словом, главная задача, при разработке юридического понятия доказать реальность тех явлений и процессов которыми характеризуется данное понятие. Правовые идеи, также как и общепринятые истины, математические величины, числа, геометрические фигуры приобретают своё значение, когда имеют действие, значение, силу. В этой связи, используемые юридической наукой категории должны отражать в себе закономерности конкретных эмпирических государственно-правовых явлений. Не юридическая форма определяет суть отношений, а содержание этих отношений обуславливает правовую форму, правовой механизм. Из последнего следует, что доказать существование правовой категории возможно определив реальную природу характеризуемого ею явления, показав, что соответствующее явление относится не только к теоретической, но и к практической науке.

По справедливому замечанию Е. В. Спекторского реальность юридической категории состоит в том, что «она действует, т. е., она применяется судом или иными органами применения права»⁷. Дополняет его умозаключение Б. А. Кистяковский следующим: юридические конструкции, «как элемент нашего сознания могут существовать в двух видах: как чисто психическое явление ... или же, как норма или совокупность норм, которым мы придаём сверхиндивидуальное значение и которые возникают в нашем сознании с определёнными требованиями должностования и обязанности»⁸.

Развивая умозаключения приведённых авторов, считаем, что юридические понятия позволяют давать надлежащую квалификацию возникающим отношениям путем «установления соответствия или несоответствия признаков реального факта и факта, абстрактно очерченного нормой права».

Для того чтобы правильно определить содержание юридической категории для последующего качественного использования в практике, необходимо учитывать специфику современного гуманитарного знания. Она заключается в том, что сегодня знание формируется на стыке многих наук. Современная правовая теория уже не может догматически строиться «из самой себя», как некая априорная конструкция (юснатурализм, нормативизм, социологизм и т. д.). Постижение феномена права требует от исследователя обращения к философии, социологии, психологии, лингвистике, семиотике, антропологии, кибернетике, теории систем, теории коммуникации и к целому ряду других комплексных специализированных научных дисциплин, многие из которых сами возникли лишь в XX веке. В своём исследовании мы опираемся на выводы, уже признанные другими науками, распространяем их на правоведение, пытаемся обосновать целостное, интегрированное правовое знание. Полагаясь на вышеизложенное считаю, что правовая реальность юридической категории может быть представлена со следующих позиций:

1. этимологическое определение категории, в результате чего предлагается общая, описательная характеристика категории, не проникая в суть характеризующихся явлений, не достигая их жизненного корня;

2. теоретическое обоснование категории — связывает юридическую категорию с правилами логического и философского понимания, вводит её в естественную связь понятий, определяя её место в юридической реальности;

¹ Васильев А. М. Указ соч. С. 85–86.

² См.: Логика/Под ред. Д. П. Горского и В. П. Шванца. - М. - 1956. С. 55–57.

³ Васильев А. М. Указ соч. С. 86.

⁴ См.: Васильев А. М. Указ соч. С. 86..

⁵ См.: Сырых В. М. Логические основания общей теории права. Т. 1. Элементный состав. 2 – е изд. - М.: ЗАО Юстицинформ. - 2004. С. 373.

⁶ Там же. С. 371.

⁷ Цит по: Михайлов П. Е. О реальности права (отдельный оттиск из журнала «Юридический вестник», 1914 г., кн. V(I))//<http://forum.yurclub.ru/index.php?download=4508>. С. 30.

⁸ Там же.

3. антропологическое определение категории — изучение применения категории в человеческом измерении, путём анализа устных или письменных памятников права, практики, общественной жизни, исследуя процессы юридизации человеческого бытия, свойственные каждому историческому типу цивилизации;

4. эмпирическое обоснование категории, в результате чего совершается исследование характеризующихся категорией явлений в сложившейся социальной и юридической практике, выделяются её сущностные признаки, выводится понятие.

Подводя итог приведённых рассуждений полагаю, что *юридические понятия — это особая форма познающего мышления, имеющая содержательные, предметные образы, свойства, воспроизводящая в мышлении объективную суть правовых явлений и процессов, отражающих их специфические, закономерные и особенные свойства.*

Список литературы:

1. Васильев А. М. Правовые категории. Методологические аспекты разработки системы категорий права. — М.: Юридическая литература. — 1976.
2. Логика/Под ред. Д. П. Горского и В. П. Шванца. -М. -1956.
3. Михайлов П. Е. О реальности права (отдельный оттиск из журнала «Юридический вестник», 1914 г., кн. V (I))//<http://forum.yurclub.ru/index.php?download=4508>.
4. Струсь К. А. Понятие и признаки правовых основ//Современное право. -2012. № 3.
5. Сырых В. М. Логические основания общей теории права. Т. 1. Элементный состав. 2 — е изд. -М.: ЗАО Юстицинформ. -2004.
6. Стефанов Н. Теория и метод в общественных науках. -М.: Наука. -1974.
7. Теория государства и права/Под ред. Н. Г. Александрова. -М.: Юридическая литература. -1974.
8. Шабалин В. А. Методологические вопросы правоведения. -М.: Юридическая литература. -1973.

Aueshova Bagdat Tlektessovna

Caspian State University of Technology and Engineering named after Sh. Yesenov. Kazakhstan.

Ауешова Багдат Тлектесовна

Каспийский Государственный Университет Технологии и Инжиниринга им. Ш. Есенова. Казахстан

Legal culture of teacher — as an indicator of the state of legal life of society

Юридическая культура преподавателя — как показатель состояния правовой жизни общества

This article deals with the legal culture of the teacher as a quality indicator of legal state of the life of society. Legal education is a vehicle of person socialization in the society. Indeed, the new knowledge, the new methods of production, filled with legal rules and regulations, is required. They will reflect the desired order in our country.

Extremely low legal culture has become intolerable factor of connivance and irresponsibility. New time and new circumstances inspire many people to obtain a legal education. In fact legal training has become a necessity everywhere: at home, at work, in the resolution of a property or land issues in the transport, insurance, banking, any corporate management, etc. Modern experts, managers, and every person can not solve the growing and increasingly complex problems without legal knowledge.

The more legal knowledge each person has, the stronger is the legal culture in society and the higher is the level of law and order in the country.

Formed classic legal education is based on the age-old practice, the experience of the well-known legal scholars, on the existing jurisprudence. Bit by bit this form of training of lawyers evolved, soaking up everything valuable that could serve high-quality education.

Therefore, the classical legal education is not permissible to destroy. Its main property can be considered a high level of theoretical training. Everything on what a classical education in law is based subject to higher teachings. Unacceptably eviscerate this form of education due to its subordination to the applied interests. The practice is intended just to correct the theory, but is not inclined to forget the science.

A person with legal training is comfortable in the prevailing situation.

Universities are increasingly turning into a powerful industry streaming training. In this regard, the central problem of higher education institutions is to increase the effectiveness of their activity and as a consequence — to improve the quality of training. Particular attention is now paid to the training of a new generation of scientists — innovators who are able to think freely, to experiment and go beyond the traditional knowledge. Many scientific studies have been devoted to this issue.

In this case, the basis of modern science and the modern university should be a talented creative person. And the responsibility for the upbringing of a creative person rests on teacher, whose role is to encourage young researchers. The image of teacher-the sage, who has the knowledge and generously shares it with his students, is present in the culture of any nation. So, in a rapidly developing China the birthday of great ancient philosopher Confucius is nationally celebrated as a Teachers' Day. Teacher for the Chinese — not just the person transmitting people the knowledge, but also ethical example, the tutor of culture and morality of his students and the keeper of folk wisdom. It is believed that the reasons of the current crisis in the country connected with economy or politics.

But in fact, the crisis begins in the minds of men, and only then is reflected in all aspects of public life. Society and the state must recognize the moral role of the teacher. Educational institutions (school, university, secondary specialized) and teachers form the patriotism, sense of honor, duty, conscience, and service to the people — all the values that not only bind the society, but also make the population a single people. Politicians make policy, and teachers form the conscience of the nation, its mind and conscience.

High quality and durability of knowledge and skills acquired by students in the learning process, the success of students' education, the formation of their abilities, interests, needs, beliefs, outlook very much depends on the teacher, his preparation for the lesson, artistry and creative approach to the process of teaching and learning. The teaching profession is one of the most difficult, but at the same time, honorable and noble. «The teacher is working on the most important task — said M. Kalinin — he forms the man»¹.

¹ Folk pedagogy. - М., 2000, 626 p.

Especially the role of the teacher increases in the present time — the time of active construction of a new society, a time when the high culture of the people is an important and necessary factor in the future of scientific and technological progress of our society. The main goal of the whole educational work of the teacher is to educate the “new man, harmoniously combine spiritual wealth, moral purity, and physical perfection.” In order to fulfill its function as a teacher and educator successfully, each teacher should have excellent characteristics and qualities that he has to develop, build and bring up in their students. The teacher should always be a model, an ideal his for students in intelligence, discipline, responsibility, determination, spiritual qualities, cultural level. Personal example, appearance, manner of speaking, all behavior of a teacher is an important bringing up factor. Indeed Ushinsky K. D. wrote: “The influence of personality of a teacher to the young soul is that educational force that can not be replaced either with textbooks or moral maxims, nor a system of punishments and rewards”¹. In the psychological characteristics of personality of a teacher there are three aspects: moral character, professional traits and personality, giving the teacher’s activity a unique originality. Moral character of the teacher should be the epitome features of the active, deeply conscious, convinced builder of a new society.

Love for the country and its people, humane attitude towards people love to work, economical attitude to public property, the high demands on himself — these are the most important features of the moral educator, traits that he forms at the pupils first of all by his personal example. Educational activity also requires the development of specific teacher characteristics, qualities and abilities.

Thus, high pedagogical skills of teachers expressed in the ability, to present course material available and interesting, to persuade, to link educational material to the legal life, practice, enhance intelligence and creativity of students. These skills, according to Professor A. S. Ibraeva, are among of the basic indicators of pedagogical culture².

Each teacher must always remember that the quality of training and education of students, the efficiency of formation of the needs and interests, attitudes and ideals of students depends primarily on the quality of the knowledge and skills of the teacher, on the level of high legal culture, education and focus. Civic and legal education in the school, the university pursues the following:

- The formation of high civic person, his general legal culture and social activity;
- To provide young students with special knowledge in the preparation to the chosen work, early prevention of offenses.

The civic and legal education of young people should lead eventually to the formation of conscious respect for the law and the ability to intelligently and actively use it in practical life. In the process of legal education conventionally there are two main areas:

- 1) adoption of general civil legal knowledge and the acquisition of skills;
- 2) the development of legal tools related to their professional activities.

The problem of civil and legal education and the problem of improving society dialectically interrelated. Legal education process in the educational institution has a purpose — to generate specific legal quality of future specialists they need for their future lives and careers together and in unity with the other qualities that should be inherent in the citizens of our society. Achieving this goal will ensure that teachers who teach the basics right in different courses, and are based on the knowledge of the laws and their implications for the profession, and independent living. Consciously and creatively acquired knowledge provides a deep understanding of the essence of the legal requirements for the young specialist, to the norms of lawful behavior, labor, business, commerce.

The analysis of pedagogical practices in secondary special and higher education for the implementation of legal education of students shows that despite the differences in the disclosure of these issues common ground in understanding the pedagogical conditions for success are reviewed: the organization of legal education as a system is inextricably linked to other areas of education of students, commitment and plan their legal educational work with students and student groups, providing the active legal educational impacts on students in different types of lessons and activities carried out continuously throughout the period of study; selection and management of the best content, tools, methods and forms of educating a student in accordance with their social and individual psychological characteristics, harmonization and coordination of activities of all categories of legal educational educators in educational institution with a systematic increase in civic, professional, moral and methodological level of each of the teachers, adjustment process of legal education on the results achieved in the formation of the legal culture learning and teaching staff.

The curriculum at law schools should focus not only on skills training lawyers, but also on the formation of the morally responsible individual. The most important factor in the formation of legal culture is to improve the way of life during which the formation of the usual legal behavior, the lasting fixing certain type of behavior, based on the conscious recognition of the individual to its feasibility and necessity will take place. Such improvements include various aspects of life — economic, social, and such areas as legal education, science, higher education and training of specialists.

The purpose of legal education should be the training of a highly moral specialists — lawyers, meeting modern national and international standards, the basis of which are the following: the definition of social and moral requirements and ethical standards to the personality of the future lawyer based on universal values, upbringing in the future lawyer feelings of patriotism and internationalism, the formation of professional outlook, based on the assimilation of the world experience of legal development, mastery of modern information and innovative technologies.

New time generates new forms of competitiveness in the education system. The educational system should not lose their purpose in any society as well as in the market one.

University professors — representatives of science and technology, education, culture, medicine bear the knowledge, spiritual and cultural values to people, form the public consciousness and psychology, moral quality, care for the spiritual and physical health, and educate humanity, tolerance and sensitive relationships in people. In our opinion if every teacher of high school will serve an example by his destination and way of life he could impact the knowledge of society, culture, humanism, healthy living and bright «tone» in human relationships, emotional and moral cleanliness, responsibility and commitment, generosity of mind — and all these could serve a major factor in formation of professional students.

References:

1. Folk pedagogy. — M., 2000, 626 p.
2. Ushinsky K. D. Pedagogical works. — M., 1998. V.2. 162.
3. Ibraeva A. S. Legal Culture of Kazakhstan: problems of formation, development factors. — Almaty: Kazak University, 2004.

¹ Ushinsky K. D. Pedagogical works. - M., 1998. V.2. 162.

² Ibraeva A. S. Legal Culture of Kazakhstan: problems of formation, development factors. - Almaty: Kazak University, 2004.

*Baimagambetova Zulfiya Mazhitovna, KazNU named after al-Farabi,
Holder of a master's degree PhD candidate of the International Law Department*

*Баймагамбетова Зульфия Мажитовна, КазНУ им.альФараби,
Магистр, докторант Ph.D кафедры международного права*

Some aspects of non-government regulation in the context of the unification rules formation regulating international trade

Некоторые аспекты негосударственного регулирования в контексте формирования унификационных норм, регулирующих международную торговлю

В настоящее время в связи с тем, что международные договоры как основные регуляторы (или механизмы) международной торговли, имея юридически обязательный характер, не всегда представляются значимыми для создания необходимого единообразного правового режима экономических (коммерческих) отношений, не менее большее распространение получают типовые контракты, общие условия поставок, торговые и иные термины, проформы, которые формулируются различными международными неправительственными организациями, а также другие инструменты, разрабатываемые предпринимательскими объединениями и применяемые компаниями без участия государств.

Их по праву можно назвать новыми негосударственными формами деловой активности (коммерческой практики), и они, следовательно, как отмечает В. В. Егоров, не только «носят разные наименования, разработаны разными организациями, издавались в разное время», но и самое главное, «могут иметь различную юридическую природу»¹.

Особенность подобных документов, однако, этой характеристикой не ограничивается. В них находят закрепление сложившиеся в конкретной сфере международного коммерческого оборота обычаи и обыкновения, подкрепленные авторитетом той или иной неправительственной организации, их принимавшей. Кроме того, как правило, они используются не столько в условиях, когда отсутствует адекватное правовое регулирование, сколько при условии ссылки на них сторонами договора. Только тогда данные документы имеют юридическую силу и помогают предотвратить многие правовые ошибки, которые в противном случае могут стать причиной сложных споров и разногласий.

И. С. Зыкин при анализе инструментов негосударственного регулирования международной торговли выделяет три группы явлений:

- 1) своды единообразных правил;
- 2) кодексы поведения;
- 3) типовые проформы².

К первой группе В. В. Егоров относит, к примеру, такие широкоизвестные публикации Международной торговой палаты, как Международные правила по толкованию торговых терминов «Инкотермс» (публикация МТП № 460), Унифицированные обычаи и практика для документарных аккредитивов (публикация № 500 МТП – UCP 500), Унифицированные правила по инкассо торговых документов (публикация № 522 — IRS 522), Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов (публикация № 600 — UCP 600), Унифицированные правила по договорным гарантиям (публикация № 325), гарантиям по первому требованию (публикация № 458). Здесь же он называет и Йорк-Антверпенские правила по общей аварии Международного морского комитета 1877 г. Подтверждая тот факт, что общая правовая природа названных документов «в своей основе представляют кодификацию обычаев и обыкновений международной торговли, осуществленные на негосударственном уровне», автор приходит к выводу о том, что «постоянное и широкое соблюдение данных сводов правил приводило и приводит к становлению или закреплению содержащихся в них положений в качестве обычаев и обыкновений, что является основанием для их применения судами и арбитражами». Еще одним подобным основанием, по мнению В. В. Егорова, служит наличие отсылок к ним в конкретных договорах³.

И. С. Зыкин же в отличие от него, считает, что «свод правил скорее могут быть сопоставлены не с обычаями и обыкновениями, а с нормативными актами»⁴.

В. А. Канашевский, приводя в пример Йорк-Антверпенские правила исходит из того, что они, «подобно Инкотермс, формально-юридически являются лишь отражением существующих обычаев и обыкновений, касающихся общей аварии»⁵.

По мнению А. А. Маковского «обычаем Йорк-Антверпенские правила делает «всеобщность и длительность их применения»⁶.

Вместе с тем В. А. Канашевский, называя еще один из вышеперечисленных документов, а именно унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов, не соглашается с точкой зрения И. С. Зыкина о том, что своды правил могут быть сопоставлены с нормативными актами.

Предыдущий автор отмечает, что «Унифицированные правила, подобно Инкотермс, не являются нормативным актом и применяются при наличии ссылки на них в договоре между клиентом и банком». Однако признает, что «эти Правила отражают международную банковскую практику», но тем не менее «могут применяться даже при отсутствии ссылки на них, поскольку⁷ (и здесь он обращается к мнению Р. Гуда «рассматриваются как серьезное доказательство существующих банковских обычаев и практики, ... будучи косвенно инкорпорированными (incorporated) в различные документарные аккредитивные соглашения»⁸. И как бы

¹ Егоров В. В. Некоторые инструменты негосударственного регулирования в международной торговле: правовые аспекты // Государство и право. - № 8. - 2000. - С. 61.

² Зыкин И. С. Внешнеэкономические операции: право и практика. - М.: Междунар. отношения, 1994. - 72 с.

³ Егоров В. В. Указ. соч. - С. 62.

⁴ Зыкин И. С. Указ. соч. - С. 242.

⁵ Канашевский В. А. Международный торговый обычай и его место в правовой системе Российской Федерации // Журнал Российского права. - № 8. - 2003. - С. 127-136.

⁶ Иванов Г. Г., Маковский А. Л. Международное частное морское право. - Л.: Судостроение, 1984. - С. 32. (280 с.)

⁷ Канашевский В. А. Указ. соч. - С. 127-136.

⁸ Goode R. Commercial Law. 2 ed. - L.: Penguin Grope, 1996. - P.985.

то ни было, напоминает еще раз И. С. Зыкин, «Унифицированные правила МТП нельзя целиком сводить к обычаям, поскольку включаемые в них положения часто созданы самой МТП»¹.

В целом же заключает В. В. Егоров, обобщая мнения всех предыдущих авторов, «в отношении сводов единообразных правил можно отметить, что по сущностным, формальным юридико-техническим свойствам они находятся в основании пирамиды так называемого негосударственного регулирования»².

Относительно второй группы документов следует отметить, что к ним относятся не столько кодексы поведения (правила), сколько и различные руководства. В качестве примеров первых документов можно, в частности, выделить Международный кодекс рекламной практики (1937 г., пересмотренный в 1986 г.), Международный кодекс маркетинговых исследований (1948 г., пересмотренный в 1972 г. Европейским обществом по изучению общественного мнения и маркетинга), принятые МТП.

Аналогичные по своей правовой природе унифицированные документы принимаются также соответствующими биржами, банковскими ассоциациями. Например, Правила проведения операций с документарными аккредитивами банками РК (Правила Национального Банка от 25 апреля 2000 г. № 178), Унифицированные Правила ИСС для Межбанковского Рамбурсирования по Документарным аккредитивам (URR 525) (Правила МТП от 26 сентября 1995 г.). Среди примеров правовых руководств, которые также создаются на международном неправительственном уровне, можно перечислить Руководство МТП по международному межбанковскому переводу средств и компенсации 1990 г., Руководство МТП по составлению торговых агентских соглашений между сторонами, находящимися в разных странах (публикация № 410, 1983 г.) и др.

И. С. Зыкин так обосновывает комплексный характер данных регулятивных инструментов. Он исходит из того, что «здесь имеет место» регулирование, имеющее правовую природу, поскольку его реализация обеспечивается государством, смыкается с регламентацией, не подкрепляемой государственным принуждением»³.

В. В. Егоров, однако, не разделяет точку зрения предыдущего автора. Свое несогласие он объясняет тем, что «такие акты все же имеют опосредствующее назначение», так как «создаваемый ими режим направлен не на регулирование поведения определенных субъектов непосредственно по достижению основной юридической цели, а на регулирование поведения при создании механизмов непосредственного регулирования такой деятельности (регулирование поведения при совершении сделки, при ведении международного коммерческого арбитражного процесса и т. д.) или же при осуществлении правореализации»⁴.

По замечанию Т. В. Матвеевой, «цель этих документов в основном образовательная, стимулирующая модернизацию практики договоров и законов», что подтверждается, в частности, предисловием МТП к Международному кодексу рекламной практики: кодекс «предназначен и для использования в судебной практике в качестве справочного материала в рамках соответствующих законов»⁵.

При наличии различных научных позиций, которые в целом дополняют и усиливают друг друга, нельзя забывать и о том, что все перечисленные документы как и все другие источники «мягкого права», содержат нормы рекомендательного характера. Юридическое свойство они приобретают, как уже отмечалось, только при прямой ссылке на них сторонами коммерческой сферы международных отношений. Они могут или не могут обладать всеми признаками нормативных актов, т. е. не являются готовыми моделями уже конкретного договора, но представляют собой согласованные в рамках соответствующих организаций тексты, которые направлены на регулирование отношений с иностранным элементом в области коммерческого (делового) оборота, и следовательно, могут быть полезны при совершении различных внешнеэкономических сделок.

Третья группа документов носит условно наименование стандартных проформ, и также важны в условиях диверсификации, усложнении и углублении форм международного хозяйственного взаимодействия. Под ними понимаются типовые, т. е. (стандартные) контракты (например, это Международный контракт «Основные условия продажи (публикация МТП № 556), Модельный контракт коммерческого агентирования (публикация МТП № 496), а также общие условия торговли, поставок, выполнения определенных работ, оказания услуг и т. д. (примеры: Общие условия поставок товаров между организациями стран-членов СЭВ в редакции 1968/1988 гг., которые, как уже отмечалось в работе, имеют факультативный характер).

В западной юридической литературе и те, и другие иногда отождествляются с обычаями и обыкновениями. Это, однако, активно оговаривается российскими учеными. Так, например, И. С. Зыкин в этой связи глубоко убежден в том, что «детальность договоров, базирующихся на типовых проформах, приводит лишь к снижению частоты применения обычных правил, что только подтверждает тот факт, что речь идет не о тождественных категориях»⁶.

Как отмечает К. Шмиттгофф, «стандартный контракт всегда представлен в письменной форме и его условия всегда подготовлены заранее; он представляется в таком виде одной стороной другой стороне по контракту»⁷. И кроме того, как считает В. В. Егоров, «К. Шмиттгофф использует более логически и прагматически обоснованный критерий классификации: не «характер формирования и общность правовой природы», а объем регулирования, предлагаемый конкретным регулятивным механизмом»⁸.

«О широком распространении типовых договоров говорит тот факт, что только в США их используют в международной торговле 47,2% ассоциаций импортеров и 39,7% ассоциаций экспортеров, при этом, однако признается, что на практике происходит фактическое навязывание крупными фирмами своим контрагентам из других стран условий, отражающих право и практику исключительно той страны, где они разрабатывались»⁹.

Одним из дискуссионных вопросов в современном международном частном праве выступает доктрина *lex mercatoria*, о которой мы упоминали ранее. Считается, что ее появление есть следствие процессов глобализации в экономике. В зарубежной юридической науке, в от-

¹ Зыкин И. С. Внешнеэкономические отношения: Теория и практика правового регулирования: дис. ...докт. юрид. наук: 12.00.03. – М.: Ин-т законодательства и сравнит. правоведения при Верховном Совете РФ, 1992. – С. 238. (354 с.)

² Егоров В. В. Указ.соч. – С. 62

³ Зыкин И. С. Указ.соч. – С. 250–251.

⁴ Егоров В. В. Указ.соч. – С. 62–63.

⁵ Матвеева Т. В. Право и международные отношения. К вопросу о мягком праве в регулировании международных частнопрововых отношений// Государство и право. – 2005. - № 3. - С. 62–71.

⁶ Зыкин И. С. Обычаи и обыкновения в международной торговле. – М.: Междунар. отношения, 1983. – 160с.

⁷ Clive M. Schmitthoffs Selected Essays on International Trade. Ed. By Cheng Chia-Jui, L., 1988 es. «The Unification or Harmonization of Law By Means of Standard Contracts and General Conditions», 1968. - P.188.

⁸ Егоров В. В. Указ. соч. – С. 62.

⁹ Богуславский М. М. Международное частное право: Учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрист, 1999. – С. 220.

личие от отечественной, данному вопросу уделено значительное внимание, но решение его неоднозначно. До сих пор нет единства мнений в отношении самого факта существования *lex mercatoria*. Одни ученые (К. П. Бергер, Х. Брекман, А. Гольштайн, О. Ландо, К. Сихр, П. Ф. Вайс) являются сторонниками *lex mercatoria*, другие (А. Кассис, Е. Ланген, Ф. А. Манн, М. Мустил) — ставят под сомнение его существование¹.

Главную причину возросшего внимания к *lex mercatoria* видят в неспособности национального права адекватно реагировать на стремительные изменения, происходящие в международной торговле. Да и сам выбор подлежащего применению национального права, осуществляемый национальными судами на основе коллизионных норм, часто носит непредсказуемый характер и несвободен от политики данного государства².

Как отмечает С. В. Бахин, несоответствие между стремительно развивающимся и постоянно изменяющимся торговым оборотом и консервативным характером унификационных соглашений привело к перелому, и в осуществлении унификации обозначились два направления³.

Сторонники первого, считая, что потенциал договорной унификации еще не исчерпан, склонялись к необходимости вовлечь в процесс унификации максимально широкий круг государств, а кроме того, отказаться от жестких ее форм, когда унификационный договор не предполагает возможности отступить от предусмотренного в нем порядка регулирования.

Приверженцы другого направления полагали, что государства во многих случаях лишь сдерживают осуществление унификации, и поэтому следует обратиться к сближению правового регулирования на негосударственном уровне, отказавшись от сугубо позитивистского подхода к праву. Подобный подход стал основой для формирования современного *lex mercatoria*⁴.

В западной литературе широко обсуждается доктрина, согласно которой международные коммерческие контракты регулируются особой нормативной системой, называемой транснациональным коммерческим правом (ТКП) или современным *lex mercatoria*. Регулирование международных торговых отношений посредством негосударственных форм в последние годы способствовало обозначению и значению роли *lex mercatoria* — теории, которая обосновывает существование так называемого «вненационального» или «транснационального договорного обязательственного права», т. е. специально разработанной системы, не только обособленной от системы национального права, но и рассматриваемой как альтернатива последней.

Другие авторы в качестве основного элемента *lex mercatoria* указывают на регулирование экономических отношений международного характера путем международных обычаев, обыкновений и судебных прецедентов⁵.

Российский исследователь О. В. Аблезгова, рассмотрев практику признания арбитражных решений, вынесенных на основе норм *lex mercatoria* (например, решение по делу *Norsolor v. Pabalk Ticaret Limited Sirketi* — признано судами Франции и Австрии; решение по делу *Compania Valenciana de Cementos Portland v. Primary Coal Inc.* — судом Франции; решение по делу *Deutsche Schachtbau und Tiefbohrergesellschaft v. Shell International Petroleum Co. Ltd.* — Палатой Лордов Великобритании; решение по делу *Cubic Defense Sys., Inc.* — судом американского штата Калифорния и др.), а также проведя анализ п. 1 (d) ст. V Конвенции ООН о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений, приходит к выводу, что отказ в использовании *lex mercatoria* в качестве применимого права является недопустимым, поскольку искажает волю сторон в выборе норм, на основании которых должен быть разрешен их спор⁶.

Понятие *lex mercatoria*, предлагаемые отдельными авторами, имеют свои оттенки. Так, Х. Д. Берман и Ф. Д. Дассер рассматривают *lex mercatoria* как собрание обычного международного или транснационального права торговли⁷. По мнению В. М. Шумилова доктрину *lex mercatoria*, можно считать разновидностью транснационального права. Среди ее последователей называют Б. Гольдмана, Ф. Кана, Ф. Фушера и др.⁸.

Третьи же, например, в их числе И. С. Зыкин, делают главный акцент на унифицированных актах или международных конвенциях (в широком смысле на так называемом «международном законодательстве») и также как в предыдущем случае на «международных торговых обычаях», под которыми подразумевают собственно обычаи и обыкновения, типовые контракты и общие условия, своды единообразных правил и контрактные положения. При этом он отмечает, что сторонники теории *lex mercatoria* трактуют категорию «право» весьма широко, включая в нее не только предписания, являющиеся результатом нормотворческой деятельности государств, но и любое регулирование социального поведения, принятое в обществе⁹.

Приведенные научные позиции вышеуказанных авторов помогают сформулировать вывод о том, что подход к *lex mercatoria* должен быть комплексным и долговременным и в свою очередь они наталкивают на мысль о том (и это подчеркивает, в частности, Г. Ю. Федосеева), что «несмотря на все большее расширение внедрения в правовое пространство международного торгового сотрудничества негосударственных форм регулирования, обосновываемых теорией *lex mercatoria*, нельзя не учитывать объективные замечания и критику относительно основных положений теории, высказываемых в ученой среде»¹⁰.

В этом смысле небезинтересна точка зрения А. В. Смитюха, который полагает, что «назначением *lex mercatoria* является приспособление права международной торговли к условиям современности при отсутствии государственного и межгосударственного регулирования международного коммерческого оборота»¹¹, т. е. автор, констатируя собственную позицию, аргументирует ее

¹ Лисица В. Н. *Lex mercatoria* в зарубежной доктрине // Государство и право. – 2008. – № 4. – С. 103–107.

² Ануфриева Л. П., К. А. Бекашев, Г. К. Дмитриева и др. *Международное частное право* / учеб. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2009. – 688 с.

³ Матвеева Т. В. *Право и международные отношения. К вопросу о мягком праве в регулировании международных частноправовых отношений* // Государство и право. – 2005. – № 3. – С. 62–71.

⁴ Зыкин И. С. *Внешнеэкономические операции: право и практика*. М.: Междунар. отношения, 1994. – 72 с.

⁵ Баймагамбетова З. М. *Lex mercatoria* и унификация права международной торговли // Приоритетные направления государственно-правовой политики в условиях глобализации. Материалы международной научно-практической конференции. – Актобе, РИП: АГУ им. К. Жубанова, 23–24 апреля 2010. – С. 122.

⁶ Аблезгова О. В. *Нормы «lex mercatoria» в правовом регулировании международного коммерческого оборота*: автореф. ... канд. юрид. наук: 12.00.03. – М.: Российская академия правосудия, 2008. – 26 с.

⁷ Berman H. J., Dasser F. J. *The “New” Law Merchant and the “Old”: Sources, Content, and Legitimacy* // *Lex Mercatoria and Arbitration: a Discussion of the New Law Merchant*. Boston, 1998. P. 55 – 56.

⁸ Сайрамбаева Ж. Т. *Международно-правовой статус транснациональных корпораций*: Учебное пособие. – Алматы: Казак университети, 2006. – 129 с.

⁹ Зыкин И. С. *Указ. соч.* – С. 215.

¹⁰ Федосеева Г. Ю. *Международное частное право*: Учебник. – М.: Остожье, 1999. – С. 120.

¹¹ Смитюх А. В. *Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА и lex mercatoria в контексте международного частного права*: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03. – О.: Одесский национальный университет им. И. И. Мечникова, 2003.

не только тем, что *lex mercatoria* имеет автономное и субсидиарное применение в регулировании внешнеэкономических операций, но и отчасти преуменьшает роль государственного регулирования, видимо, имея в виду неадекватность многих его форм, которые уже были перечислены в этой работе.

Однако, как мы считаем, это не является основанием для того, чтобы утверждать, что *lex mercatoria*, признавая свободу усмотрения сторон при согласовании договорных (контрактных) положений, не имеет пределов или границ, установленных государством в рамках его соответствующих предписаний. Говоря другими словами, при всей значимости автономного, и кстати заметим, относительно самостоятельного негосударственного регулирования, обосновываемая данной теорией совокупность норм имеет ограниченную правовую сферу действия. Она к тому же может быть «сокращена» и волеизъявлениями самих участников деловой практики.

Таким образом, резюмируя вышесказанное, можно сделать такой вывод: государственная и негосударственная формы регулирования международных коммерческих отношений не должны рассматриваться их сторонами изолированно друг от друга. Принимая во внимание эффективность и в то же время слабые стороны каждой из них международные межгосударственные и неправительственные организации, разрабатывающие их, должны способствовать дальнейшему прогрессивному совмещению этих механизмов правового регулирования коммерческой активности.

*Berezhko Elena Valerievna
Senior lecturer of the chair of criminal process OSU
candidate of law science (PhD in law)*

*Бережко Елена Валерьевна
Старший преподаватель кафедры уголовного процесса ОГУ
Кандидат юридических наук*

Problems of legal regulation of international cooperation in the sphere of criminal proceedings

Проблемы правового регулирования международного сотрудничества в сфере уголовного судопроизводства

Международное сотрудничество в сфере уголовного судопроизводства относительно недавно получило закрепление в кодифицированном уголовно-процессуальном законодательстве России. До введения в действие УПК РФ данная сфера взаимодействия государств регулировалась в основном международно-правовыми актами, и детализировалась для правоприменителей в ведомственных актах (прокуратуры, МВД и т. д.). Вместе с развитием международного сотрудничества в сфере уголовного судопроизводства появилась и необходимость регламентации порядка его осуществления во внутригосударственном уголовно-процессуальном законе. Верно отмечают Е. В. Быкова, В. С. Выхуб, Г. А. Хайруллина, происходит постепенная замена политической основы на правовую. Индивид стал субъектом соответствующих процессов, а его права и свободы получили приоритетное значение. Реализация прав и свобод человека и гражданина в уголовном судопроизводстве осуществляется в законодательных пределах того государства, на территории которого осуществляется международное сотрудничество¹. Вместе с тем, правовое регулирование международного сотрудничества в сфере уголовного судопроизводства характеризуется массой проблем.

Правовое регулирование международного сотрудничества в сфере уголовного судопроизводства представлено международно-правовыми нормами, конституционными нормами, нормами уголовно-процессуального законодательства. В качестве основополагающих для России международных актов, регулирующих данную сферу сотрудничества, традиционно выделяют: Конвенцию о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам от 22 января 1993 г. и Протокол к Конвенции о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам от 28 марта 1997 г., Европейские конвенции о взаимной правовой помощи по уголовным делам от 20 апреля 1959 года и о выдаче (экстрадиции) от 13 декабря 1957 года, а также Дополнительные протоколы к ним. Помимо этого сотрудничество государств в сфере уголовного судопроизводства регламентируется двусторонними соглашениями. Для России таковыми являются, к примеру, Договор между Российской Федерацией и Исламской Республикой Иран о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским и уголовным делам (Тегеран, 5 марта 1996 г.); Договор между Российской Федерацией и Китайской Народной Республикой о правовой помощи по гражданским и уголовным делам (Пекин, 19 июня 1992 г.); Договор между Российской Федерацией и Республикой Корея о взаимной правовой помощи по уголовным делам (Москва, 28 мая 1999 г.); Договор между Российской Федерацией и Латвийской Республикой о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам (Рига, 3 февраля 1993 г.); Договор между Российской Федерацией и Литовской Республикой о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам (Вильнюс, 21 июля 1992 г.); Договор между Российской Федерацией и Мексиканскими Соединенными Штатами о взаимной правовой помощи по уголовным делам (Москва, 21 июня 2005 г.) и другие.

Относительно применения международно-правовых норм для регулирования данной сферы уголовно-процессуальной деятельности высказываются следующие мнения. В. М. Баранов считает, что до тех пор, пока в Конституции РФ или в специальном федеральном законе не будет закреплён исчерпывающий перечень общепризнанных принципов международного права и не появится дефинитивная юридическая норма о содержании каждого из них, трудно рассчитывать на практическую реализацию ст. 15 Конституции РФ².

Е. В. Курушина при исследовании международно-правовых актов как источников уголовно-процессуального законодательства делает совершенно категоричные выводы. «Общепризнанные принципы и нормы международного права не являются неотъемлемой составной частью уголовно-процессуального права Российской Федерации; данные международно-правовые принципы и нормы только в том случае подлежат отнесению к системе источников российского уголовно-процессуального права, когда они инкорпорированы в уголовно-процессуальные законы России или ратифицированы Федеральным Собранием Российской Феде-

¹ Быкова, Е. В. Развитие института международного сотрудничества в сфере уголовного судопроизводства в рамках СНГ: монография / Е. В. Быкова, В. С. Выхуб, Г. А. Хайруллина. – М.: Юрлитинформ, 2012. – С. 4.

² Баранов, В. М. Теория права в контексте проблем взаимодействия международного и российского права / В. М. Баранов. – Н. Новгород, 1998. – С. 56.

рации в порядке, установленном Конституцией России и Федеральным законодательством. Международные договоры Российской Федерации могут быть отнесены к составной части российского законодательства в области уголовного судопроизводства только после прохождения установленного порядка обязательной ратификации. Преимущественное правовое значение перед нормами УПК РФ имеют только те международные договоры России, обязательность которых подтверждена Федеральным законом Российской Федерации. Официально опубликованные международные договоры, не требующие принятия Федерального закона для обретения ими юридической силы действуют непосредственно, однако для реализации содержащихся в них положений принимаются соответствующие нормативно-правовые акты Российской Федерации»¹.

А. Г. Волеводз вносит предложение о правовом механизме отражения норм международного права, относящихся к сфере уголовного процесса, в законах России. В соответствии с ним: при наличии в международном договоре норм о необходимости принятия мер по совершенствованию внутреннего законодательства — они подлежат обязательному исполнению; в случае создания международным договором правовых основ новых институтов, направлений или видов международного сотрудничества в сфере уголовного процесса, ранее неизвестных уголовно-процессуальному законодательству, имеющийся в последнем пробел подлежит устранению путем национально-правовой имплементации норм международно-правовых документов в УПК РФ, с обязательным нормативным формированием соответствующей процессуальной формы; при введении нормой международного договора по конкретному вопросу правил, противоречащих норме законодательства, регулирующего порядок уголовного судопроизводства, в соответствии с ч. 3 ст. 1 УПК РФ подлежат применению правила международного договора, а возникшая коллизия должна быть, по возможности, устранена законодательным путем².

Н. Н. Мазаева предлагает дополнить ст. 1 УПК РФ «Законы, определяющие порядок уголовного судопроизводства» частью 4, изложив ее в следующей редакции: «При осуществлении международного сотрудничества в сфере уголовного судопроизводства подлежат применению нормы вступившего в силу международного договора Российской Федерации, регулирующие взаимодействие при производстве по уголовным делам судебной-следственных органов России с соответствующими компетентными органами иностранных государств, заключенного Российской Федерацией от имени Российской Федерации»³.

Представляется, что ни одно приведенное мнение не приемлемо в полном объеме.

Во-первых, международные договоры, регулирующие международное сотрудничество в сфере уголовного судопроизводства, нельзя сводить только лишь к договорам, заключенным от имени Российской Федерации. Они представлены межгосударственными, межправительственными и межведомственными договорами. Прав Л. А. Лазутин, что будучи основаны на договорах с межгосударственным статусом (автор имеет в виду иерархию, закрепленную в Федеральном законе «О международных договорах Российской Федерации»), межправительственные и межведомственные соглашения по вопросам борьбы с преступностью и противодействия отдельным преступным проявлениям конкретизируют нормы более общего содержания, способствуют оперативному решению назревших проблем. Такие соглашения обогащают законодательную регламентацию предписаниями, адресованными компетентным правоохранительным органам, ответственным за определенные сферы сотрудничества, за реализацию норм о правовой помощи⁴.

Возможность заключения таких договоров предусмотрена законодательством федерального значения. Так, ч. 2 ст. 3 ФЗ «О международных договорах Российской Федерации» № 101-ФЗ от 15.07.1995 г. предусматривает, что международные договоры Российской Федерации заключаются с иностранными государствами, а также с международными организациями и иными образованиями от имени Российской Федерации (межгосударственные договоры), от имени Правительства Российской Федерации (межправительственные договоры), от имени федеральных органов исполнительной власти или уполномоченных организаций (договоры межведомственного характера). О том же говорится в п. 2 Постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 10 октября 2003 г. № 5 «О применении судами общей юрисдикции общепризнанных принципов и норм международного права и международных договоров Российской Федерации». Следовательно, исключить подобные договоры из перечня источников международного сотрудничества в сфере уголовного судопроизводства не представляется возможным.

Во-вторых, нельзя согласиться с мнениями авторов, которые считают возможным применять для правового регулирования международного сотрудничества в сфере уголовного судопроизводства только лишь ратифицированные международные договоры, поскольку вступление международного договора в силу, не всегда «привязано» к его ратификации. Согласно со ст. 11 Венской конвенции о праве международных договоров 1969 г. согласие государства на обязательность для него договора может быть выражено подписанием договора, обменом документами, образующими договор, ратификацией договора, его принятием, утверждением, присоединением к нему или любым другим способом, о котором условились стороны.

Ст. 24 Конвенции предусматривает, что договор вступает в силу в порядке и в дату, предусмотренные в самом договоре или согласованные между участвовавшими в переговорах государствами. При отсутствии такого положения или договоренности договор вступает в силу, как только будет выражено согласие всех участвовавших в переговорах государств на обязательность для них договора. Как видим, форма выражения согласия государства на обязательность для него договора во многом определяет порядок вступления его в законную силу.

Согласно ст. 15 ФЗ «О международных договорах» № 101-ФЗ ратификации подлежат международные договоры Российской Федерации:

- а) исполнение которых требует изменения действующих или принятия новых федеральных законов, а также устанавливающие иные правила, чем предусмотренные законом;
- б) предметом которых являются основные права и свободы человека и гражданина;
- в) о территориальном разграничении Российской Федерации с другими государствами, включая договоры о прохождении Государственной границы Российской Федерации, а также о разграничении исключительной экономической зоны и континентального шельфа Российской Федерации;

¹ Курушина, Е. В. Международно-правовые акты как источники уголовно-процессуального права Российской Федерации: автореф. дис. ... канд. юрид. наук/Е. В. Курушина. – М., 2003. – С. 5.

² Волеводз, А. Г. Правовые основы новых направлений международного сотрудничества в сфере уголовного процесса: автореф. дис. ... докт. юрид. наук/А. Г. Волеводз. – М., 2002. – С. 9.

³ Мазаева, Н. Н. Международное сотрудничество в сфере уголовного судопроизводства Российской Федерации в стадии предварительного расследования: автореф. дис. канд. юрид. наук/Н. Н. Мазаева. – М., 2004. – С. 7.

⁴ Лазутин, Л. А. Правовая помощь по уголовным делам, как комплексное формирование в международном, уголовном и уголовно-процессуальном праве: автореф. дисс. ... докт. юрид. наук/Л. А. Лазутин. – Казань, 2008. – С. 6.

г) об основах межгосударственных отношений, по вопросам, затрагивающим обороноспособность Российской Федерации, по вопросам разоружения или международного контроля над вооружениями, по вопросам обеспечения международного мира и безопасности, а также мирные договоры и договоры о коллективной безопасности;

д) об участии Российской Федерации в межгосударственных союзах, международных организациях и иных межгосударственных объединениях, если такие договоры предусматривают передачу им осуществления части полномочий Российской Федерации или устанавливают юридическую обязательность решений их органов для Российской Федерации.

В таком случае очередной вопрос: если международный договор, по своему содержанию не предусматривает необходимости ратификации, заключен в соответствии с Венской конвенцией, внутригосударственным законодательством, и считается вступившим в законную силу для конкретного государства, то почему он не должен использоваться в правоприменительной практике? Представляется, что ответ на этот вопрос очевиден.

Международный договор, заключенный в законном порядке (независимо предусмотрена ли в данном случае необходимость ратификации или нет), вступает в силу и становится обязательным для исполнения на территории государства. В частности для нашего государства в силу ст. 15 Конституции РФ нормы такого международного договора становятся частью российской правовой системы. Подобную позицию занимает и Верховный Суд РФ, который в п. 3 Постановления отмечает, что при рассмотрении судом гражданских, уголовных или административных дел, непосредственно применяется такой международный договор Российской Федерации, который вступил в силу и стал обязательным для Российской Федерации и положения которого не требуют издания внутригосударственных актов для их применения и способны порождать права и обязанности для субъектов национального права (ч. 4 ст. 15 Конституции Российской Федерации, части 1 и 3 статьи 5 Федерального закона «О международных договорах Российской Федерации», часть 2 статьи 7 ГК РФ).

Таким образом, можно отметить, что необоснованное ограничение источников правового регулирования международного сотрудничества в сфере уголовного судопроизводства неприемлемо, поскольку приведет к появлению дополнительным проблем в данной и без того несовершенной сфере уголовно-процессуальной деятельности.

Konusova V. T., the Kazakh Humanitarian-law University, the academic degree of candidate (Ph. D.) of juridical sciences, head expert

Bimen Altay Karkeshovits, the Kazakh Humanitarian-law University, postgraduate student

Конусова В. Т., Казахский гуманитарно-юридический университет, к. ю. н., главный эксперт

Бимен Алтай Каркешович, Казахский гуманитарно-юридический университет, магистрант

The monitoring of the legislation of Republic of Kazakhstan on the international commercial arbitration

Мониторинг законодательства Республики Казахстан о международном коммерческом арбитраже

В целях развития внесудебной системы разрешения гражданско-правовых споров 28 декабря 2004 года был принят Закон Республики Казахстан «О международном коммерческом арбитраже» (далее — Закон)¹.

Принятие Закона позволило предусмотреть общие начала в области организации и деятельности международного коммерческого арбитража на территории Республики Казахстан, в частности:

- разграничить компетенцию третейского суда и международного коммерческого арбитража;
- установить основные принципы и порядок арбитражного разбирательства;
- определить порядок вступления в силу, признания, приведения в исполнение решений международных коммерческих арбитражей, а также порядок их пересмотра и обжалования;
- установить порядок отмены и оспаривания решений международных коммерческих арбитражей;
- определить иммунитет государства и его имущества от международного арбитражного разбирательства;
- определить требования, предъявляемые к арбитрам международного коммерческого арбитража.

На сегодняшний день правовое регулирование общественных отношений в области организации и деятельности международного коммерческого арбитража осуществляется рядом законодательных и подзаконных нормативных правовых актов.

Анализ действующего законодательства показал наличие некоторых неясностей и противоречий, которые требуют разъяснения и преодоления.

В частности, нарекания вызывают следующие положения:

1.2-й пункт статьи 4 Закона раскрывает содержание принципа законности применительно к арбитражному разбирательству. Так, согласно данной норме принцип законности означает «*что арбитры и арбитражи в своих решениях руководствуются только нормами применимого по соглашению сторон права*». Из определения следует, что согласно принципу законности арбитраж вправе разрешать спор, применяя только право определенное соглашением сторон.

Далее в пункте 2 статьи 26 «Нормы, применимые к существу спора» предусматривается что: «*При отсутствии соглашения сторон о применимом праве арбитраж определяет применимое право в соответствии с законодательством Республики Казахстан*». В пункте 3 этой же статьи указывается, что «*При отсутствии норм, регулирующих конкретное правоотношение, арбитраж принимает решение в соответствии с обычаями делового оборота, применимыми к данной сделке*».

¹ Закон Республики Казахстан «О международном коммерческом арбитраже» от 28 декабря 2004 г. № 23//Ведомости Парламента РК. -2004. -№ 24.-С. 152 (вышедшие из печати: 03.03.2005)//Казахстанская правда.-2005.-7 января.-№ 4.

Буквальное толкование 2-го пункта статьи 4 Закона указывает на явное противоречие этой норме пунктов 2 и 3 статьи 26. Полагаем, что содержание 2-го пункта статьи 4 Закона во избежание коллизий необходимо изложить в следующей редакции *«что арбитры и арбитражи в своих решениях руководствуются только нормами применимого права»*.

В свою очередь определение понятия применимое право раскрывается в статье 26 Закона, где таковым понимается, не только право, которое стороны избрали в качестве применимого в рассмотрении спора, но и право определяемое применимым по законодательству Казахстана, а также обычаи делового оборота, применимые к данной сделке.

2. Согласно 5-му пункту статьи 4 Закона, принцип конфиденциальности означает: «что арбитры не вправе разглашать сведения, ставшие известными в ходе арбитражного разбирательства, без согласия сторон или их правопреемников и не могут быть допрошены в качестве свидетелей о сведениях, ставших им известными в ходе арбитражного разбирательства, кроме случаев, когда законом прямо предусмотрена обязанность гражданина сообщить информацию в соответствующий орган».

Обязанность гражданина сообщить информацию в соответствующий орган предусмотрена в ряде законодательных актов. В частности, перечень сведений, **не подлежащих засекречиванию** закреплен статьей 17 Закона РК «О Государственных секретах». К таким сведениям относятся сведения:

- 1) о чрезвычайных ситуациях и катастрофах, угрожающих безопасности и здоровью граждан, и их последствиях, а также о стихийных бедствиях, их официальных прогнозах и последствиях;
- 2) о состоянии экологии, здравоохранения, санитарии, демографии, образования, культуры, сельского хозяйства, а также о состоянии преступности;
- 3) о привилегиях, компенсациях и льготах, предоставляемых государством гражданам, должностным лицам и организациям;
- 4) о фактах нарушения прав и свобод гражданина;
- 5) о размерах золотовалютных активов Национального Банка Республики Казахстан и правительственного (бюджетного) резерва драгоценных металлов и драгоценных камней;
- 6) о фактах нарушения законности государственными органами и организациями, их должностными лицами;
- 7) о массовых репрессиях по политическим, социальным и другим мотивам, в том числе, находящиеся в архивах¹.

Закон РК «О Недрах и недропользовании» гласит, что «передача информации, признанной сторонами конфиденциальной, в государственные органы, Парламент Республики Казахстан и местные представительные органы не является нарушением режима конфиденциальности»². Таким образом, законодатель предусматривает ограничение действия принципа конфиденциальности.

Вместе с тем, законодательство не предусматривает ответственности за обоснованное разглашение информации, ставшей известной в ходе арбитражного разбирательства.

Статья 497–3 Кодекса РК «Об административных правонарушениях» (КоАП) предусматривает ответственность за использование информационных ресурсов, содержащих конфиденциальные сведения о физических и юридических лицах, в целях причинения им имущественного и морального вреда, ограничения реализации прав и свобод, гарантированных законодательными актами Республики Казахстан, в виде штрафа до 200 МРП на юридические лица. Однако насколько эта норма применима к арбитражным разбирательствам? Законодательство РК не содержит других положений, в которых бы оговаривалась ответственность лиц, нарушивших принцип о конфиденциальности арбитражного разбирательства. Отсутствуют подобные нормы и в большинстве регламентов постоянно действующих арбитражей.

Законом «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам медиации» КоАП был дополнен статьей 87–5, предусматривающей ответственность за разглашение участниками медиации сведений, ставших известными в ходе проведения медиации³. Ввиду однородности объекта правового регулирования считаем целесообразным устранить данный пробел в законодательном регулировании принципа конфиденциальности в арбитражном разбирательстве посредством дополнения статьи 87–5 КоАП. Предлагаем изложить данную норму в следующей редакции:

«Разглашение участниками медиации, третейскими судьями и арбитрами сведений, ставших известными в ходе проведения медиации, без разрешения стороны, предоставившей эту информацию, если это действие не содержит признаков уголовно наказуемого деяния, влечет штраф в размере двадцати месячных расчетных показателей.»

3. В пункте 3 статьи 6 Закона закреплено что: *«Арбитражное соглашение в отношении спора, который находится на рассмотрении в компетентном суде, может быть заключено до принятия решения по спору указанным судом. В этом случае компетентный суд выносит определение об оставлении заявления без рассмотрения.»*. Сравнительный анализ этой нормы и исчерпывающего перечня оснований оставления заявления без рассмотрения, приведенного в статье 249 Гражданского процессуального кодекса РК (далее — ГПК) показал наличие некоторых противоречий⁴.

В 5-м пункте статьи 249 ГПК указывается, что суд оставляет заявление без рассмотрения, если: *«между сторонами в соответствии с законом заключен договор о передаче данного спора на разрешение третейского суда или международного коммерческого арбитража и от ответчика поступило до начала рассмотрения дела по существу возражение против разрешения спора в суде, если иное не предусмотрено законодательными актами.»*

Значит для оставления заявления без рассмотрения согласно 5-му пункту статьи 249 ГПК необходимо наличие в совокупности двух юридических фактов:

- 1) наличие заключенного между сторонами договора о передаче данного спора на разрешение международного коммерческого арбитража;
- 2) наличие возражения ответчика о рассмотрении спора в компетентном суде, поступившего до начала рассмотрения дела по существу.

Вместе с тем, по пункту 3 статьи 6 Закона для вынесения определения об оставлении заявления без рассмотрения компетентному суду необходимо наличие таких юридических фактов как:

- 1) заключение арбитражного соглашения в отношении спора, который находится на рассмотрении в компетентном суде;

¹ Закон Республики Казахстан «О государственных секретах» от 15 марта 1999 года № 349–ІІІ//Казахстанская правда.-1999. -19 марта.-№ 53; Ведомости Парламента РК.-1999. -№ 4. –С. 102.

² Закон Республики Казахстан «О недрах и недропользовании» от 24 июня 2010 года № 291–ІV//Ведомости Парламента РК.-2010. -№ 12(2565).–С. 60.

³ Кодекса РК «Об административных правонарушениях» от 30 января 2001 года № 155//Ведомости Парламента РК.-2001. -№ 5–6.–С. 24.

⁴ Гражданский процессуальный кодекс Республики Казахстан от 13 июля 1999 года № 411//Ведомости Парламента РК.-1999. -№ 18.–С. 644; Казахстанская правда.-1999. -27 июля;-1999. -30 июля.

2) заключение такого соглашения до принятия решения по спору.

Для устранения имеющегося противоречия между нормами Закона и ГПК полагаем целесообразным привести статью 249 ГПК в соответствие с 3-м пунктом статьи 6 Закона. Полагаем, что для оставления без рассмотрения достаточно, заключенного между сторонами арбитражного соглашения. Ввиду действия принципа равноправия сторон, как в гражданском процессе, так и относительно сторон арбитражного разбирательства считаем, нецелесообразным связывать оставление заявления без рассмотрения с возражением ответчика о рассмотрении спора в компетентном суде, тем самым обуславливая прекращение производства по делу с волей ответчика.

Таким образом, предлагаем 5-й подпункт статьи 249 ГПК изложить в следующей редакции: «5) между сторонами в соответствии с законом заключен договор о передаче данного спора на разрешение третейского суда или международного коммерческого арбитража, если иное не предусмотрено законодательными актами».

4. Арбитраж самостоятельно решает вопрос о наличии или отсутствии у него юрисдикции (компетенции) рассматривать переданный на его разрешение спор. Порядок и основания вынесения постановления о компетенции арбитража определены статьей 15 Закона.

Пункт 3 статьи 15 предусматривает, что «Сторона вправе заявить о превышении арбитражем его полномочий, если в ходе арбитражного разбирательства предметом арбитражного разбирательства станет вопрос, рассмотрение которого не предусмотрено арбитражным соглашением либо который не может быть предметом арбитражного разбирательства в соответствии с нормами применяемого в данном разбирательстве права или правилами арбитражного разбирательства».

Вместе с тем, при определении компетенции арбитража, действующего на территории Республики Казахстан не достаточно ограничиваться лишь нормами применимого к разрешению спора права.

Некоторые императивные нормы, ограничивающие подведомственность споров арбитражам заложены в анализируемом Законе (например, статья 6 Закона) и могут не предусматриваться применимым правом.

Более того, 2-й подпункт статьи 31 закона в числе оснований для отмены решений арбитража, а также 2-й подпункт статьи 33 Закона среди оснований для отказа в признании или приведении в исполнение арбитражного решения предусматривает противоречие решения публичному порядку Республики Казахстан. Публичным порядком согласно 10-му подпункту статьи 2 являются «основы государственного и общественного устройства, закрепленные в законодательстве Республики Казахстан», то есть правопорядок. То есть соответствие компетенции арбитража нормам применимого права не гарантирует соблюдение императивных норм национального законодательства.

В этой связи, считаем необходимым дополнение содержания пункта 3 статьи 15 нормой, предусматривающей право на заявление сторонами о превышении арбитражем его полномочий, если предметом арбитражного разбирательства станет вопрос, который не может быть предметом арбитражного разбирательства в соответствии с нормами национального законодательства.

5. В пункте 2 статьи 29 Закона приведены основания прекращения арбитражного разбирательства. Целесообразным представляется дополнить данный перечень таким основанием как: «стороны заключили соглашение об урегулировании спора в порядке медиации».

Закон Республики Казахстан «О медиации» регулирует аналогичную арбитражному разбирательству частную сферу разрешения и урегулирования правовых конфликтов. Медиация основывается на сходных с арбитражным разбирательством принципах (конфиденциальность, автономии воли сторон, нейтральность, беспристрастность и пр.), применяется также на основании взаимного волеизъявления сторон договора¹. Схожесть правовой природы коммерческого арбитража и медиации указывает на возможность применения этих процедур в рамках одного юрисдикционного процесса.

Более того, подобная практика уже сложилась в компетентных судах, а утверждение судом, заключенного между сторонами соглашения об урегулировании спора в порядке медиации является основанием для прекращения производства по делу (согласно пункту 4–1 статьи 247 ГПК).

6. В Законе отсутствует норма, определяющая порядок хранения решений и дел международного коммерческого арбитража. Вместе с тем, в законе РК «О третейских судах» законодатель установил данный порядок в статье 43². В части срока хранения материалов дела в Постановлении Правительства Республики Казахстан от 26 декабря 2011 года № 1605 «Об утверждении перечня типовых документов, образующихся в деятельности государственных и негосударственных организаций, с указанием сроков хранения» предусматривается необходимость хранения в течение 5 лет после вынесения последнего решения³. Место хранения материалов арбитражного разбирательства не определено, хотя это вызывает обоснованные вопросы ввиду существования арбитражей для разрешения конкретного спора (ad hoc). В подобных арбитражах в отличие от постоянно действующих отсутствует секретариат и в целом возможность для хранения арбитражных дел. В отношении третейских судов в пункте 1 статьи 49 Закона РК «О третейских судах» предусматривается, что: «Решение третейского суда для разрешения конкретного спора в месячный срок после его принятия направляется вместе с материалами по делу для хранения в один из постоянно действующих третейских судов». Полагаем, что для устранения пробела в правом регулировании данного вопроса, относительно международных коммерческих арбитражей необходимо предусмотреть аналогичную норму.

7. В тексте Закона как равнозначные используются понятия «обжалование» и «отмена» в отношении арбитражного решения. Так, в наименовании главы 7 Закона обозначено «обжалование арбитражного решения», в свою очередь, в содержании главы используется понятие «отмена арбитражного решения» и «обжалование арбитражного решения». Кроме того, в ГПК также обозначенные понятия в отношении решений арбитража использованы как синонимичные, пример тому наименование и содержание главы 45–1.

Обращаясь к этому вопросу, прежде следует отметить, что арбитраж это альтернативный, параллельный метод разрешения споров, арбитраж и государственный суд находятся на одном уровне, в одной плоскости от того не подчинены друг другу. Взаимоотношения компетентного суда и арбитража априори выстраиваются по принципу координации, а не субординации. Наряду с этим подчеркнем, что решения арбитража окончательны и обжалованию не подлежат. Из всего этого следует вывод, компетентный суд не является вышестоящей инстанцией для арбитражей, и не вправе заново рассматривать дело по существу или проверять арбитражные решения с точки зрения законности и обоснованности.

Конечно, государственный суд, реализуя функцию государства по поддержанию и охране правопорядка, все же наделяется контрольными полномочиями по отношению к арбитражу, при этом компетентный суд может осуществлять государственный

¹ Закон Республики Казахстан «О медиации» от 28 января 2011 года № 401-IV//Ведомости Парламента РК.-2011. -№ 2(2579).–С. 27.

² Закон Республики Казахстан «О третейских судах» от 28 декабря 2004 года № 22//Ведомости Парламента РК.-2004. № 24.–С. 151 (вышедшие из печати: 03.03.2005); Казахстанская правда.-2005.-7 января.- № 4.

³ Постановление Правительства Республики Казахстан от 26 декабря 2011 года № 1605 «Об утверждении перечня типовых документов, образующихся в деятельности государственных и негосударственных организаций, с указанием сроков хранения».

контроль лишь в тех пределах и в тех рамках, которые определены законом. Так компетентный суд может отменить арбитражное решение в результате его проверки при наличии определенных законом оснований.

Поскольку обжалование предполагает обращение в суд вышестоящей инстанции и, соответственно, новое рассмотрение дела или проверку решения, с точки зрения законности и обоснованности использование термина «обжалование» применительно к деятельности государственного суда по отмене решений коммерческого арбитража не корректно. Это иная, специфичная форма контроля государства за выносимыми решениями арбитражей.

Учитывая вышеизложенное, предлагаем унифицировать терминологию, используемую в законодательстве и заменить термин «обжалование» понятием «отмена».

9. ГПК РК закрепляет нормы обеспечивающие реализацию права сторон на обращение за разрешением спора в третейский суд. Подобные гарантии предусмотрены в статьях: 25, 61, 170, 185, 192 ГПК и пр. Вместе с тем, в перечисленных нормах не предусматриваются предпосылки на обращение в международный коммерческий арбитраж, что сужает объем процессуальных прав лиц участвующих в деле. В частности по спорам, вытекающим из гражданско-правовых договоров, между физическими лицами, коммерческими и иными организациями, если хотя бы одна из сторон является нерезидентом Республики Казахстан.

10. Имеется некоторая неоднозначность законодательного регулирования вопроса об исчислении срока предъявления арбитражного решения к принудительному исполнению.

В частности законодательство закрепляет различное определение момента начала исчисления этого срока.

Так, ч. 3 ст. 425 ГПК устанавливает, что «решение иностранного суда или арбитража может быть предъявлено к принудительному исполнению в течение трех лет с **момента вступления решения в законную силу**». Данная норма практически воспроизводится и в нормативном постановлении Верховного Суда РК «О судебном решении»¹. В нем указывается что «решения иностранных судов и арбитражей, согласно статье 425 ГПК, могут быть предъявлены к принудительному исполнению в Республике Казахстан в течение трех лет с **момента вступления решения в законную силу**, если это предусмотрено законом или международным договором Республики Казахстан».

Поскольку решение коммерческого арбитража является окончательным и не подлежит обжалованию, оно вступает в законную силу с момента его принятия (то есть с момента его подписания арбитрами, рассматривавшими данный спор). Значит, согласно приведенной норме арбитражное решение может быть предъявлено к принудительному исполнению с момента его принятия.

В свою очередь согласно ч. 1 ст. 425–1 ГПК взыскатель вправе обратиться в суд «если решение арбитража не исполнено добровольно в установленный в нем срок». Аналогичная норма закреплена в ч. 3 ст. 425–1 «Заявление о выдаче исполнительного листа может быть подано не позднее трех лет **со дня окончания срока для добровольного исполнения решения арбитража**»².

Данная норма указывает на возможность принудительного исполнения арбитражного решения только по истечении срока на добровольное исполнение, который определяется в резолютивной части арбитражного решения и начинается исчисляться с момента принятия решения, а значит с момента вступления решения в законную силу.

Поскольку обращение в арбитраж для разрешения спора является актом доброй воли и осуществляется на основании обоюдного согласия сторон закрепленного в арбитражном соглашении, стороны подразумевают и добровольность последующего исполнения арбитражного решения, без какого-либо принуждения. Добровольное исполнение арбитражного решения предопределено правовой природой арбитража и является естественным, отсутствие такового следует воспринимать скорее как аномалию, чем как норму. Оттого принудительное исполнение арбитражного решения является лишь гарантией предоставляемой государствам сторонам арбитражного разбирательства в случае отсутствия добровольного исполнения. Следовательно, наиболее целесообразным является применение ч. 3 ст. 425–1 ГПК и приведение в соответствие ч. 1 статьи 425 ГПК.

11. В статье 548 Кодекса «О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс)» предусмотрена возможность возврата уплаченных сумм государственной пошлины в случае передачи дела на рассмотрение в третейский суд³. К сожалению, в отношении случая передачи спора на разрешение международного коммерческого арбитража такая возможность законодателем не предоставлена.

Правовая природа третейского суда и международного коммерческого арбитража практически идентична, единственным критерием, разграничивающим их компетенцию, является резидентство участников арбитражного соглашения. Нормы, регулирующие третейское и арбитражное разбирательство практически идентичны, обе разновидности коммерческого арбитража имеют одинаковые гарантии развития их деятельности. Однако выявленный пробел указывает на отсутствие права участников процесса, желающих передать спор на разрешение арбитража, на возврат уплаченных сумм государственной пошлины.

В этой связи, считаем необходимым устранить имеющийся в пробел в законодательстве и изложить подпункт 1–1) статьи 548 Налогового кодекса в следующей редакции:

«Статья 548. Возврат уплаченных сумм государственной пошлины

1. Уплаченная сумма государственной пошлины подлежит возврату частично или полностью в случаях:

1–1) *передачи дела в третейский суд или арбитраж*».

Таким образом, положений, вызывающих вопросы в нормах казахстанского законодательства в области коммерческого арбитража, достаточно. Как видно, нормативные правовые акты, регулирующие организацию и деятельность коммерческих арбитражей в РК, имеют недостатки и даже серьезные пробелы, есть и нормы, которые должны быть отменены или переработаны. Однако в целом все это не умаляет достоинств международного коммерческого арбитража как негосударственной процедуры разрешения споров. Есть все основания считать, что содержащееся в Концепции правовой политики положение о том, что в Казахстане «Будет развиваться система третейских и арбитражных судов», станет действительностью⁴. Поскольку тот потенциал, который заложен в законодательстве, может в полной мере способствовать дальнейшему развитию коммерческого арбитража, но для этого представляется необходимым внесение ряда значительных изменений и дополнений как в специальный закон, так и в гражданское процессуальное законодательство.

¹ Нормативное постановление Верховного Суда РК «О судебном решении» от 11 июля 2003 года № 5//Бюллетень Верховного Суда Республики Казахстан.-2003. -№ 8; Казахстанская правда.-2003.-13 сентября.-С. 263–264.

² Аналогично определяется порядок исчисления срока предъявления к принудительному исполнению решения третейского суда (ч. 3 ст. 241–1 ГПК РК).

³ Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс)» от 10 декабря 2008 года № 99–4//Ведомости Парламента РК.-2008. -№ 22-II(2526-II).-С. 112.

⁴ Концепция правовой политики Республики Казахстан на период с 2010 до 2020 г. Утверждена Указом Президента РК от 24 августа 2009 г. № 858//САПП РК. –2009. –№ 35. –С. 331.

*Gints Evgeniya Mihaylovna, Moscow University of the Interior of Russia
Post-graduate of civil law and lawsuit department*

*Гинц Евгения Михайловна, Московский университет МВД России
адъюнкт кафедры гражданского права и процесса*

Obligation of damage refund on the Russian civil law

Обязательства вследствие причинения вреда по российскому гражданскому праву

В науке российского гражданского права одно из особенных мест занимают обязательства вследствие причинения вреда. Ученые разных лет посвящают свои научные труды исследованию этого института¹.

Благодаря постоянным научным изысканиям данный институт развивается соответственно потребностям общества в условиях экономического развития страны и ведет российское законодательство по пути наиболее полной защиты участников гражданского оборота.

В настоящее время в России происходит довольно обширное реформирование гражданского законодательства², еще в 2009 г. была одобрена Советом при Президенте РФ по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства «Концепция развития гражданского законодательства РФ»³, которая предусматривает, в том числе, и изменения в области возмещения вреда. Поэтому данный гражданско-правовой институт остается актуальным для исследования.

Понятие обязательства вследствие причинения вреда для российской юридической науки является разработанным и в достаточной степени устойчивым. Так, обязательство вследствие причинения вреда — это «такое гражданско-правовое обязательство, в силу которого потерпевший вправе требовать от лица, ответственного за причинение вреда, возместить имущественный вред в натуре, а также возместить убытки, а также в предусмотренных законом случаях компенсировать неимущественный (моральный) вред»⁴.

При изучении обязательств в российской цивилистике принято выделение таких элементов обязательства как: участвующие в обязательстве субъекты; объект, на который направлено обязательство; содержание обязательства.

Как и большинство обязательств, обязательства вследствие причинения вреда имеют две стороны: 1) должник (лицо, обязанное к возмещению вреда) и 2) кредитор (потерпевший).

В качестве должника часто авторами указывается причинитель вреда ввиду того, что чаще всего именно причинитель вреда обязан к его возмещению, но гражданское законодательство предусматривает ряд случаев, когда обязанность возместить вред лежит не на причинителе вреда. Так, обязанность возместить вред может быть возложена судом на законного представителя лица, на лицо, в интересах которого действовал причинявший вред, на государство, если причинителем вреда был работник государственных органов. Поэтому стороной возникающего вследствие причинения вреда обязательства выступает все же лицо, обязанное к возмещению вреда.

Как на той, так и на другой сторонах обязательства могут выступать, как физические, юридические лица, так и государственные органы (или их должностные лица).

Объектом обязательств вследствие причинения вреда являются абсолютные субъективные права, которым был причинен вред, например, право на жизнь и здоровье, право собственности, авторские права и другие имущественные и личные неимущественные права, защищаемые гражданским законодательством РФ.

Содержание обязательства являются права и обязанности сторон, то есть те действия, которые должник обязан совершить в пользу кредитора как то: возмещение в натуре или компенсация причиненных убытков.

Важно отметить, что данные обязательства в российском гражданском праве принято относить к охранительным, то есть регулирующим правоотношения, возникающие из предусмотренных законом конфликтных ситуаций, препятствующих осуществлению регулятивных правоотношений⁵.

Обязательства вследствие причинения вреда имеют восстановительную направленность и выполняют, в первую очередь, компенсационную функцию, которая проявляется в «восстановлении субъективных гражданских прав с применением принуждения или без применения таковых»⁶.

Современное законодательство, а также современные взгляды ученых позволяют выделить следующие виды обязательств вследствие причинения вреда — 1) деликтные обязательства (обязательства вследствие правонарушения), которые, в свою очередь, в зависимости от особенностей правового регулирования, делятся на общие и специальные; и 2) обязательства вследствие правомерного причинения вреда [мнение автора].

Интересно заметить, что выделение в отдельную группу обязательств вследствие правомерного причинения вреда поддерживается только некоторыми современными авторами⁷, ранее все исследования обязательств вследствие причинения вреда ограничивались исследованием института деликтных обязательств, которые в своей сущности являются единственным способом реализации гражданско-правовой ответственности.

Ранее в Гражданском Кодексе РФ содержалась только одна норма регулирующая данный вид обязательств — п. 3 ст. 1064 ГК РФ — «вред, причиненный правомерными действиями, подлежит возмещению в случаях, предусмотренных законом». То есть возмещение правомерного причиненного вреда является исключением, а не правилом.

¹ Обязательства из причинения вреда и проект ГК СССР [Текст]: [Тезисы доклада тов. М.М. Агаркова]. М.: Юрид. изд-во. 1939; Обязательства по возмещению вреда/О. С. Иоффе; Л.: Изд-во Ленинградского гос. ун-та им. А. А. Жданова. 1951; Возмещение вреда по советскому законодательству/С. Е. Донцов, В. В. Глянцев. — М.: Юрид. Лит. 1990; Обязательство вследствие причинения вреда: понятие, структура, особенности возникновения/И. С. Шабунина; Ульяновск: Изд-во ИП Тухтаров В. Н., 2006;

² См.: Указ Президента РФ от 18.07.2008 № 1108 «О совершенствовании Гражданского кодекса Российской Федерации»//СЗ РФ, 21.07.2008, N 29 (ч. 1), ст. 3482;

³ «Концепция развития гражданского законодательства РФ»//«Вестник ВАС РФ», N 11, ноябрь, 2009;

⁴ Гражданское право: Учеб.: в 2ч. Ч. 2/отв.ред. В. П. Мозолин. — М., 2007. С. 864;

⁵ См. Мотовиловкер Е. Я. Теория регулятивного и охранительного права. Воронеж: Изд-во Воронежского ун-та. 1990. С. 54;

⁶ Менглиев Ш. Восстановительные правоотношения в современном гражданском праве. Душанбе, 1986. С. 31;

⁷ См. Карманова Е. В. Обязательства вследствие причинения вреда правомерными действиями в российском гражданском праве./Автореф. Дисс. канд.юрид.наук. Москва — 2012.

Не смотря на то, что круг таких обязательств узок, они все же имеют право на отдельное место в системе обязательств их причинения вреда. Обязательства вследствие правомерного причинения вреда также выполняют компенсационную функцию, возникают вследствие причинения вреда, потому являются частью обязательств вследствие причинения вреда. Данные обязательства имеют особое основание — сочетание факта правомерного причинения вреда и одновременного указания закона на необходимость его возмещения, чем отличаются от деликтных обязательств.

В настоящее время в РФ ожидается вступление в силу Федерального закона от 30.12.2012 № 302-ФЗ «О внесении изменений в главы 1,2,3 и 4 части первой Гражданского кодекса РФ»¹, который предусматривает закрепление новой для Гражданского кодекса нормы — ст. 16.1 «Компенсация ущерба, причиненного правомерными действиями государственных органов». Данная норма по-прежнему является в числе основных положений, регулирующих гражданские правоотношения. Закрепление такой общей нормы позволит развитие специального законодательства, обратит внимание научной общественности на исследование отдельных случаев, предусматривающих возмещение вреда, причиненного правомерными действиями.

Следует сказать, что в настоящее время ответственность государственных органов и их должностных лиц в достаточной степени исследована учеными и урегулирована законодательством. Закономерным будет развитие новых для гражданского права обязательств вследствие правомерного причинения вреда государственными органами по аналогии с институтом гражданско-правовой ответственности государственных органов.

Таким образом, возможно выделение в общем числе обязательств вследствие причинения вреда такой группы обязательств, в которой должником выступают государственные органы. Наличие специального субъекта в обязательстве предполагает ряд особенностей в их правовом регулировании.

Возмещение вреда всегда будет происходить за счет казны Российской Федерации, казны субъекта Российской Федерации или казны муниципального образования, в зависимости от того, каким государственным лицом был причинен вред. В обязательстве вследствие причинения вреда казна выступает на стороне должника. После осуществления обязательства на основе регрессного иска должностное лицо, причинившее вред противоправными действиями, возмещает понесенные убытки в казну, в отличие от лица, причинившего вред правомерными действиями. Такое должностное лицо должно быть освобождено от ответственности в связи с тем, что осуществляло правомерные, как правило, социально-полезные действия.

По общему правилу вред должен быть возмещен в полном объеме, не составляет исключения и вред, причиненный противоправными действиями государственных органов. Однако вопрос об объеме возмещения правомерно причиненного вреда пока остается не решенным. Представляется, что возмещению подлежит только реальный ущерб, возникший у потерпевшего.

Итак, обязательства вследствие причинения вреда — важный для российского гражданского права институт охранительных норм, выполняющий компенсационную функцию.

Необходимо выделять такие виды обязательств вследствие причинения вреда, как деликтные обязательства и обязательства вследствие правомерного причинения вреда. С практической точки зрения интересно выделение в особую группу обязательств вследствие причинения вреда государственными органами и их должностными лицами.

Верно было замечено в литературе, что «по задачам и целям, которые государство ставит перед институтом правовой ответственности... можно судить о степени ценности личности для государства»². В целом стоит сказать, что российское гражданское законодательство идет в своем развитии по пути наиболее полной защиты гражданских прав.

*Dzhansarayeva Rima Yerenatovna, Al-Farabi Kazakh National University, Head,
Chair of Criminal Law, Criminal Process and Criminalistics,
Doctor of Law, Professor*

*Джансараева Рима Еренатовна, Казахский национальный университет
им. аль-Фараби, заведующая кафедрой уголовного права, уголовного процесса и
криминалистики, доктор юридических наук, профессор*

Mechanisms of developing the effective system of crime prevention

Механизмы создания эффективной системы противодействия преступности

В настоящее время актуализируются задачи проектирования и организации системы противодействия преступности. При этом проектирование — это задача синтеза систем, суть которой сводится к поиску и нахождению таких элементов и подсистем, а также к установлению таких взаимодействий между ними и с внешней средой, при которых свойства системы отвечают потребностям, наиболее точно соответствуют требуемым, желаемым. Появляются новые технологии синтеза сложных систем, которые, к сожалению, еще не получили распространения, поэтому организацией сложных систем реально занимаются кто угодно, но только не профессионалы в этой области. Если следовать естественно-логическим суждениям, что человек, умеющий делать некоторое дело, должен уметь и организовать деятельность в соответствующем направлении, можно прийти к неверному выводу, что организовать систему противодействия преступности может только тот, кто умеет лучше других «ловить преступников».

В связи с этим не следует удивляться тому, что организатор все ставит с ног на голову. Тот, кто умеет найти и задержать преступника строит систему так, чтобы направить деятельность всей системы на решение главной — по его профессиональным представлениям — задачи: обнаружить, арестовать и осудить преступника. Естественно, что при таком непрофессиональном — с точки зрения специалистов по проектированию систем — подходе эффективность создаваемой системы становится низкой. Поэтому проектированием системы противодействия преступности должны заниматься не только юристы-правоведы.

Каковы же механизмы создания эффективной системы противодействия преступности? Прежде всего следует исходить из цели определения приблизительного критерия минимума потерь и затрат, вызванных криминальными процессами в обществе.

¹ Федеральный закон от 30.12.2012 № 302-ФЗ «О внесении изменений в главы 1,2,3 и 4 части первой Гражданского кодекса РФ»//СЗ РФ, 31.12.2012, N 53 (ч. 1), ст. 7627;

² Иванов А. А. Принцип индивидуализации юридической ответственности. Автореф. дисс.канд.юрид.наук. М, 1997. С. 3

Далее следует построить факторную феноменологическую модель общественной системы. Следует отобрать некоторое множество факторов, влияние которых на уровень преступности превышает некоторую пороговую величину, а также множество общественных процессов, на которые влияние преступности наиболее значимо. После чего должны быть определены средства достижения цели.

В качестве глобального целевого критерия создаваемой системы противодействия преступности следует рассматривать сумму совокупных потерь от преступности и совокупных затрат на защиту от потерь, связанных с преступностью, которая должна составлять минимальную из всех возможных величину.

При этом потери от преступности понимаются не только как прямые потери, но и те отрицательные влияния преступности на общественные процессы (социальные, моральные, политические, правовые, экономические и пр.), которые определяются внутри системы и за ее пределами феноменологическими методами.

Затраты на защиту от потерь от преступности включают не только прямые затраты на противодействие преступности, но и те косвенные затраты во всех областях общественной системы, которые вызваны наличием и уровнем преступности.

На практике распространена постановка цели, при которой определяется уровень «целесообразных» или допустимых, позволенных затрат на борьбу с преступностью и в рамках этих затрат выдвигается требование получить «хорошие» результаты. При этом, не предлагая критерия, который позволил бы отличить хороший результат от плохого, выдвигается несколько требований: неизменяемых и измеряемых оценочных характеристик, как правило, неясных и противоречивых. Это удобная позиция, которая позволяет «руководству» на основе своего мнения дать любую оценку состоянию или процессу, «сделать выводы». Если в работе что-то действительно не получается, выход обычно один: увеличение затрат. Лица, принимающие решения, как правило, игнорируют другие пути.

Также не понятна формулировка цели в виде требования «постоянного и неуклонного снижения уровня преступности» или другого аналогичного высказывания. Представление о том, что целью должно быть снижение преступности до нуля, глубоко ошибочно. Полная ликвидация преступности потребует бесконечных затрат, что не просто невыгодно, но и нереализуемо.

Механизм достижения минимума потерь и затрат прост. При условии, если приращение затрат меньше, чем вызванное ими снижение потерь, то такое приращение затрат на борьбу с преступностью будет целесообразным. В этом случае каждый тенге затрат даст снижение потерь более чем на один тенге. В противном случае будет целесообразно не повышение, а снижение затрат. Невыгодно тратить больше, чем получать. Затраты и потери, а также результаты при определенных дополнительных условиях, в точке равенства приращений будут выгодными с позиции глобального общесистемного критерия. Изменение данной системы воздействия на поток потерь, или изменение состояния общественной системы, может привести к иному значению равновесия.

Цель должна быть сформулирована так, чтобы на каждом шаге имела количественная оценка степени ее достижения. Если цель определена таким образом, что ее можно измерить, это уже не та абстрактная цель, которой привыкли оперировать политики: «достичь хороших результатов». Для обеспечения достижения цели проектируемой системой противодействия преступности необходимо определить совокупность принципиальных положений, отвечающих требованиям оптимизации и направленных на решение основных задач. Применительно к рассматриваемой системе такими принципиальными положениями являются:

- обеспечение реализации воздействий на преступность, при которых преступление становится нецелесообразным, невыгодным для потенциального преступника;
- осуществление воздействия на общество, на его сознание, при которых убеждение в нецелесообразности преступного поведения превращается в устойчивую моральную парадигму;
- затраты на противодействие преступности должны структурироваться и распределяться так, чтобы стать наиболее выгодными, чтобы обеспечить снижение преступности в обществе до оптимального уровня;
- построение системы противодействия преступности таким образом, чтобы обеспечить оптимальные значения устойчивости и эффективности общественной системы в целом.

Решение первой задачи требует воздействия через систему противодействия на решающую функцию преступника: на функцию ожидания, функцию потерь и пороги. Преступление совершается только тогда, когда оно попадает в разряд выгодного и целесообразного поведения для потенциального преступника. Именно этому надо противодействовать. Других путей эффективного воздействия на преступника не придумано и не существует. Есть только один способ искоренения преступности: сделать преступление невыгодным для преступника. Исчезает в результате общественного регулирования лишь абсолютно невыгодная с позиции глобальной цели, нецелесообразная деятельность. Любая иная деятельность будет существовать, несмотря ни на что. Выгодная для индивидуума деятельность неискоренима. Если общественное пространство (совокупность правового, экономического, политического, социального и др. пространств) не дает проявиться преступным наклонностям, они остаются нереализованными.

Вторая задача направлена на формирование и укрепление представления общества о нецелесообразности и аморальности преступной деятельности. Это механизм управления динамикой общественной морали. Необратимые изменения общественной морали возможны только в том случае, если положения морали, внушаемые пропагандой и воспитанием, объективно выгодны всем членам общества.

Любое моральное убеждение, в том числе и убеждение в нецелесообразности преступной деятельности, основывается на личном и общественном опыте, на механизме многочисленных проб и ошибок, доведенных до своего рода «общественного условного рефлекса». Общество должно активно воздействовать на эти процессы, идти на определенные затраты для достижения цели. Оценка соотношения «затраты — результаты» также является критериальной. Затраты общества на компенсацию запаздываний становления морали являются целесообразными, эффективными при оптимальном соотношении затрат и результатов.

Следующая задача решается в процессе разработки системы противодействия преступности. Разработка механизма противодействия преступности опирается на основной закон противодействия преступности: потери общества от преступности и затраты на реализацию противодействия преступности должны быть оптимальны по глобальному целевому общественному критерию. Реализация этого закона осуществляется путем создания взаимосвязанной совокупности механизмов воздействия на общество, на политические, экономические и социальные процессы в обществе и на потенциальных преступников с целью обеспечения оптимальных соотношений затрат и потерь. Это сложная, но вполне решаемая задача.

Далее следует рассмотреть условную структуру системы противодействия преступности, которая может рассматриваться как отправной вариант разработки оптимальной системы противодействия преступности, а также ее подсистемы, достаточные для организации антикриминальной деятельности общества и оптимизации этой деятельности.

К основным подсистемам системы противодействия преступности относят:

- систему противодействия совершению преступления;
- систему обнаружения преступления;

- систему идентификации преступника;
- систему воздействия на преступника;
- систему воздействия на общество.

Результаты деятельности в каждой из этих подсистем должны быть измеримы и рассматриваться в качестве частных целей, способов достижения общей цели системы. Это позволяет установить для каждой из подсистем свой внутренний частный критерий принятия решений, критерий оценки деятельности и управления ею.

Системный характер всего комплекса компонентов системы противодействия преступности, обуславливает существование разветвленной совокупности связей и отношений между соответствующими элементами, которые постоянно видоизменяются и комбинируются. Структурирование целостной совокупности указанных связей, а также различных форм их проявлений в виде динамически изменяемых взаимодействий и взаимозависимостей выводит на новый уровень анализа с привлечением категории «механизм» функционирования названной системы

Представляется вполне обоснованным включение в понятие «механизм противодействия преступности» следующих смысловых единиц:

- общегосударственных мероприятий экономического, идеологического и воспитательного порядка;
- мероприятий законодательного, правового порядка;
- деятельности государственных органов, общественных организаций, органов уголовной юстиции по выявлению причин и условий совершения конкретных преступлений и принятию мер по их устранению;
- непосредственную постоянную и последовательную работу органов уголовной юстиции по раскрытию преступлений, расследованию и рассмотрению уголовных дел, исправлению и перевоспитанию лиц, совершивших преступления, надзору за лицами, освобожденными из мест лишения свободы;
- проведению розыскных и оперативно-розыскных мероприятий, диктуемых складывающейся обстановкой.

*Zhanbur Sultan Galimjanovich student of Kazakh humanitarian law and technical college, faculty of law.
Scientific instructors: Magister of pedagogic and psychology Abdibataeva G. M teacher of higher degree of Kazakh
humanitarian law and technical college*

*Жанбыр Султан Галымжанович, учащийся Казахского гуманитарно-юридического
и технического колледжа, Казахстан, г. Кызылорда Научные руководители:
Магистр педагогики и психологии Абдибаттаева Г.М. преподаватель высшей категории Казахского
гуманитарно-юридического и технического колледжа, Казахстан г. Кызылорда*

Legal education of students of the legal state. For the identification of qualified specialists

Правовое воспитание студентов правового государства. Для выявления квалифицированных специалистов

*Закон есть высшее проявление человеческой мудрости,
использующее опыт людей на благо общества.*

Джонсон Сэмюэл

Актуальность. Сегодня в нашей стране идет активная работа по формированию правового государства. Правовое государство — это не только цель, но и средство решения по существу всех задач, стоящих перед нашим обществом, а главное — создание условий правовой защищенности каждого гражданина. Ни одно правовое отношение не реализуется на практике, если оно не имеет соответствующей социально-психологической основы в сознании индивидов. Правосознание — один из важнейших факторов, определяющих перспективы политического развития общества, и формирования правового государства и уверенной в защищенности и своих гражданских прав личности. Правовое воспитание — это целенаправленная деятельность по трансляции (передаче) правовой культуры, правового опыта, правовых идеалов и механизмов разрешения конфликтов в обществе от одного поколения к другому. Правовое воспитание имеет целью развитие правового сознания человека и правовой культуры общества в целом.

Обычно говорят о правовом воспитании в широком и узком смысле. В первом случае речь идет, скорее, не о правовом воспитании, а о правовой социализации человека, когда он «воспитывается» окружающей обстановкой в целом, всей юридической практикой и поведением людей, должностных лиц — представителей государственного аппарата в правовой сфере. При этом у людей, должностных лиц, государственных органов, осуществляющих правовую деятельность (правомерную или неправомерную), нет прямой цели оказать на других правовоспитательное воздействие. Однако такое воздействие на окружающих все-таки оказывается. Что касается правового воспитания в узком смысле, то оно отличается своей целенаправленностью на повышение правовой культуры человека, группы людей и общества в целом. Правовое воспитание тесно связано с правовым обучением: воспитание не может происходить без обучения, а обучение так или иначе оказывает и воспитательный эффект. Различие здесь можно провести, причем весьма условно, по сфере воздействия: воспитание влияет в основном на эмоционально-волевую, ценностную, мировоззренческую сторону сознания, а обучение — на когнитивно — рациональную, с целью информационно-ознакомительного воздействия на человека. Ценностное, эмоционально-волевое воздействие в свою очередь очень сильно ограничено реальной правовой практикой, поскольку невозможно воспитать у человека уважение к тем ценностям, которые отсутствуют в общественном сознании и деятельности людей, но провозглашаются на словах, в пустых декларациях и демагогических заявлениях (как политическими лидерами перед населением, так и простыми воспитателями и учителями перед детьми и юношеством).

Очень важно ознакомление населения с образцами и идеалами, правовым опытом и традициями тех стран, где уровень правовой защищенности личности, а следовательно, и уровень правовой культуры, выше, тем более важно обучать этому будущих юристов-профессионалов, чтобы основную цель своей деятельности они видели в защите прав и свобод человека от произвола общества и государства, т. е. в защите слабого от сильного, что является одним из центральных постулатов общемировой, общечеловеческой морали, нравственности и культуры в целом. И весь этот процесс будет основан в ходе обучения в ВУЗ — ах и в СОУЗ (Среднее образовательная учебная заведение) в виде практики и научно исследовательских процессах.

В современных условиях одними из наиболее важных задач правовой науки Казахстана являются разработка общегосударственной концепции правового воспитания — программы фактической реализации оказания всесторонней помощи правоохранительным органам в борьбе за снижение уровня преступности, в частности молодежной, а также выработка действенных средств социального контроля и профилактики правонарушений. Большинство базовых теоретических исследований по данной тематике относятся к советскому периоду, а это значит, что практические рекомендации, выработанные на их основе, характеризуются некоторой идеологической направленностью. Поэтому в плане своего общетеоретического и практического освоения состояние данной проблемы сегодня уже не соответствует новым существенно изменившимся условиям жизни.

Следует отметить, что в современном варианте теория правового воспитания более усложнилась по сравнению с более ранними исследованиями и сегодня предполагает свое двухаспектное рассмотрение: в широком и узком смыслах. Первый аспект (в широком смысле) предполагает рассмотрение правового воспитания как общего процесса формирования правосознания и правовой культуры членов общества, включая влияние социально-экономического уклада жизни, политического режима, идеологической деятельности, нравственной атмосферы, системы законодательства и т. д. Практика подтверждает, что правовоспитательную деятельность невозможно планировать в отрыве от влияния вышеуказанных объективных факторов.

Второй аспект (в узком смысле) предполагает рассмотрение правового воспитания как одного из видов общественной деятельности, которая выражается в целеустремленной и организованной работе государственных органов и общественных организаций, направленной на формирование правовой культуры и воспитания законопослушных граждан. В современных условиях организующую деятельность по правовому воспитанию только тогда можно считать целенаправленной, когда осознаны и приняты в расчет объективно существующие факторы. Взаимодействуя с ними, противодействуя застою явлениям, деятельность по правовому воспитанию должна стать мощной силой в развитии общества.

Сама идея правового воспитания, существующая в концептуальном отношении как целенаправленная и организованная деятельность государственных органов и учебных заведений, направленная на формирование правовой культуры и правосознания, лишилась в силу указанных обстоятельств своей методологической базы и фактически перестала быть деятельностью, подлежащей государственно-правовому регулированию, в силу чего возник разрыв между теоретической базой и практической формой ее реализации, что, в свою очередь, грозит сведением правовоспитательной деятельности как государственной, так и всей правоохранительной системы на уровень декларированных и нормативно правовых актов.

Недостатки в профессиональном образовании (как педагогическом, так и юридическом) также являются одним из решающих факторов, тормозящих дальнейшее развитие концепции правового воспитания. Здесь, на наш взгляд, можно выделить два аспекта: внешний и внутренний. Исходя из внешнего аспекта, необходимо подчеркнуть, что в самой системе юридического образования отсутствуют учебные курсы по правовому воспитанию и правовой культуре, а следовательно, не являясь предметом теоретического освоения и изучения, данная проблема не может рассматриваться в качестве научно-теоретической. Исходя же из внутреннего проявления данного аспекта, необходимо отметить, что в существующей концепции правового воспитания практически отсутствуют четко отработанные методики правовоспитательного процесса, применимые к различным социальным группам, и прежде всего к молодежи, которые учитывали бы возрастные и психологические особенности данных социальных групп. Отсутствие таких наработанных методик затрудняет реализацию всей системы правового воспитания.

Для повышения уровня правовой культуры общества в целом и для повышения правовой культуры личности необходима целенаправленная деятельность государственных органов, общественности по формированию у всех граждан правосознания, знаний, умений пользоваться всеми ценностями, созданными человеком в правовой сфере, стремления действовать в соответствии с ними. Другими словами, для повышения уровня правовой культуры необходимы **правовое формирование** и **правовое воспитание личности**.

Эти два понятия не являются тождественными. Под **правовым формированием личности** (иногда называется «правовое воспитание в широком смысле») понимается весь многогранный процесс формирования правовой культуры под влиянием самых различных факторов (экономических, социальных, политических, идеологических и др.).

В задачи правового воспитания входит формирование:

знаний о праве;

внутреннего уважения к праву;

умения применять правовые знания на практике;

привычки действовать в соответствии с правовыми предписаниями.

Понятие правового воспитания

Правовое воспитание — это целенаправленная деятельность государственных органов и общественности по формированию у граждан и должностных лиц правосознания и правовой культуры, это специальное воздействие на сознание и поведение людей с целью выработки у них устойчивой ориентации на законопослушное поведение.

Правовое воспитание представляет систему элементов, образующих правовоспитательный процесс.

Его **основными элементами** являются: **субъекты воспитания** (государство и его органы, должностные лица, общественные организации, отдельные граждане); **объекты воспитания** (отдельные индивиды, группы населения — молодежь, военнослужащие и т. д.); **содержание воспитания** — передача воспитуемым юридического опыта общества; **формы и методы правового воспитания**¹.

В содержательном плане смысл и цель правового воспитания заключаются в том, чтобы поднять индивидуальное или групповое правосознание до уровня правосознания общества (социальной группы). Правовая информация, опыт, содержащиеся в общественном (групповом) правосознании, должны быть «доставлены» при помощи соответствующих средств, форм и методов в сознание воспитуемых. Поскольку общественное правосознание находит свое непосредственное воплощение в нормах права, постольку правовое воспитание во многом предполагает их усвоение.

Формы правового воспитания

К **формам** правового воспитания относятся:

правовое обучение (специальная подготовка и обучение в высших и средних специальных учебных заведениях, в школе);

правовая пропаганда (правовое воспитание населения в лекториях, общественных консультациях, телевидением, другими средствами массовой информации и т. д.);

¹ Головкин Р. Б., Мамчун В. В., Новиков М. В. Теория государства и права: Учебное пособие для студентов юридических ВУЗов по специальности 021100 — юриспруденция/ВГПУ. Владимир, 2004. с. 17.

правовое воспитание правонарушителей правоприменительными (правоохранительными) органами (правовоспитательная деятельность органов внутренних дел, суда, прокуратуры, органов, исполняющих наказание, и др.);

юридическая практика (особенно важна для практикующих студентов, которые получают знания в результате непосредственного участия в правоприменительной деятельности).

Правовое обучение как система передачи и усвоения прошлого исторического опыта, а также практики и навыков реализации права в условиях современной действительности призвано сформировать у индивида чувство уверенности и самостоятельности в правовой сфере, стимулировать правовую активность личности. Правовая активность предполагает добровольное, осознанное, инициативное, социально и нравственно ответственное поведение человека.

Формы правового воспитания, отражая внешнюю, поведенческую сторону взаимоотношений воспитателя и воспитуемого, могут быть как устные (лекции, беседы, встречи с юристами и т. п.), так и печатные (газеты, книги, плакаты и т. д.).

Вместе с тем правовое воспитание нельзя сводить только к правовой информированности граждан. Это более глубокий процесс, связанный с осознанием прав и свобод человека и гражданина, положений Конституции и основных действующих законов.

Методы правового воспитания¹

Методы правового воспитания — это многообразные приемы педагогического, психологического и иного воздействия на воспитуемых. К ним относят, прежде всего, **убеждение и принуждение, личный пример, поощрение** и др.

Средства правового воспитания делятся:

на материальные (нормативные и правоприменительные акты, акты толкования права, газеты, журналы и др.);

устные (лекции, семинары, беседы и т. п.).

В заключение следует отметить, что правовая культура является составной частью общей культуры и функционирует во взаимодействии с другими сферами культуры. Поэтому для совершенствования правовой культуры необходимо повышать уровень культуры в целом. В этом плане особо значимым является взаимодействие правовой и нравственной культуры. Именно нравственное сознание как элемент нравственной культуры опосредованно способствует деятельности личности в соответствии с предписаниями правового закона.

Правовое воспитание тесно связано с политическим и нравственным воспитанием. Нельзя сформировать у человека уважение к закону, если нет уважения к государству (законодателю), к другим людям — носителям субъективных прав и свобод.

Список литературы:

1. Жамбылова Р. Справочник терминов Права казахский — русский, русский — казахский. Алматы, 2001 г
2. Перевалов, Виктор Дмитриевич. Уральская государственная юридическая академия. Теория государства и права — Учебник для бакалавров. 2-е издание, переработанное и дополненное ООО «Издательство Юрайт», 2012. ISBN 978-5-9916-1255-5.
3. Теория государства и права/Малько. — М.: Юристъ, 2004.

*Plockaya Olga «Syktyvkar State University», associate Professor
of the Theory and History of State and Law*

*Ivanova Ghanna, The Komi republican academy of state service
and administration, associate Professor of Civil Law and Procedure*

*Плоцкая Ольга Андреевна, «Сыктывкарский государственный университет»,
доцент кафедры теории и истории государства и права*

*Иванова Жанна Борисовна, Коми республиканская академия
государственной службы и управления*

Legal characters in the Komi and other fishing peoples of the Russian North

Юридические знаки у коми и других рыболовецких народов Севера России

В современном правовом пространстве России не теряет своей актуальности институт собственности. Небезынтересно рассмотреть генезис таких гражданско-правовых институтов, как владение и собственность у различных рыболовецких народов Севера России. Попытаемся установить, какие названия существовали для обозначения собственности и владения, каковы способы приобретения движимых и недвижимых имуществ, например, существовало ли в народе понятие приращения как одного из способов приобретения собственности, а также особенности и правовой статус юридических знаков.

На Европейском Севере России крепостного права практически не было поэтому обычно противопоставлялись «государственная собственность на землю и потомственное пользование и свободное распоряжение земельными участками со стороны крестьян... Подворно-наследственное крестьянское землепользование сочеталось с правом свободного распоряжения землей каждого двора»².

Помещичья собственность на землю на территории расселения народов Севера отсутствовала. Земля, леса и воды являлись общей собственностью и использовались населением с помощью норм обычного права. Во многих случаях в качестве основного принципа приобретения права собственности, как отмечалось ранее, выступал труд, затраченный на освоение земельного участка или водоема. Вместе с тем, говоря о праве собственности, следует иметь в виду, что речь пойдет не только о местах общего пользования, но и о способах приобретения вещей материального мира в собственность семьи, рода. Основными способами приобретения движимого и недвижимого имущества являлись: завладение, купля, дар, заработки, приданое, клад, находка и т. д.

Исследователи считали, что со времени опричнины с 1569 г. в Важском уезде Архангельской губернии не было других владельцев, кроме дворца и монастырей. Земля называлась в актах «землею царя, государя и великого князя». Затем это название из актов пропало. Крестьяне отчуждали, покупали, меняли землю законным порядком до издания межевой инструкции 1765 г. Но и в XIX в.

¹ Цыганов В. И. // Тезисы лекций по теории государства и права, Н. Новгород, 2006. — 9 — стр.

² Лаптева Л. Е. Исследования обычного права народов Российской империи XIX века. Государство и право. 1997. № 8. С. 106.

сохранялся ряд особенностей в пользовании крестьянам казенными землями. Община-волость определяла хозяйственные возможности каждого двора и распоряжалась землей, отводя ей пользование. Размер отвода зависел от размера тягла, которое распределялось между дворами неравномерно, с учетом трудовых возможностей семей, т. е. по числу мужских душ.

Случалось, что землю отводили в совместное пользование родственников или складчиков. В принципе эти «жеребьи» в силу бытовавшей на Севере традиции становились потомственными и передавались по наследству. Но приобретенное в результате захвата заимочное владение землей было четко индивидуальным. Право распоряжения признавалось за обеими группами земель. При этом крестьяне четко осознавали, что земля находится в собственности государства.

В конце XVIII в. окончательно исчезает захват государственных земель. Переделы земель становятся повсеместными. Взамен захвата постепенно утверждались новые способы расширения землевладения — скупка бывшей крестьянской и общинной земли, аренда или покупка ее у казны.

Для охранения собственности народы российского Севера имели собственные клейма. Например, каждый лопарь имел свое особое клеймо. «Оно дается ему на крестинах, когда дарится младенцу самка оленя, помеченная этим клеймом; он помечает им своих оленей на всю жизнь, что дает каждому хозяину возможность распознавать своих оленей, когда стада пасутся вместе, например, летом, когда их отвозят на острова, чтобы уберечь от волков. Эти клейма иногда изображают на деревянной дощечке (кейкаль), которую привешивают на шею оленя, иногда вырезаются на его шерсти. Клейма на оленях также помогают хозяевам охранять их от покушений посторонних, которые иначе могли бы убивать оленей, принимая их за диких»¹.

У корелов также каждый имел свое собственное клеймо, которым помечалось имущество, в частности скот — олени, овцы и т. д. Посредством клейма отличались ручные олени от диких и представлялась возможность узнать о захвате домашних оленей. Иногда по клеймам корелы устанавливали виновных в уничтожении их оленей. За неграмотностью корелы употребляли свои клейма вместо подписей под всеми решениями, приговорами, сделками и договорами. Эти клейма имели иногда очертания начальных букв имени и фамилии, но чаще были совершенно произвольны. При разделении семьи члены ее «усваивали себе клейма, имеющие в основании общее семейное клеймо, с каким-нибудь незначительным изменением»².

У самоедов вошли в употребление именные клейма, то есть начальные буквы имени и фамилии. «Именные клейма преобладают у самоедов Тиманской и Канинской тундры, имеющих более частые сношения с Русскими»³. Также клейма «употреблялись вместо подписей при рукоприкладствах на всех прошениях, жалобах и тому подобных бумагах; ставились на бирках, которые отдает должник своему кредитору вместо расписки и пр. Клейма служат вместо печати; их прикладывают к убитой и оставленной добыче, чтобы никто не воспользовался ею в отсутствие хозяина»⁴. Применение клейм имело место и в других случаях, но главное их назначение или распространение — это приложение клейм на оленях. «Богатые клеймят своих оленей на спине, а бедные клеймят уши.

Самоедский обычай клеймить оленей вызван настоятельной необходимостью иметь какой-либо способ отличать своих оленей в больших стадах, какими они обыкновенно пасутся. Если кто украдет оленя, то тотчас переклеймивает его по своему. Так, самоеды пастухи устьицлемских и пустозерских крестьян постоянно переклеймивали оленей своих хозяев и передавали своим соотечественникам, представляя хозяевам, которые совершенно передали оленей в их распоряжение, что олени пропадают без вести или погибают от волков; таким образом значительно уменьшались стада этих крестьян».

Подобный юридический знак, т. е. знак собственности был и у коми. Однако он выполнял не только роль знака закрепляющего право собственности. Тамга или пас — это родовой фамильный знак заимствованный потомком определённого рода от своего предка. Потомок мог добавлять к ней дополнительный элемент, либо видоизменять её. По мнению К. Королева и Э. Савельевой тамга выполнял три задачи: служил знаком родовой принадлежности, оберегом и орнаментальным мотивом, украшавшим, например, одежду. Когда отмирала магическая функция — сохранялась функция фамильной принадлежности или собственности. Когда же исчезала последняя — оставался орнамент из пас-мотивов, неся в себе лишь декоративную функцию⁵.

Пас, выполняя роль знака родовой и семейной принадлежности, одновременно являлся у коми и знаком собственности, который наносился на предметы, принадлежащие конкретному собственнику. Пасы ставились на участках земли, на мешках, в которых возят зерновой хлеб для молотья, на деревьях в лесу, для обозначения направления пути, или участка того, чьи это путины; также на палочках или продолговатых дощечках, для разных хозяйственных расчетов; наконец, эти знаки ставились на собственным пасах или бирках⁶. Пасы, в основном, нарезались на деревянной поверхности бытовых предметов: прялок, посуды, снастей для охоты и рыбалки, хозяйственных инструментов. Один пас был вырезан на боку алюминиевого бидона, которым пользовались вплоть до нашего века. Сегодня пасы используются не столь широко, как это было раньше. Единственный не вырезанный пас, который встречался, — это рисунок углем на хранящейся в лесу поленнице. Известный этнограф 19 века П. С. Ефименко определяет функции пасов так: «... Эти знаки особенно большую роль играли на русском севере. Клейма или меты употреблялись то, как знак собственности, то как торговые, межевые, или просто личные знаки. Ими «пятнали» скот, отмечались деревья в связи с пчеловодством, смолокурением, охотой и лесным промыслом. Знаки ставились при сплаве леса и дров по северным рекам. Они употреблялись при размежевании и разделе покосов»⁷.

Пасы выполняли роль охотничьих календарей, которые выглядели как вытянутая четырехгранная удлиненная деревянная палка, с нанесенными знаками обозначающие дни, недели и месяцы каждого сезона года, различные хозяйственные и религиозные даты.

Знаки родовой и племенной собственности могли служить и средством украшения. А. С. Сидоров считал, что изучение коми пасов приобретает особое значение в развитии изобразительного искусства. Л. С. Грибова отметила идентичность или большое сходство многих элементов богатейшего орнаментального материала коми с целым рядом пасов, тамг. Эти знаки семейной (в прошлом родовой) собственности, подмечены разными исследователями в разное время на территории расселения коми. По мнению А. С. Сидорова и Л. С. Грибовой, именно пасы-тамги послужили основой орнаментальных мотивов коми. Владелец паса (нимпаса)

¹ Ефименко А. Я. Указ соч. С. 34–35.

² Ефименко А. Я. Юридические обычаи лопарей, карелов и самоедов Архангельской губернии//Записки РГО по отделению этнографии. Т. 8. Сборник народных юридических обычаев. СПб., 1878. С. 115.

³ Иславин Г. Самоеды в домашнем и общественном быту. СПб, 1847. С. 45.

⁴ Архангельские губернские ведомости. 1870, № 22.

⁵ Королев К., Савельев Э. Вначале были пасы//Коми край далекий и близкий. М.-Сыктывкар, 2002. С. 82.

⁶ <http://finnougr.ru/news/index>. (20.12.2012).

⁷ Там же.

и члены его семьи ставили знак на любой принадлежащий им предмет и объект их семейной собственности — земельные угодья, охотничьи тропы, орудия труда, бытовые предметы, утварь и т. п. Поныне жители некоторых деревень безошибочно определяют принадлежность того или иного паса¹.

Пасы по структуре очень часто напоминают геометрические фигуры, поэтому исследователи предполагают также и магическую функцию их. Ровные геометрические фигуры в виде ромба или крестов в соответствии с мифическими и магическими представлениями коми народа являлись благоприятными символами для их владельца.

У предков коми в глубокой древности пасы могли играть значительную роль и в происхождении орнамента. Представляют значительный интерес факты использования пасов на символических изображениях сложных образов пермского звериного стиля².

Нельзя не согласиться с мнением ведущих ученых К. Королева и Э. Савельевой, в том, что пасы несли двойную нагрузку — магическую, ритуальную (религиозный символ) и знак собственности³. Однако пасы не просто являлись знаком собственности, а своего рода штампом закрепляющим право собственника на ту или иную вещь. Кроме того, нельзя отрицать также и определенную этническую нагрузку, которую нес пас. Пасы у коми народа отличались не только от родовых знаков других северных народов, но и от различных этнических групп коми. По структуре паса можно определить принадлежность владельца паса к той или иной этнической группе коми.

Подводя итог, необходимо отметить, что юридические знаки выполняли различные роли, отводившиеся им обычно-правовыми отношениями, такие как: знак собственности, использование их за место подписи владельца, знак родовой и семейной принадлежности, основа орнаментальных мотивов и т. д. Зародившиеся у северных народов России в глубокой древности юридические знаки и по сей день не потеряли своей обычно-правовой актуальности.

*Kabanova Irina Yevgenjevna, Moscow State Law University,
PhD, teacher, Department of Civil and Family Law*

*Кабанова Ирина Евгеньевна, Московский государственный юридический университет
к. ю. н., преподаватель кафедры гражданского и семейного права*

Restatements of the European Civil Law

Принципы европейского гражданского права

European Civil Code has been an item on the EU's agenda since the last decade of the XX century. Nowadays this work is provided by different working groups such as well known the Study Group on a European Civil Code or the Commission on European Contract Law. But there is a great need of working out not just a code, but also the framework conditions for its acceptance and the main principles which will unite the European civil law for further integration. Such kind of principles is also called a restatement of law. A restatement is capable of making visible the existence of legal values, which are already shared, and developing a common terminology overcoming jurisdictional boundaries and the existing substantive differences.

The concept of a restatement of law is not an unambiguous one. It would be better to speak simply of "Principles". What is called for is the composition of uniform basic rules ("Principles"), based on a careful analysis of pros and cons. In other words, Principles also contain suggestions of a legal policy nature; they construct a building plan for a future European legal system. They aim to suggest the best solution to the most important issues.

As regards practical models for the creation of the Restatements of the European civil law can be used the experience of the American Law Institute (ALI). The ALI is an independent, private legal institute, set up and administrated by scholars and practitioners, engaged primarily on systematically researching and presenting the case law in "Restatements of the Law". Its major tasks lie in improving the clarity and consistency of the case law, as well as harmonising State laws. Restatements in the areas of agency, conflict of laws, contracts, property, restitution, torts and trusts were already begun in the twenties of the XX, and have by now appeared in the second and in the third generation.

The Restatements are frequently applied in practice. They allow lawyers more easily to research the case material and appeal to an additional even if not binding authority, especially in areas, where statute or precedent is lacking. Courts use them in order to support their legal view, fill lacunae and adjust their own law to developments in other States. The authority of the Restatements as secondary sources of law is clearly above that of textbooks and commentaries.

In addition to the Restatements, the ALI also engages in proposals for reforms to laws and in drafting model laws. The best known example is the Uniform Commercial Code (UCC). The UCC was taken up by all the States except Louisiana, and governs the most important areas of commercial law, from sales law through law on collateral security to law on negotiable instruments. Whereas the Restatements are primarily designed as a tool for lawyers and courts, model laws are aimed particularly at State legislators.

The appropriate method for preparing such a restatement is one, which embraces European legal expertise on an inclusive basis, making use of thorough comparative law research to formulate the most suitable principles for a pan-European legal text. No one Member State can offer a legal system, which could provide a basic model subject to adaptation.

The formulation of a restatement has the important advantage, among others, that it is a method, which has already been tested.

The Commission on European Contract Law has already drafted a restatement of practically the whole of the general principles of contract law and even also of part of the general law of obligations.

The Principles may be compared and contrasted with the American Restatement of the Law of Contract, which was published in its second edition in 1981. The Commission on European Contract Law has used a different method to draft the Principles of European Contract Law (PECL). The American Restatement purports to state the Common Law on contracts in the United States. In the European Union, where a shared law cannot be claimed to exist, the Principles must be established by a more radical process. No legal system has been made the basis of the Principles. The Commission has paid attention to each of the systems of the Member States, but not all of them have influenced the solution

¹ Королев К., Савельев Э. Вначале были пасы//Коми край далекий и близкий. М.-Сыктывкар, 2002. С. 82.

² Грибова Л. С. Декоративно-прикладное искусство народов коми. М. 1980. С. 170.

³ Королев К., Савельев Э. Вначале были пасы//Коми край далекий и близкий. М.-Сыктывкар, 2002. С. 83.

proposed for any given issue. Some of the Principles reflect ideas, which have not yet materialised in the law of any state. On a comparative basis the Commission has tried to establish those principles, which it believed to be best suited to the economic and social conditions in Europe.

The main purpose of the Principles is to serve as a first draft of a part of a European Civil Code. However, before they are enacted the Principles may also be applied as part of the *lex mercatoria* in relation to transactions between parties both within and outside the European Union.

The Study Group on a European Civil Code is essentially working using the same methods as the Commission on European Contract Law. Moreover, the Study Group will integrate the fruits of its labour with those of the Commission on European Contract Law.

The work on a restatement is also important and inescapable from a number of further points of view. Firstly, a restatement of law is fundamentally more amenable to further extension than would probably be the case initially for binding legislative texts.

In defined areas a restatement has the benefit that it can be agreed upon by the parties in a manner similar to general contractual terms and conditions. In this way a restatement can serve as an integrative tool in European commerce for both the public and the private sectors.

The restatement would commend itself to the EU Commission as the foundation for standard contract terms to be adopted in the contracts, which it concludes. However, a restatement should not just be made the basis of contracts concluded by the organs of the European Union. Rather they should also be adopted as the terms for contracts put out to tender by public authorities in the Member States. To date the private law aspects of putting out such commissions to tender have remained unharmonised. Public bodies commissioning goods or services continue to do so on the basis that their own national private law will govern the terms of any contract. That is a sustained impairment of effective competition for such contracts. National competitors obtain an indefensible advantage over their foreign counterparts. The potential of the European market here quite clearly cannot be exploited to the full on the basis of the current position.

Offering an additional legal system to choose as the governing law for a contract would go a long way beyond merely offering terms that can be incorporated into an agreement. It would represent a very substantial and effective enhancement of the parties' autonomy because the law at their disposal would be one, which is pan-European in nature and which will therefore have immediate appeal as an escape from the battle of choosing one or other of the parties' national laws. It would provide a neutral body of law, which as a composite would be equidistant from the parties' own legal systems and yet have roots in both of them and with its dispositive and mandatory rules fundamentally reflect the same economic, liberal and social values underpinning all the national legal systems in the EU. Since what would be on offer would be more than a set of standard terms to be incorporated and would amount to an actual body of law, it would govern not merely to the extent incorporated, but rather — once stated to be the applicable law — its mandatory rules would apply irrespective of contrary agreement and its dispositive rules in so far as they were not displaced by the terms of the agreement. Interpretation of the agreement, furthermore, would be a matter of European law, rather than national law — thus overcoming a limitation which mere incorporation of a restatement as terms of the agreement necessarily involves. Moreover, where neither the restatement nor the parties make provision for the case in hand, one would not be thrown back on governing national law (as would be the case where the restatement was incorporated). Rather it would be European law, which would remain applicable, the task of the judiciary being to develop its principles to provide a solution within the framework of the principles for the case in hand. All of these aspects would eradicate the last vestiges of dependence on national law, which mere incorporation of a restatement as part of a contract governed by some national law necessarily involves. That in turn offers parties, who need a genuinely neutral basis for their agreements, a more effective alternative to what market forces could presently provide.

But the existing Principles — in particular the PECL — do not yet constitute a complete regulation of contract law. More work remains to be done in fleshing out the restatement before it can serve as a sufficiently comprehensive body of private law.

The Rome Convention is recommended to be extended by enabling the contracting parties to select not merely the law of a state, but also a European restatement of law as the law governing their contract. That step, however, can only be contemplated, when the restatement covers the entire range of contract law and includes to a sufficient extent provisions of a mandatory character, which have yet to be formulated.

An important function of a restatement is to open up an array of options for further work on legislative texts. A restatement may be made the basis of a treaty or a model statute, for example. In developing a draft European Civil Code one can start from the preliminary work of the Commission on European Contract Law, which itself calls its existing drafts a Restatement and has largely taken over the external form of the American Restatements.

Even now it is evident that the PECL possess a law harmonising effect, which should not be underestimated. That is because national legislators within the EU are making manifold use of the Principles when contemplating their own reform measures. For example, they have played a considerable role in the reform of the German law of obligations, they have been used by the Scottish Law Commission in reports on contract law reform, and they are being closely evaluated by the Spanish reform commission.

It would be a great step forward if the EU organs, when fashioning future legislative acts, were to commit themselves to taking the restatement for orientation, employing the terminology of the restatement and making express reference to the restatement in the grounds and considerations recited in support of new directives and regulations. Use of the restatement by the Community organs in this way will help ensure a consistent terminology and approach in future European legislation, promoting both the quality and the comprehension of the legislation. At the same time this would give added weight to the restatement as a natural focal point within the EU for judicial and academic study and for parties making use of the restatement to mould the rules governing their transactions, thus enhancing the indirect effect of the restatement in fostering private law integration.

Additionally, a restatement can furnish a very useful resource in fashioning case law, since they may serve as a point of guidance for the further development of private law. Further force would be given to that impetus if it could be recommended that the courts shall have regard to the European Restatement when justifying their decisions. A note of caution must be sounded here in so far as jurisdictions differ in their treatment of sources of law. The mechanism by which a restatement would assume relevance to disputes touching purely national private law questions would call for close attention because principles of statutory authority and interpretation as well as authority of case law might otherwise be called into unnecessary doubt or else, at the opposite extreme, the restatement might assume no greater importance than comparative legal material presently does. Quite aside from questions of judicial freedom and flexibility in amplifying and moulding the law, differences in national procedural law must be taken into account. In some systems the compulsory requirement to consider the application of the restatement might in practice extend the range of material, which would ordinarily be scrutinised by and debated before the courts; this could increase the costs of litigation correspondingly. The problem would be particularly acute in cases, where national law was clear, but the application of the restatement was not; the requirement to have regard to the restatement would necessarily have to be confined to cases of uncertainty in the national law. However, these limits to legal convergence under the influence of comparative law material do not mean that no progress would be achieved by following this route.

The national courts should orientate themselves as far as possible by the restatement in their development of national law. The training of judges in European private law should also be strengthened by improved national measures.

The Restatements of the European civil law could provide valuable service even if this project has to fail. As a secondary source of law, consisting partly of binding supranational or international elements, this sort of compilation might not just make an important contribution to the Europeanisation of legal scholarship and legal training, but also offer important assistance with interpretation in both Community law and national law. As a preparation for enacting the Code, it would be advisable in a transitional stage to lay down the obligation for a comparative interpretation on the basis of the Restatements by statute¹.

Reference:

1. Christoph U. Schmid. Legitimacy Conditions for a European Civil Code. EUI Working Papers. — European University Institute. — Badia Fiesolana, Italy. — 2001.

Kanunnikova Natalia Gennadievna, the North-Caucasian Institute of Advanced Studies (branch) of Krasnodar University of the Russian Interior Ministry, Professor of law enforcement organizations

Канунникова Наталья Геннадьевна, Северо-Кавказский институт повышения квалификации (филиал) Краснодарского университета МВД России, профессор кафедры организации правоохранительной деятельности

The theoretical aspects of the administrative and legal status of citizen

Теоретические аспекты административно-правового статуса гражданина

Институт субъектов права представляет собой юридический феномен, который играет важную роль в формировании нормативной основы любой отрасли права, в том числе и административного. Если обратиться к справочной литературе, можно узнать, что «субъект права — в национальном праве лицо (физическое и юридическое), государство, государственное или муниципальное образование, обладающие по закону способностью иметь и осуществлять непосредственно или через представителя права и юридические обязанности»².

Субъект права — это необходимый, наиважнейший элемент правоотношений во всех отраслях права, хотя в каждой из них положения его субъектов имеют определенную специфику.

В юридической литературе XIX–XX вв. понятие «субъект права» употреблялось для обозначения «носителя субъективных прав». В частности, Е. Н. Трубецкой субъектом права называл всякого, кто способен иметь права, независимо от того, пользуется ли он ими в действительности или нет³.

Субъект любой отрасли права становится таковым только в том случае, если он обладает правовым статусом. Именно поэтому актуальность статьи определяется тем, что через понятие правового статуса характеризуются многообразные связи права и личности. В нем отражаются все основные стороны юридического бытия индивида, его интересы, потребности, взаимоотношения с государством и др. Проблема исследования правового статуса в юридической литературе посвящены работы Н. В. Витрука, Л. Д. Воєводина, В. А. Кучинского, Г. В. Мальцева, Е. А. Лукашевой, В. А. Потюлина, В. М. Чхиквадзе и других. Анализируя эти работы, можно сказать, что в самом кратком и общем виде правовой статус в них определяется как юридически закрепленное положение личности в обществе. В основе правового статуса лежит фактический социальный статус — реальное положение человека в данной системе общественных отношений. Право лишь закрепляет это положение.

Следует отметить, что правовой статус — довольно многогранная, комплексная категория, в которой как в зеркале отражаются взаимоотношения личности и общества, гражданина и государства, индивида и коллектива. Такая многогранность лежит в основе формирования различных видов правового статуса, среди которых выделяют: общий статус гражданина; родовой (специальный) статус некоторых категорий граждан; индивидуальный статус; статус физических и юридических лиц; статус иностранцев и лиц без гражданства; отраслевой статус, в частности, административно-правовой, о котором и пойдет речь ниже.

Общий правовой статус определяется как статус гражданина государства. Он определяется Конституцией страны и не зависит от различных обстоятельств (семейного положения, должности и т. п.). Он является одинаковым для всех, его содержание определяют права и обязанности, установленные и гарантированные Конституцией государства. Данный правовой статус является исходным для всех остальных разновидностей правовых статусов.

Административно-правовой статус гражданина является составной частью общего правового статуса. В административно-правовом статусе сконцентрированы права, обязанности и гарантии, существующие в сфере государственного управления. Он рассматривается в сочетании с реализацией в сфере исполнительной власти прав и свобод, а также выполнением возложенных на граждан обязанностей.

Ученые-административисты признают административно-правовой статус «сложным юридическим образованием»⁴. Л. Л. Попов, в частности, включает в его состав четыре составных элемента:

- правовой статус личности, человека как субъекта административного права;
- правовой статус гражданина Российской Федерации как субъекта административного права;
- социальный административно-правовой статус (рабочий, служащий, учащийся, пенсионер и т. д.);
- особый административно-правовой статус, включающий в себя права и обязанности, приобретаемые гражданами по своему усмотрению для удовлетворения своих индивидуальных потребностей (туристы, коллекционеры, водители-любители и т. п.).

¹ Christoph U. Schmid. Legitimacy Conditions for a European Civil Code. EUI Working Papers. European University Institute. Badia Fiesolana, Italy. 2001. P. 24.

² Большой юридический словарь/Под ред. А. Я. Сухарева, В. Е. Крутских. М., 2000. С. 594.

³ См.: Трубецкой Е. Н. Энциклопедия права. Киев, 1906. С. 134.

⁴ Административное право: учебник/Под ред. проф. Ю. М. Козлова и Л. Л. Попова. М., 2000. С. 121.

Д. Н. Бахрах определяет административно-правовой статус индивидуального субъекта как «правовое положение личности в ее отношениях с субъектами исполнительной власти, урегулированное нормами государственного и административного права»¹.

А. Б. Агапов административно-правовой статус физического лица определяет содержанием его деятельности, «которая может быть правоммерной или деликтной»².

Следует заметить, что государство, признавая гражданина субъектом административного права, при помощи норм этого права определяет его правовой статус. Нормы административного права о статусе человека и гражданина содержатся в Конституции РФ, а также в комплексных и специальных нормативных актах. К ним относятся: основы законодательства об охране здоровья граждан; Законы РФ «О праве граждан Российской Федерации на свободу передвижения, выбор места пребывания и жительства в пределах Российской Федерации»; «Об обжаловании в суд действий и решений, нарушающих права и свободы граждан»; Федеральные законы «О гражданстве Российской Федерации», «О порядке выезда из Российской Федерации и въезда в Российскую Федерацию», «О воинской обязанности и военной службе», «Об общественных объединениях», «О свободе совести и религиозных организациях», Федеральный конституционный закон «Об Уполномоченном по правам человека в Российской Федерации», Указ Президента РФ «Об основном документе, удостоверяющем личность гражданина Российской Федерации на территории Российской Федерации», а также ряд других законов, указов Президента страны и постановлений Правительства РФ.

Административно-правовое положение граждан определяется объемом и характером их административной правосубъектности, включающей в себя административную право-, дееспособность и деликтоспособность.

Таким образом, проанализировав вышеизложенное, можно предложить следующее учебное определение, которое, конечно, не претендует на бесспорность: *административно-правовой статус — это многообразный правовой институт, отражающий взаимоотношения субъектов административного права, возникающие по поводу реализации ими своих прав и несения обязанностей, и определяющий законодательно закрепленное положение этих субъектов в сфере регулирования государственно-управленческих отношений.*

*Kleshev Sergey Evgenyevich, senior lecturer of
the Department of Civil and Legal Disciplines of Perm Institute of the Federal Penal Service
Клещев Сергей Евгеньевич, Пермский институт ФСИН РФ,
старший преподаватель кафедры гражданско-правовых дисциплин*

An Institution as Legally Organized Form of a Juridical Person

Учреждение как организационно-правовая форма юридического лица

В европейском континентальном праве традиционной является классификация юридических лиц на корпорации (союзы, ассоциации) и учреждения, наряду с делением их на частные и публичные³. Указанное деление появилось в европейских национальных правовых порядках во второй половине XIX века и было обусловлено появлением альтернативной корпорации модели юридического лица — учреждения, которая юридически оформила потребность в обособлении имущества, переданного учредителем или учредителями в адрес организации, причем это имущество имеет «персонифицированный», «целевой» характер. Суть такой формы юридического лица, как учреждение, на наш взгляд, коротко, но емко выразил Г. Ф. Шершеневич: «Учреждение служит интересам многих лиц, но эти лица не члены его и не субъекты прав, составляющих имущество учреждения»⁴. Таким образом, лишь вследствие разработки германскими цивилистами понятия «учреждение» (Stiftung) понятие «корпорация» приобрело современное значение юридического лица, основанного на членстве, участии. Учреждения рассматривались как юридические лица, структура которых исключала отношения членства. Учреждения создавались для особой цели, независимой от личных интересов учредителей данного юридического лица (так, например, учреждениями могли быть богадельни, столовые, учебные заведения и т. п.).

Реформа гражданского законодательства о статусе учреждений связана с Федеральным законом от 8 мая 2010 г. № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» (далее — Закон № 83-ФЗ), которым внесены революционные изменения, направленные на оптимизацию сети государственных и муниципальных учреждений. Поправки коснулись около 40 законодательных актов, регулирующих правоотношения в бюджетной и банковской сфере, в образовании, деятельности автономных и некоммерческих организаций, вопросы налогообложения и учета. Основная цель изменений — снижение темпов роста расходов бюджетов, создание условий и стимулов для сокращения внутренних издержек учреждений и привлечения ими дополнительных источников финансирования за счет осуществления коммерческой деятельности.

Все государственные и муниципальные учреждения делятся на три типа: автономные, бюджетные и казенные. Рассмотрим основные характеристики правового статуса каждой из организационных форм.

С 1 января 2011 года для ряда государственных и муниципальных учреждений введена новая организационно-правовая форма — казенное учреждение. Особенности правового положения казенных учреждений установлены обновленной редакцией статьи 161 Бюджетного кодекса РФ.

В целом, статус казенного учреждения аналогичен статусу бюджетного учреждения, определенному действующим в настоящее время законодательством. В частности, финансовое обеспечение деятельности казенного учреждения осуществляется за счет средств соответствующего бюджета бюджетной системы РФ и на основании бюджетной сметы. Казенное учреждение может осуществлять приносящую доходы деятельность, только если такое право предусмотрено в его учредительном документе. При этом доходы, по-

¹ Бахрах Д. Н. Указ. соч. С. 61.

² Агапов А. Б. Указ. соч. С. 132.

³ Примм Д. Д. Лекции по догме римского права. М., 2003. С. 84; Мейер Д. И. Русское гражданское право (в 2-х ч.). М., 1997. Ч. 1. С. 119; Покровский И. А. Основные проблемы гражданского права. М., 1998. С. 146; Гражданское право: В 2 т.: Учебник/Отв. ред. Е. А. Суханов. М., 2002. Т. I. С. 180.

⁴ Шершеневич Г. Ф. Учебник гражданского права. Казань, 1912. С. 124.

лученные от указанной деятельности, поступают в соответствующий бюджет бюджетной системы Российской Федерации (п. 4 ст. 298 ГК РФ).

Перечень казенных учреждений будет ограничен. Частью 1 ст. 31 Закона № 83-ФЗ предусмотрено создание федеральных казенных учреждений путем изменения типа следующих федеральных государственных учреждений:

а) управления объединений, управления соединений и воинские части Вооруженных Сил РФ, военные комиссариаты, органы управления внутренними войсками, органы управления войсками гражданской обороны, соединения и воинские части внутренних войск, а также других войск и воинских формирований;

б) учреждения, исполняющие наказания, следственные изоляторы уголовно-исполнительной системы, учреждения, специально созданные для обеспечения деятельности уголовно-исполнительной системы, выполняющие специальные функции и функции управления;

в) специализированные учреждения для несовершеннолетних, нуждающихся в социальной реабилитации;

г) учреждения МВД РФ, Главного управления специальных программ Президента РФ, Федеральной миграционной службы, Федеральной таможенной службы, Федеральной службы безопасности РФ, Службы внешней разведки РФ, Федеральной службы охраны РФ, специальные, воинские, территориальные, объектовые подразделения федеральной противопожарной службы МЧС России, аварийно-спасательные формирования федеральных органов исполнительной власти;

д) психиатрические больницы (стационары) специализированного типа с интенсивным наблюдением, лепрозории и противочумные учреждения.

Особенности правового положения бюджетных учреждений установлены статьей 9.2 Федерального закона от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях». Согласно ей бюджетное учреждение — некоммерческая организация, созданная Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации или муниципальным образованием для выполнения работ, оказания услуг в целях обеспечения реализации предусмотренных законодательством РФ полномочий соответственно органов государственной власти (государственных органов) или органов местного самоуправления в сферах науки, образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта, а также в иных сферах.

Бюджетное учреждение осуществляет деятельность, связанную с выполнением работ, оказанием услуг, относящихся к его основным видам деятельности (в обязательном порядке указанным в учредительных документах) в соответствии с государственным (муниципальным) заданием, от выполнения которого оно не вправе отказаться. Финансовое обеспечение выполнения этого задания осуществляется в виде субсидий из соответствующего бюджета.

Сверх установленного государственного (муниципального) задания, а также в случаях, определенных федеральными законами, в пределах установленного государственного (муниципального) задания бюджетное учреждение вправе выполнять работы, оказывать услуги, относящиеся к его основным видам деятельности, предусмотренным его учредительным документом, для граждан и юридических лиц за плату и на одинаковых при оказании одних и тех же услуг условиях.

Бюджетное учреждение также вправе осуществлять иные виды деятельности, не являющиеся основными видами деятельности, лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых оно создано, и соответствующие указанным целям, при условии, что такая деятельность указана в его учредительных документах.

Доходы, полученные от приносящей доход деятельности, и приобретенное за счет этих доходов имущество поступают в самостоятельное распоряжение бюджетного учреждения.

Имущество бюджетного учреждения закрепляется за ним на праве оперативного управления в соответствии с Гражданским кодексом РФ. Бюджетное учреждение без согласия собственника не вправе распоряжаться особо ценным движимым имуществом (перечень которого будет установлен дополнительно), а также недвижимым имуществом.

Согласно п. 4 ст. 24 Федерального закона «О некоммерческих организациях», в интересах достижения целей, предусмотренных уставом, бюджетное учреждение может создавать другие некоммерческие организации и вступать в ассоциации и союзы.

Правовое положение автономных учреждений определяет Федеральный закон от 03.11.2006 № 174-ФЗ «Об автономных учреждениях» (далее — Закон об автономных учреждениях). Действие Закона о некоммерческих организациях на автономные учреждения не распространяется.

Определение автономного учреждения, которое дает Закон об автономных учреждениях, практически полностью совпадает с приведенным выше понятием бюджетного учреждения. Как и бюджетное учреждение, автономное учреждение отвечает по своим обязательствам имуществом, находящимся у него на праве оперативного управления, за исключением недвижимого имущества и особо ценного движимого имущества, закрепленных за ним учредителем или приобретенных автономным учреждением за счет средств, выделенных ему учредителем на приобретение этого имущества.

Государственное (муниципальное) задание для автономного учреждения формируется и утверждается учредителем в соответствии с видами деятельности, отнесенными его уставом к основной деятельности. Финансовое обеспечение основной деятельности осуществляется в виде субсидий из соответствующего бюджета и иных не запрещенных федеральными законами источников.

Автономное учреждение без согласия учредителя не вправе распоряжаться недвижимым имуществом и особо ценным движимым имуществом, закрепленными за ним учредителем или приобретенными автономным учреждением за счет средств, выделенных ему учредителем на приобретение этого имущества. Остальным имуществом, в том числе недвижимым имуществом, автономное учреждение вправе распоряжаться самостоятельно.

Доходы автономного учреждения поступают в его самостоятельное распоряжение и используются им для достижения целей, ради которых оно создано, если иное не предусмотрено Законом об автономных учреждениях. Собственник имущества автономного учреждения не имеет права на получение доходов от осуществления автономным учреждением деятельности и использования закрепленного за автономным учреждением имущества.

Таким образом, учреждение признается юридическим лицом в силу наделения и (или) обладания известным количеством признаков, наличие которых в совокупности определяет его как субъекта гражданского права. Выделение признаков юридического лица не вызывает их автономности, поэтому, во-первых, только совокупность всех признаков позволяет признать организацию юридическим лицом, а во-вторых, только системность признаков, т.е. их взаимозависимость и взаимообусловленность образует организационно-правовую форму юридического лица и, как следствие, содержание его гражданской правосубъектности.

Учреждение как организационно-правовую форму юридического лица преимущественно образуют такие признаки как имущественная обособленность (в том числе в части порядка их финансирования собственниками-учредителями) и пределы ответственности учреждений и собственников-учредителей по обязательствам учреждений. При этом форма собственности на имущество учреждения не имеет существенного влияния, а лишь позволяет косвенно определять правовой режим имущества учреждений

и классифицировать их на частные (создаваемые физическими лицами или юридическими лицами за исключением государственных и муниципальных учреждений) и публичные — государственные и муниципальные учреждения (создаваемые публично-правовыми образованиями, включая Российскую Федерацию, субъекты Российской Федерации и муниципальные образования).

Пределы ответственности учреждений и собственников-учредителей по обязательствам учреждений не являются самостоятельным признаком данной организационно-правовой формы, а выступают только конкретизирующим элементом материально-правового признака юридического лица, позволяющим наряду с особенностями правового режима имущества учреждения образовывать тип публичного учреждения.

Список литературы:

1. Гражданское право: В 2 т.: Учебник/Отв. ред. Е. А. Суханов. М., 2002.
2. Grimm Д. Д. Лекции по догме римского права. М., 2003.
3. Мейер Д. И. Русское гражданское право (в 2-х ч.). М., 1997.
4. Покровский И. А. Основные проблемы гражданского права. М., 1998.
5. Шершеневич Г. Ф. Учебник гражданского права. Казань, 1912.

*Kozlova Valeriya Nikolaevna,
Khakass State University named after N. F. Katanov,
Senior teacher of Department of Civil Law and Process*

*Козлова Валерия Николаевна, Хакасский государственный университет им. Н. Ф. Катанова,
старший преподаватель кафедры гражданского права и процесса*

Database as a result of intellectual activity and the content of the rights to it

База данных как результат интеллектуальной деятельности и содержание прав на нее

Данная статья посвящена изучению базы данных как результата интеллектуальной деятельности, закрепленного современным гражданским законодательством. Актуальность изучения заявленной проблемы связана, прежде всего, с тем, что проблемным является оформление возникновения и передачи прав на базы данных, а также неоднозначным остается вопрос о принадлежности интеллектуальных прав на названные объекты.

Статья 1225 ГК РФ¹ содержит достаточно обширный перечень результатов интеллектуальной деятельности (и приравненных к ним средств индивидуализации) и, в частности, относит к таковым базы данных.

Под базой данных п. 2 ст. 1260 ГК РФ понимает представленную в объективной форме совокупность самостоятельных материалов (статей, расчетов, нормативных актов, судебных решений и иных подобных материалов), систематизированных таким образом, чтобы эти материалы могли быть найдены и обработаны с помощью ЭВМ.

Данное определение базы данных является основополагающим, поскольку содержится непосредственно в Гражданском кодексе РФ. Вместе с тем в некоторых нормативных правовых актах содержатся несколько иные определения базы данных. Так, в Методических указаниях МУ 2.2.9.2493–09. 2.2.9. Состояние здоровья работающих в связи с состоянием производственной среды. Санитарно-гигиеническая паспортизация канцерогеноопасных организаций и формирование банков данных, утв. Главным государственным санитарным врачом РФ 26 марта 2009 г.², под базой данных понимается совокупность организованных, взаимосвязанных данных на машиночитаемых носителях, создаваемая для хранения, обновления и выдачи данных потребителям.

От базы данных следует отличать банк данных, представляющий собой организационно-техническую систему, включающую в себя одну или несколько баз данных и управление ими³; совокупность баз данных, а также программные, языковые и другие средства, предназначенные для централизованного накопления данных и их использования с помощью электронных вычислительных машин⁴.

Следует подчеркнуть, что, несмотря на то что в перечне видов материалов, составляющих содержание базы данных, выделены только материалы в письменной форме, закон не устанавливает запрет на включение в базу и материалов в иных формах — например, в форме изображения либо звуко- или видеозаписи⁵.

В силу прямого указания ст. 1333 ГК РФ, изготовителем базы данных признается лицо, организовавшее создание базы данных и работу по сбору, обработке и расположению составляющих ее материалов. При отсутствии доказательств иного изготовителем базы данных признается гражданин или юридическое лицо, имя или наименование которых указано обычным образом на экземпляре базы данных и (или) его упаковке.

Традиционно создатель результата интеллектуальной деятельности именуется в гражданском законодательстве автором (для сравнения: автор произведения науки, литературы или искусства — ст. 1257 ГК РФ; автор изобретения, полезной модели или промышленного образца — ст. 1347 ГК РФ; автор селекционного достижения — ст. 1410 ГК РФ; и др.).

Казалось бы, в ст. 1333 ГК РФ законодатель отошел от данного термина в пользу наименования «изготовитель». Этот термин специфичен; он указывает на в основном техническую роль лица, изготовившего или организовавшего изготовление базы данных.

¹ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая): Федеральный закон от 18 декабря 2006 г. № 230-ФЗ; в ред. Федерального закона от 8 декабря 2011 г. № 422-ФЗ//Собрание законодательства Российской Федерации. 2006. № 52 (ч. 1). Ст. 5496; 2011. № 50. Ст. 7364.

² МУ 2.2.9.2493–09. 2.2.9. Состояние здоровья работающих в связи с состоянием производственной среды. Санитарно-гигиеническая паспортизация канцерогеноопасных организаций и формирование банков данных. Методические указания. Утв. Главным государственным санитарным врачом РФ 26 марта 2009 г. //СПС «КонсультантПлюс».

³ О государственном учете и регистрации баз и банков данных: Постановление Правительства РФ от 28 февраля 1996 г. № 226//Собрание законодательства Российской Федерации. 1996. № 12. Ст. 1114. – (утратил силу).

⁴ Там же.

⁵ Корнеев В. А. Программы для ЭВМ, базы данных и топологии интегральных микросхем как объекты интеллектуальных прав. М.: Статут, 2010. С. 6.

Однако, если обратиться к положениям п. 2 ст. 1260 ГК РФ, можно увидеть, что база данных признается составным произведением, а лицо, ее изготовившее, — автором составного произведения: «составителю сборника и *автору иного составного произведения* (антологии, энциклопедии, *базы данных* (выделено мной. — В. К.), атласа или другого подобного произведения) принадлежат авторские права на осуществленные ими подбор или расположение материалов (составительство)».

В соответствии с п. 3 ст. 1260 ГК РФ, автор составного произведения (в т. ч. базы данных) осуществляет свои авторские права при условии соблюдения прав авторов произведений, использованных для создания производного или составного произведения.

При этом права такого автора «охраняются как права на самостоятельные объекты авторских прав независимо от охраны прав авторов произведений, на которых основано производное или составное произведение» (п. 4 ст. 1260 ГК РФ).

Изготовителю базы данных принадлежат: исключительное право изготовителя базы данных; право на указание на экземплярах базы данных и (или) их упаковках своего имени или наименования (п. 2 ст. 1333 ГК РФ).

Вместе с тем следует помнить, что база данных (как, впрочем, и любой другой результат интеллектуальной деятельности) может создаваться в рамках выполнения работником трудовой функции, т. е. иметь характер служебного произведения.

Служебным произведением, в силу п. 1 ст. 1295 ГК РФ, признается «произведение науки, литературы или искусства, созданное в пределах установленных для работника (автора) трудовых обязанностей».

Для определения правового режима базы данных необходимо, таким образом, обращать внимание на то, опосредуются ли отношения по ее созданию трудовым договором.

В том случае если база данных создается в рамках выполнения трудовой функции, обязанностей, предусмотренных трудовым договором, работнику выдано служебное задание на разработку конкретной базы данных, то последняя является служебным произведением. В этом случае специального финансирования деятельности работника не требуется, ведь за выполнение трудовых обязанностей работник получает заработную плату.

Если создание базы данных не входит в трудовые обязанности работника, а служебное задание на создание базы работнику не выдавалось, то признавать базу данных служебным произведением нельзя. В этом случае имущественные и личные неимущественные права на базу данных как результат интеллектуальной деятельности возникают у автора-работника.

Возможны ситуации, когда работодатель желает получить исключительное право на базу данных, взяв на себя обязанности по оформлению и регистрации прав на нее.

Для того чтобы авторы базы данных могли получить вознаграждение за выполнение работы по ее созданию и наполнению, необходимо руководствоваться ст. 1296 ГК РФ.

Согласно п. 1 ст. 1296 ГК РФ, «в случае, когда программа для ЭВМ или база данных создана по договору, предметом которого было ее создание (по заказу), исключительное право на такую программу или такую базу данных принадлежит заказчику, если договором между подрядчиком (исполнителем) и заказчиком не предусмотрено иное».

Из смысла данной нормы следует, что отношения заказчика (работодателя) и исполнителя (работников) должны быть опосредованы договором на создание базы данных. Названный договор несет в себе элементы договора подряда, однако, к сожалению, предметом такого договора не может выступать создание результата интеллектуальной деятельности. Поэтому, как представляется, в анализируемом случае следует руководствоваться ст. 1288 ГК РФ о договоре авторского заказа.

Согласно положениям приведенной статьи, по договору авторского заказа одна сторона (автор) обязуется по заказу другой стороны (заказчика) создать обусловленное договором произведение науки, литературы или искусства на материальном носителе или в иной форме.

Материальный носитель произведения передается заказчику в собственность, если соглашением сторон не предусмотрена его передача заказчику во временное пользование.

Договор авторского заказа является возмездным, если соглашением сторон не предусмотрено иное.

Договором авторского заказа может быть предусмотрено отчуждение заказчику исключительного права на произведение, которое должно быть создано автором, или предоставление заказчику права использования этого произведения в установленных договором пределах.

В случае, когда договор авторского заказа предусматривает отчуждение заказчику исключительного права на произведение, которое должно быть создано автором, к такому договору соответственно применяются правила ГК РФ о договоре об отчуждении исключительного права, если из существа договора не вытекает иное.

Права авторов и заказчика базы данных в данном случае регулируются ст. 1296 ГК РФ.

Так, согласно п. 2 ст. 1296 ГК РФ, в случае, когда исключительное право на программу для ЭВМ или базу данных в соответствии с пунктом 1 ст. 1296 ГК РФ принадлежит заказчику, подрядчик (исполнитель) вправе, поскольку договором не предусмотрено иное, использовать такую программу или такую базу данных для собственных нужд на условиях безвозмездной простой (неисключительной) лицензии в течение всего срока действия исключительного права.

В случае, когда в соответствии с договором между подрядчиком (исполнителем) и заказчиком исключительное право на программу для ЭВМ или базу данных принадлежит подрядчику (исполнителю), заказчик вправе использовать такую программу или такую базу данных для собственных нужд на условиях безвозмездной простой (неисключительной) лицензии в течение всего срока действия исключительного права (п. 3 ст. 1296 ГК РФ).

Согласно п. 4 ст. 1296 ГК РФ, «автор созданных по заказу программы для ЭВМ или базы данных, которому не принадлежит исключительное право на такую программу или такую базу данных, имеет право на вознаграждение в соответствии с абзацем третьим пункта 2 статьи 1295 настоящего Кодекса». В указанном абзаце говорится о том, что «размер вознаграждения, условия и порядок его выплаты работодателем определяются договором между ним и работником, а в случае спора — судом».

Таким образом, между работодателем и работником — автором базы данных должен быть заключен договор авторского заказа на создание базы данных.

В этом договоре должен быть разрешен вопрос о том, кому будет принадлежать исключительное (имущественное) право на базу данных — работодателю как заказчику (и тогда договор авторского заказа должен включать элементы договора об отчуждении исключительного права) или исполнителю заказа. По общему правилу при заключении договора авторского заказа исключительное (имущественное) право остается у исполнителя.

Если в договоре будет указано, что исключительное право на базу данных переходит заказчику (работодателю), то в договоре должен быть решен вопрос о размере вознаграждения исполнителей (авторов) базы данных.

Также следует разрешить вопрос о дальнейшем наполнении и изменении содержания базы данных, поскольку она будет требовать обновления и дополнения.

Прямо ГК РФ такие отношения не регулирует.

Однако, если обратиться к ст. 10 Федерального закона от 25 декабря 2008 г. № 284-ФЗ «О передаче прав на единые технологии» и положениям Постановления Правительства РФ от 31 октября 2009 г. № 880 «Об утверждении примерных форм договоров о передаче прав на единые технологии и примерной формы договора о выполнении дополнительных работ по доведению единой технологии до стадии практического применения с учетом потребностей заинтересованного лица», то можно прийти к выводу о возможности применения по аналогии к данным правоотношениям норм вышеуказанного Постановления и, в частности, примерной формы договора о выполнении дополнительных работ по доведению единой технологии до стадии практического применения с учетом потребностей заинтересованного лица.

Одной из обязанностей заказчика (заинтересованного лица) по такому договору является своевременное финансирование осуществляемой исполнителями деятельности.

Таким образом, проведенное исследование позволяет утверждать, что база данных — составное произведение, имеющее самостоятельный характер. Передача права на базу данных должна быть опосредована договором авторского заказа или лицензионным договором.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая): Федеральный закон от 18 декабря 2006 г. № 230-ФЗ; в ред. Федерального закона от 8 декабря 2011 г. № 422-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. — 2006. — № 52 (ч. 1). — Ст. 5496; 2011. — № 50. — Ст. 7364.
2. МУ 2.2.9.2493–09. 2.2.9. Состояние здоровья работающих в связи с состоянием производственной среды. Санитарно-гигиеническая паспортизация канцерогеноопасных организаций и формирование банков данных. Методические указания. Утв. Главным государственным санитарным врачом РФ 26 марта 2009 г. // СПС «КонсультантПлюс».
3. О государственном учете и регистрации баз и банков данных: Постановление Правительства РФ от 28 февраля 1996 г. № 226 // Собрание законодательства Российской Федерации. — 1996. — № 12. — Ст. 1114. — (утратил силу).
4. Корнеев В. А. Программы для ЭВМ, базы данных и топологии интегральных микросхем как объекты интеллектуальных прав. — М.: Статут, 2010.

*Matveeva Daria Mikhailovna, Law school Far Eastern Federal University
magistracy of the 2nd course, the direction of the "Corporate Law".
Pervorechenskij district court of Vladivostok*

*Матвеева Дарья Михайловна, Юридическая школа, Дальневосточный Федеральный Университет.
Магистрант 2 го курса, направление «Корпоративное право».
Место работы: Первореченский районный суд г. Владивостока.*

The legal nature of the share capital of a limited liability company

Правовая природа доли в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью

Актуальность темы исследования обусловлена отсутствием единого подхода к пониманию юридической (правовой) природы доли в уставном капитале, отсутствие легального определения «доли» в российском законодательстве. Попытка сформулировать единый подход к пониманию правовой природы доли в рамках принятия проекта нового Гражданского Кодекса РФ.

Современная юридическая практика содержит повышенный интерес к наиболее фундаментальным положениям корпоративного права, к числу которой следует отнести проблематику юридической (правовой) природы доли в уставном капитале корпоративных организаций и построения «долевых» взаимоотношений между ее учредителями (участниками) как между собой так самой этой организацией. Цель данного исследования заключается в анализе различных точек зрения на понятие правовой природы доли в уставном капитале общества, анализ позиции отраженной в проекте ГК.

В настоящее время правовая природа доли в обществах с ограниченной ответственностью является предметом многих научных дискуссий. Законодательство Российской Федерации не содержит определения доли в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью. Первое упоминание о доли в общем предприятии встречается еще в 1 веке до н. э. в Древнем Риме. Для обозначения долей в товариществах публикантов (*societates publicanorum*) римляне использовали термин «*partes*». ¹ Первые упоминания о понятии «доли» связано с товариществами на паях (складничеством). В советский период, Гражданский Кодекс РСФСР 1992 года предусматривал форму товарищества с ограниченной ответственностью, однако ни одна из статей кодекса не была посвящена регулированию долей в таких товариществах. В. А. Красноутский и В. Ю. Вольф отмечали крайнюю бедность положительного законодательства того времени: товариществам с ограниченной ответственностью были посвящены всего лишь 4 статьи². Наиболее детальное регулирование доли в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью получили в действующем Гражданском кодексе³ и Законе «Об обществах с ограниченной ответственностью»⁴. Однако ни ГК РФ ни Закон «Об обществах с Ограниченной ответственностью» (далее — Закон «Об ООО») не дали легального определения этому понятию и не отнесли его к какому-либо объекту гражданского оборота. Хотя из системного толкования норм Гражданского Кодекса и Закона «Об ООО» можно сделать вывод, что доля в уставном капитале является имуществом. Такую точку зрения поддерживает С. А. Бобков⁵. Другой точки зрения

¹ Муромцев С. А. Гражданское право Древнего Рима. М.: НОРМА, 2003. С. 602.

² См. напр.: Красноутский В. А. Товарищества с ограниченной ответственностью. М.: Наука. 1998. С. 3

³ Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 1.: в ред. Федер. Закона от 06 декабря 2011 г. № 405-ФЗ // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.

⁴ Об обществах с ограниченной ответственностью: федер. Закон от 08 сентября 1998 г. № 14-ФЗ; в ред. федер. Зак. От 06 декабря 2011 года № 405-ФЗ // Рос. газ. 1998. № 30.

⁵ Бобков С. А. Уступка доли в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью // Журнал российского права. 2002. N 7. С. 38.

придерживается В. А. Лапач, который считает, что доля в уставном капитале является не имущественным (обязательственным) правом требования к обществу, а во-первых, одной из предпосылок такого обязательственного права, во-вторых, одним из элементов сложного фактического состава, при котором обязательственное требование к обществу становится возможным как таковое. В собственном качестве доля в уставном капитале должна быть отнесена не к «имущественным правам», а к «иному имуществу» в соответствии со статьей 128 Гражданского кодекса Российской Федерации¹.

Л. А. Новоселова определяет долю в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью как совокупность имущественных (корпоративных и связанных с ними) прав и обязанностей участника общества, объем которых определяется в зависимости от размера вклада участника².

Если обратиться к грамматическому толкованию термина «доля в уставном капитале», следует, что доля — это часть уставного капитала. Понятие доли в уставном капитале непосредственно связано с пониманием уставного капитала. Получается, что по грамматическому толкованию приходим к выводу, что доля в уставном капитале — это часть имущественной массы общества. Такое понимание доли встречается в литературе и судебной практике, что обусловлено исторически тесной связью общества с ограниченной ответственностью с формой простого товарищества (*societates*) — старейшей формой союза лиц для участия в предпринимательской деятельности. Поэтому, нам ближе понимание этого понятия, с точки зрения Малкова, который считает, что доля в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью — это часть уставного капитала общества, то есть часть источника финансирования, которая воплощает (олицетворяет) права участников и причитающуюся каждому из них (если они являются владельцами доли) и владельцам (собственникам) доли часть имущества общества³.

В российской правовой доктрине сложилось мнение о том, что долю как часть капитала (часть чистых активов) общества можно понимать лишь с экономической точки зрения. В данном понимании правовая природа доли — есть воплощение в ней части капиталов (активов) общества⁴. Доля с экономической точки зрения дает лицу возможность распоряжаться капиталом (активами) общества. С юридической точки зрения для данного понимания существует непреодолимое препятствие — самостоятельный статус ООО, которому и принадлежит имущество. В чем же заключается правовая природа доли с юридической точки зрения? По мнению Д. Степанова доля в уставном капитале не является ни денежной суммой, ни отдельным правом или совокупностью прав, ни ценной бумагой или суррогатом ценной бумаги. Доля есть особый юридический инструмент, сущность и назначение которого раскрывается в той роли, которую он играет на протяжении всего периода существования общества⁵. В итоге остается непонятным, что Д. Степанов понимает под долей участника: это особый юридический инструмент или все-таки имущество особого вида? Кроме того. Автор не раскрывает сущность данного юридического инструмента.

Следует упомянуть, что исторически общество с ограниченной ответственностью появилось как переход от полного товарищества к акционерному обществу, следовательно, долю в уставном капитале можно расценивать в качестве разновидности права участия.⁶ Тогда возникает новая проблема, как же определить правовую природу самой доли? Ответ становится очевидным — необходимо определить какой правовой природой обладают права, вытекающие из доли и составляющие ее. Проект ГК в ст. 65.1. содержит понятие «Корпоративных и унитарных юридических лиц»⁷, относя к таковым юридическим лицам, учредители которых обладают правом на участие в управлении их деятельностью (право членства). Можно сделать вывод, что при таком понимании корпораций, к которым относятся и хозяйственные общества, доля в уставном капитале — есть совокупность корпоративных (основанных на началах членства) прав, т. е. доля в уставном капитале является правом участия (правом членства). Как отмечает М. Н. Илюшина, такое определение представляется наиболее приемлемым и находит свое подтверждение в сложившейся судебной практике по отчуждению долей⁸.

На наш взгляд подход к определению правовой природы доли в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью через раскрытие природы правомочий, составляющих содержание доли, раскрывает тот или иной подход, которого придерживаются различные авторы. Правовая природа доли все же носит комплексный характер, ее спорная природа выделяет долю среди других видов субъективных прав (обязательственных, вещных, исключительных). В науке не утихают споры и по поводу правовой природы, вытекающих из доли прав. Л. А. Новоселова относит их к обязательственным правам, К. И. Скловский — к относительным⁹.

В свете принятия проекта ГК РФ, такие права именуются корпоративными (членскими), составляющими единый комплекс неделимых прав общества. Здесь следует согласиться с мнением Д. В. Ломакина, рассматривающего долю как комплекс имущественных и неимущественных прав. Таким образом, доля в уставном капитале общества — есть разновидность права участия и представляет собой единый неделимый комплекс правомочий участника общества.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 1.: в ред. Федер. Закона от 06 декабря 2011 г. № 405-ФЗ//СЗ РФ.1994.№ 32. Ст. 3301.
2. Об обществах с ограниченной ответственностью: федер. Закон от 8 февраля 1998 г. № 14 — ФЗ: в ред. федер. закона от 30 ноября 2011 г. //рос. газ. 1998 г. № 30.

¹ Лапач В. А. Система объектов гражданских прав: Теория и судебная практика//СПб.: Юридический центр Пресс. 2002. С. 489.

² Новоселова Л. А. Оборото способность доли в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью//Сборник статей/Отв. ред. М. А. Рожкова. - М.: Статут. 2007. С. 175.

³ См.: Малков Н. В. Доля и акция: правовая природа понятий//Право и экономика.2007.№ 15.С. 23.

⁴ См.: Дебольский Н. Н. Указ.соч. С. 329.

⁵ Степанов Д. Общество с ограниченной ответственностью: законодательство и практика//Хозяйство и право. 2000. № 12. С. 14.

⁶ См. напр.: Бабаев А. Б. Проблема корпоративных правоотношений//Гражданское право: актуальные проблемы теории и практики.М.: Юрист.2007. С. 811–812.

⁷ «О внесении изменений в части первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации, а также в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Проект Федерального закона N 47538–6/принят ГД ФС РФ в первом чтении 27 апреля 2012 года. [Электронный ресурс]. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=128204>

⁸ Илюшина М. Н. Роль судебных актов в становлении и развитии правового режима сделок в корпоративных отношениях//Законы России: опыт, анализ, практика. 2012. № 1. С. 38–45.

⁹ Скловский К. И. О природе сделки и передаче права//Закон. 2010. N 6. С. 138.

3. О внесении изменений в части первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации, а также в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Проект Федерального закона N 47538-6/принят ГД ФС РФ в первом чтении 27 апреля 2012 года.
4. Долинская В. В. Акционерное право: учебник/Отв.ред. А. Ю. Кабалкина. М.: Эксмо.1997.С. 49
5. Лапач В. А. Система объектов гражданских прав: теория и судебная практика — учеб. Пособ. СПб. Прово. 2002. С. 491.
6. Новоселова Л. А. Оборото способность доли в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью//Сборник статей/Отв. ред. М. А. Рожкова. — М.: Статут. 2007. С. 175.
7. Муромцев С. А. Гражданское право Древнего Рима. М.: НОРМА, 2003.С. 602.
8. Фатхудинов Н. М. Уступка доли в уставном капитале ООО: теория и практика. М.: Волтерс Клувер.2009.С. 22.
9. Бабаев А. Б. Проблема корпоративных правоотношений//Гражданское право: актуальные проблемы теории и практики. М.: Юрист.2007. С. 811–812.
10. Бобков С. А. Уступка доли в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью//Журнал российского права. 2002. N 7. С. 38.
11. Илюшина М. Н. Роль судебных актов в становлении и развитии правового режима сделок в корпоративных отношениях//Законы России: опыт, анализ, практика. 2012. № 1. С. 38–45.
12. Малков Н. В. Доля и акция: правовая природа понятий//Право и экономика.2007.№ 15.С. 23.
13. Степанов Д. Общество с ограниченной ответственностью: законодательство и практика//Хозяйство и право. 200. № 12. С. 14.

*Miller Andrey Valeryevich, Tomsk State University,
aspirant of the Department of Criminal and Penitentiary Law*

*Миллер Андрей Валерьевич,
Томский государственный университет,
соискатель кафедры уголовно-исполнительного права и криминологии*

Individual criminological forecast of criminal behavior in state punitive politics

Индивидуальное криминологическое прогнозирование поведения правонарушителей в карательной политике государства

Будущее современных государств определяется настоящим переосмыслением приоритетов, как во внешней, так и во внутренней политике. Вне зависимости от уровня утопичности доминирующей в стране идеологии (коммунизм, социализм, капиталистическая демократия), люди с одной стороны стали чаще задумываться о последствиях антропогенного воздействия на планету, с другой — продолжают совершать акты насилия и утрачивания (как на уровне быта, так и на уровне испытания оружия государствами).

Увеличение масштабов неконтролируемого извне насилия по отношению к личности в рамках одного государства сегодня, не исключает рождение агрессора по отношению к соседним странам — завтра. В этом контексте «забота» демократий о правах и свободах человека в иных странах в определенной степени может иметь не одно назначение.

Но, даже «защищенные» международными организациями от произвола со стороны государства и политической элиты, поданные любой страны продолжают совершать преступления. Изучать причины преступности и искать адекватные меры предупреждения и борьбы с преступностью — всегда было и остается одной из главных задач криминологии.

В настоящей работе речь пойдет о некоторых аспектах применения достижений и идей криминологии в реализации карательной политики государства¹.

Ещё Габриэль де Тард в своих трудах рассматривая вопросы причин преступности, указывал на подражание разбойником насилию государства. И в XXI веке место и роль государства и права в генезисе такого явления как преступность неоднозначны.

Стоит согласиться с позицией профессора Университета Франкфурта-на-Майне Доктора права Петера Алексиса Альбрехта о том, новая критическая независимая криминология должна исходить из таких посылок как:

А) Преступность есть порождение права и государства

Б) Преступность активно порождается как общественный феномен путем государственного уголовного преследования

В) Преступность порождается как индивидуальный феномен².

При этом отводить криминологии роль по большому счету лишь просвещения (для законодателя, уголовной политики, для юридического образования) будет не правильным.

Наиболее важной для современного общества представляется прогностическая функция криминологии. Но, наверное, ещё важнее будет использование в решении задач карательной политики государства конкретных адаптированных криминологией методов прогнозирования, посредством создания и использования методик прогнозирования поведения правонарушителей, что соответствовало бы как интересам охраны прав законопослушных граждан от преступных посягательств, так и интересам государства, ответственного перед налогоплательщиками за рациональное регулирование предупреждения рецидивной преступности, и, что немаловажно — интересам гуманности — недопущения чрезмерного и необоснованного насилия государства над личностью посредством большей индивидуализации наказания, ограничения публичной власти.

Обратимся прежде к понятию индивидуального криминологического прогнозирования поведения правонарушителя.

¹ При этом под карательной политикой предлагается условно понимать внутреннюю политику в области применения государством установленных законом мер принуждения – уголовных и административных наказаний, т. е. политику реализуемую полицией, органами прокуратуры и суда, пенитенциарными заведениями; политику применения государством насилия к личности.

² Kriminologie. Eine Grundlegung zum Strafrecht. Ein Studienbuch von Dr. jur. Peter-Alexis Albrecht (o. Professor an der Universität Frankfurt am Main), 4., neu bearbeitete Auflage. Verlag C. H. Beck München 2010 – ff 85–102

В России классическое определение криминологического прогнозирования: научное предсказание изменений тенденций и закономерностей преступности (в целом как явления, отдельных её видов, групп и т.д.) в будущем, перспективе (путей) развития науки криминологии¹.

По мнению профессора Бурлакова В. Н. индивидуальное прогнозирование представляет собой диагностику степени исправимости личности преступника, а также предвидение её изменения в результате применения мер уголовно-правового характера².

С учетом ранее проведенного терминологического анализа³ принимая во внимание основы прогностики, предлагаем под индивидуальным криминологическим прогнозированием поведения правонарушителя понимать: осуществляемые властным субъектом в период с момента совершения правонарушения: ретроспективный анализ поведения правонарушителя, в отношении которого осуществляется любая форма государственного насилия, с перспективным моделированием: его поведения в период репрессии и после неё; возможности перехода неправомерного поведения в правоупотребительное, и последнего в первое.

Объектом прогнозирования будет выступать предшествующее нарушению закона и последующее поведение правонарушителя.

Под прогнозом поведения правонарушителя предлагаем понимать прогноз результата влияния репрессии на конкретного человека, определение вероятности возможной позитивной или негативной трансформации направленности личности правонарушителя.

Прогноз поведения правонарушителя тесно связан с такими видами прогнозов как: прогноз декриминализации личности, прогноз рецидива, прогноз исправления, прогноз эффективности наказания⁴.

Если же исходить из такого классификационного критерия как субъект прогнозирования, то можно сделать вывод что из властных субъектов это будут: а) субъекты, осуществляющие предупреждение преступлений и правонарушений; б) субъекты, ответственные за раскрытие и расследование преступлений; в) субъекты осуществляющие координацию деятельности по борьбе с преступностью; г) субъекты, отправляющие правосудие; д) субъекты, исполняющие уголовное наказание⁵.

Бум исследований в области футурологии и прогностики пришел на середину прошлого столетия, но к настоящему времени обычным стало утверждение о «вероятности прогноза», «малонадежности и незащищенности результатов прогностического процесса» применительно к прогнозированию в деятельности вышепоименованных субъектов индивидуального криминологического прогнозирования.

Между тем, представляется, как в любых областях знаний, так и на практике — у человека и у общества, государства была и есть потребность в обладании знанием о будущем.

Общество, умаляя значение использования комплекса научных методов и методик прогнозирования в деятельности полиции, прокурора, суда и в пенитенциарных учреждениях, делает безграничной дискрецию должностных лиц, полагает достаточным иметь в основе решений об ограничении прав и свобод конкретного человека по большому счету «внутреннее убеждение и совесть» правоприменителя, а фактический прогноз поведения правонарушителя (в период преследования, при определении вида и размера наказания, при выборе средств исправления и т.п.) — делать на основании жизненного опыта самого правоприменителя и/или его интуиции⁶.

Полагаем, что в свете изложенного необходимо разделять «судебное решение, основанное на прогнозе» и «судебный акт как прогноз», т.к. первое предполагает использование некоего прогностического экспертного заключения, а второе лишь результат безграничности судебной дискреции и/или результат выбора между интуитивными прогнозами вида и размера наказания, предложенными прокурором и адвокатом. Безусловно, интересам и личности и государства отвечает первое, но второй вариант также может им соответствовать, если властный субъект прогнозирования будет «вооружен» конкретными научно обоснованными методиками, а не только жизненным опытом, тенденциями правоприменительной практики, своим убеждением и совестью.

Отметим существующие российские разработки:

1) Предложенная Петровским А. В. методика индивидуального криминологического прогнозирования преступного поведения⁷ создана на основе компьютерных нейротехнологий, метода нейрокомпьютерного, апробирована автором на примере прогноза вероятности совершения корыстно-насильственных преступлений лицами молодежного возраста в Краснодарском крае, по мнению автора, дает надежные результаты — до гарантированной величины 72,6%⁸, но с учетом рекомендаций ученых советского периода⁹, не согласиться с которыми трудно, явно имеет дефекты в части чрезмерного количества факторов-параметров, которые необходимо учитывать, то есть излишек прогностических признаков, при этом применение предлагаемой Карты информационно-методического обеспечения прогнозирования возможно чревато проблемами в части технологического и организационного аспекта. Сведения о применении на практике отсутствуют.

¹ Аванесов Г.А. Теория и методология криминологического прогнозирования. М. Юридическая литература 1972. – С. 28. Аналогичное определение приведено в современном учебнике: см.: Абызов К.Р., Гриб В.Г., Ильин И.С. Криминология: курс лекций/под ред. В.Г. Гриба. – М.: Маркет ДС, 2008 – С. 98

² Бурлаков В.Н. Уголовное право и личность преступника. – СПб.: Изд-во юридического факультета С.- Петерб. гос. ун-та, 2006. – С. 64–72

³ Миллер А.В. Личность лица, совершившего преступление и его поведение как объекты индивидуального криминологического прогнозирования//Наука и современность – 2010. Сборник материалов I Международной научно-практической конференции. Часть 3/Под общ. ред. С.С. Чернова. Новосибирск: Изд-во «СИБПРИНТ», 2010 – С. 208–213

⁴ Миллер А.В. Индивидуальное криминологическое прогнозирование: прогноз поведения, исправления, постпенитенциарного рецидива, эффективности наказания или декриминализации личности?//НАУКА. ТЕХНОЛОГИИ. ИННОВАЦИИ. Материалы всероссийской научной конференции молодых ученых в 7-х частях. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2012. Часть 1 – с. 28–32

⁵ Миллер А.В. Виды криминологического прогнозирования//Актуальные проблемы уголовной и уголовно-процессуальной политики Российской Федерации: материалы международной научно-практической конференции (г. Омск, 23 апреля 2010 г.). – Омск: Омский юридический институт, 2010 – с. 58–63

⁶ Стоит подчеркнуть, что, несмотря на отрицание целесообразности использования научных методов и методик прогнозирования – в действительности, правоприменитель зачастую и самим законом обязан предполагать будущее поведение правонарушителя и даже доказывать вероятность совершения каких-либо действий (к примеру, при избрании меры пресечения), а в части назначения наказания – безусловно «учет» данных о личности правонарушителя в совокупности и данными о правонарушении и есть ретроспективный анализ для модели будущего поведения после применения государством репрессивных мер.

⁷ См.: Петровский А.В. Индивидуальное криминологическое прогнозирование совершения корыстно-насильственных преступлений молодежью: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. СПб. 2002; Петровский А.В. Криминологическое прогнозирование преступного поведения молодежи/Науч. ред. докт. юрид. наук, профессор С.Ф. Миллюков. – СПб.: Издательство Р. Арсланова «Юридический центр Пресс», 2005.

⁸ Петровский А.В. Криминологическое прогнозирование преступного поведения молодежи. СПб. 2005. – с. 14–19.

⁹ Карабев З. Некоторые вопросы криминологического прогнозирования//Вопросы борьбы с преступностью. Вып. № 25. М., 1976. С. 153.

2) Томскими учеными Ольховиком Н. В. и Тараленко К. Н. в 2000–2001 гг. была разработана Методика индивидуального прогнозирования преступного поведения условно осужденных «Портрет». Методика «Портрет» была разработана специально для самостоятельного применения инспекторами уголовно-исполнительных инспекций, не имеющими специальной психологической подготовки. Методика не содержит правил определения признаков, составляющих нравственно-психологическую и мотивационную характеристику личности осужденного, и правил их учета. Методика рассчитывает вероятность индивидуального поведения осужденного не на основе объяснения конкретных причин криминального поведения, а на типологии лиц, совершивших преступления. Результаты прогноза по данной методике можно корректировать и детализировать с помощью иных методов и средств, основанных на индивидуально-психологическом подходе, реализуемых специалистами соответствующих отраслей знания. С октября 2001 по май 2002 г. в трех регионах (Томская, Самарская и Рязанская области) проводилось апробирование действенности методики «Портрет». Методика была апробирована на значительном массиве условно осужденных, состоящих на учете и снятых с учета в 2000–2002 гг. (она составлялась на эмпирическом материале за 1996–1998 гг.). Основные выводы в указанных аспектах были предоставлены в литературе¹. В настоящее время адаптированный вариант методики² применяется в пенитенциарной системе России при исполнении наказаний, не связанных с изоляцией от общества.

Заслуживает особого интереса и прогнозирование деликта, прогнозирование рецидива, осуществляемое психологами³.

Стоит отметить и существующий европейский опыт создания подобных прогностических программ, чаще именуемых системой оценки риска. Изучение зарубежного опыта работы с осужденными без лишения свободы показало, что сотрудниками пробации ряда стран Европы успешно применяются программы работы с различными категориями осужденных, в т. ч. прогностическая программа оценки правонарушений «ОАСис». Исходя из предназначения Системы оценки правонарушителя (СисОП или OASys), разработанной и применяемой Национальной службой пробации по Англии и Уэльсу Тюремной системы Её Величества Королевы Великобритании — фактически это прогностическая программа, т. к. прежде всего цель её определение вероятности рецидива, вероятности причинения вреда — в будущем.

С учетом изложенного, полагаем, что балансу интересов личности и государства будут соответствовать следующие предложения:

1. Принятие Модельных методик индивидуального криминологического прогнозирования поведения правонарушителей должно быть осуществлено на уровне рекомендаций Комитета Министров Совета Европы по итогам обобщения практики применения аналогичных прогностических программ и программ оценки рисков на территории государств-членов Совета Европы.

2. Методика индивидуального криминологического прогнозирования поведения правонарушителей должна быть различной в зависимости от вида правоотношения и стадии производства: для административной юстиции, для полиции и прокуратуры (для досудебного производства по уголовным делам), для правосудия (приговор на основе и с учетом прогноза), для учреждения, исполняющего наказание (на момент поступления осужденного, в период исполнения наказания и к моменту окончания наказания). Но указанные методики должны быть унифицированы и интегрированы между собой.

3. При разработке методики индивидуального криминологического прогнозирования поведения правонарушителей должна быть рассмотрена возможность совмещения при построении прогностических моделей поведения, типологии правонарушителей, «причинного комплекса», мотивации преступного поведения в рамках одной методики.

4. В перечень прогностических признаков помимо признаков по данным социально-демографической, социально-ролевой и криминологической характеристик личности правонарушителя надлежит включить дополнительно: национальную, религиозную принадлежность, наследственность, состояние психического и физического здоровья, коэффициент качества жизни в регионе (социально-экономические признаки общества), коэффициент «виновности» государства (неисполнения государством своих обязательств перед человеком, принятие мер по предупреждению правонарушений).

5. В зависимости от развития правоотношения в каждой последующей методике индивидуального криминологического прогнозирования поведения правонарушителей (см. п. 2) количество прогностических признаков должно увеличиваться с учетом количества репрессивных мер и ожидаемого от их применения эффекта. Одновременно должны происходить этапы верификации прогноза, корректировки прогноза и синтеза прогнозов.

6. Методика индивидуального криминологического прогнозирования поведения правонарушителей должна в обязательном порядке включать в себя систему оценки компетентности самого властного субъекта прогнозирования, либо иного лица, ответственного за составление прогностического заключения⁴. Сама методика оценки компетентности властного субъекта прогнозирования может быть включена в блок верификации прогноза.

7. Методика индивидуального криминологического прогнозирования поведения правонарушителей должна быть разработана на основе и с учетом компьютерных технологий, что позволяло бы применять её в автоматизированных системах органов государства — властных субъектов прогнозирования, в т. ч. и для обеспечения непрерывности процесса прогнозирования.

8. Перспективой реализации такой схемы использования наработок криминологов и пенитенциаристов (через модельную методику) позволило бы в будущем принимать адекватные меры и в борьбе с преступностью мигрантов, транснациональной преступностью (к примеру, начав с передачи принимающему государству сведений о результатах прогнозирования поведения правонарушителя при его депортации или экстрадиции).

9. Индивидуальное криминологическое прогнозирование поведения правонарушителей в практике карательной политики государства — инструмент, но и ограничитель произвола облеченного властью человека, еще один способ индивидуализации наказания.

¹ См.: Тараленко К. Н. Опыт апробирования методик индивидуального криминологического прогнозирования условно осужденных. Деятельность уголовно-исполнительных инспекций: Учебно-методический комплекс/Под ред. В. А. Уткина. – М.: ПРИ, 2005. – С. 154–160.

² См.: Рекомендации по индивидуальному прогнозированию Поведения условно-осужденных: методика «Портрет» Сост. К. Н. Тараленко. М.: ПРИ, 2003; Методические рекомендации по индивидуальному криминологическому прогнозированию поведения осужденных (для использования уголовно-исполнительными инспекциями в дифференцированном подходе к осужденным) Сост. К. Н. Тараленко. Томск: 2002

³ См.: Чиркина Р. В. Изменение установок противоправного поведения личности у несовершеннолетних: Автореф. дис. ... канд. психологич. наук. М. 2008

⁴ Условно: право на применение интуиции как метода прогнозирования должно быть доказано соответствием конкретным возрастным, образовательным, этическим и иным цензам.

Mongush Daryjmaa Vasilevna, a graduate student department of civil, criminal law and procedure, Tyva State University

Монгуш Дарыймаа Васильевна, аспирант кафедры гражданского, уголовного права и процесса Тувинского государственного университета

Some questions of improvement of electoral legislation of the Russian Federation

Некоторые вопросы совершенствования избирательного законодательства Российской Федерации

В условиях становления и развития в России демократического правового государства народовластие, которое в советский период было одним из формальных институтов государства, ныне превратилось в реальную конституционную основу всей российской государственности, механизм ее реформирования и дальнейшего развития. От решения избирателей, определяющих путем выборов конкретный состав представительных органов государственной власти и местного самоуправления, а также партийную принадлежность и связанный с ней дальнейший политический курс выборных органов федерального, регионального и местных уровней, в значительной степени зависит общее направление движения страны на обозримый период.

Сегодня ощущается потребность в конструктивных идеях в различных областях общественной и государственной деятельности. Процесс совершенствования избирательных систем постоянен: общество стремится к нахождению модели избирательной системы, которая позволяла бы формировать эффективную власть, действующую в интересах общества, содержала бы в этом смысле больше достоинств и была бы лишена существенных недостатков. Общество накапливает на этом пути огромный опыт, который является основой возникновения все более и более прогрессивных и поистине демократических избирательных систем. Новые законы внесли существенные изменения в избирательную систему России. С точки зрения принципов представительства выделяется три основных вида избирательных систем: мажоритарная, пропорциональная и смешанная. Особенностью государственности России является то, что в ней используются все три типа избирательных систем. Мажоритарная избирательная система — система формирования выборных органов власти на основе персонального (индивидуального) представительства, в которой избранным считается кандидат, набравший предусмотренное законом большинство голосов.

В основе пропорциональной избирательной системы лежит принцип партийного представительства. При такой системе партии выдвигают ранжированные ими списки кандидатов, за которые и предлагается проголосовать избирателю. Избиратель фактически голосует за политическую партию (предвыборный блок или коалиции партий, если их создание допускается законодательством), которая, по его мнению, наиболее адекватно и последовательно выражает и защищает его интересы в политической системе. Мандаты распределяются между партиями пропорционально числу поданных за них голосов в процентном выражении. Не принешие таким партиям мандатов голоса распределяются (также пропорционально) между партиями-победительницами. Основная претензия, предъявляемая к пропорциональной избирательной системе, заключается в том, что избиратель не имеет возможности влиять на персональный состав выборного органа власти. С целью преодоления этого недостатка в некоторых странах пропорциональная избирательная система предполагает преференциальное голосование. При таком голосовании избиратель не только голосует за тот или иной партийный список, но и имеет возможность с помощью определения своих предпочтений (рейтингового или ординального голосования) изменять приоритетность партийного списка. Еще одна существенная претензия к пропорциональной системе связана с относительной независимостью партийных депутатов от регионов и невозможностью в этой связи выражать региональные интересы во власти¹.

Попытки максимально использовать достоинства базовых избирательных систем и нивелировать их недостатки приводят к возникновению смешанных избирательных систем. Суть смешанной избирательной системы заключается в том, что часть депутатов в один и тот же представительный орган власти избирается по мажоритарной системе, а другая часть — по пропорциональной системе. Предполагается при этом создание мажоритарных избирательных округов (чаще всего, одномандатных, реже — многомандатных) и избирательных округов (при пропорциональной системе с многомандатными округами) или единого общенационального многомандатного избирательного округа для голосования по партийным спискам кандидатов. Соответственно, избиратель получает право одновременно проголосовать за кандидата (кандидатов), баллотирующегося в мажоритарном округе на персональной основе и за политическую партию (список кандидатов от политической партии). В реальности при осуществлении процедуры голосования избиратель получает минимум два бюллетеня: один для голосования за конкретного кандидата по мажоритарному округу, другой — для голосования за партию.

Практика воплощения в жизнь современного избирательного законодательства свидетельствует о необходимости дальнейшего анализа эффективности и демократичности применяемых избирательных систем. Так, применение смешанной избирательной системы в отношении формирования Государственной Думы показало, что многие социальные группы нашей страны оказались без своих представителей в парламенте, т. е. идея народного представительства не срабатывает в полной и необходимой степени².

Проблема определения основных направлений и закономерностей становления избирательной системы современной России обусловлена как динамизмом существующего федерального избирательного законодательства, противоречивостью избирательных реформ на современном этапе, так и наличием в нем пробелов, противоречий, которые должны быть устранены.

Основные принципы совершенствования избирательного законодательства следующие:

- Совершенствование системы избирательных комиссий с целью повышения их независимости и эффективности их работы;
- Совершенствование системы регистрации избирателей;
- Совершенствование организации голосования и подсчета голосов, повышение открытости и гласности этих процессов;
- Совершенствование процедур, связанных с реализацией пассивного избирательного права;
- Совершенствование системы финансирования выборов и системы финансового контроля;

¹ Назарова И. С. Наиболее важные аспекты развития избирательной системы в контексте теории народного представительства // Конституционное и муниципальное право. — 2011. — № 12. — С. 37.

² Курячая М. М. Проблемы обеспечения народного представительства в современном российском парламентаризме // Конституционное и муниципальное право. — 2011. — № 12. — С. 37.

— Уточнение понятий, связанных с информационным обеспечением выборов и референдумов;
 — Уточнение процедур рассмотрения нарушений избирательного законодательства и привлечения к ответственности за эти нарушения¹.

Анализируя практику региональных и муниципальных выборов прошедших лет можно выделить следующие наиболее типичные нарушения избирательного законодательства в сфере ведения предвыборной агитации:

— Изготовление зарегистрированными кандидатами и распространение агитационных печатных материалов без необходимых данных;

— Проведение агитации с использованием служебного и должностного положения;

— Участие в избирательной кампании лиц, не являющихся субъектами избирательного процесса;

— Распространение представителями различных кандидатов анонимных печатных агитационных материалов;

— Проведение предвыборной агитации в период, когда это запрещено, в том числе ведение агитации ранее срока, установленного законом, включая обнародование через СМИ не оплаченных за счет средств избирательного фонда агитационных материалов под видом информационных;

— Невыполнения редакциями в срок и в полном объеме условий, на которых СМИ разрешается предоставлять услуги кандидатам;

— Неуказание редакцией оснований опубликования агитационных материалов;

— Нарушение запрета на комментирование предвыборной кампании конкретных кандидатов в информационных программах;

— Самостоятельное, без согласия того или иного кандидата ведение предвыборной агитации общественными объединениями и средствами массовой информации;

— Публикация под видом опросов общественного мнения материалов, содержащих недостоверную информацию и фактически являющихся агитационными;

— Распространение сведений клеветнического и оскорбительного характера².

Упорядоченность, бесконфликтность и стабильность правового регулирования электоральных отношений являются теми ориентирами, на которые необходимо равняться на следующем этапе совершенствования системы избирательного законодательства в Российской Федерации. Достижение качественно нового уровня названных показателей в настоящее время возможно при условии существенного повышения степени систематизированности федерального избирательного законодательства путем его кодификации. Наведение порядка в законодательном хозяйстве — важная общегосударственная задача, решение которой упростит российскую правовую систему и повысит уровень ее эффективности. В настоящее время правовая основа избирательного процесса в РФ нуждается в определенном реформировании. Необходимо внести следующие изменения в федеральное законодательство. Усовершенствовать в избирательном законодательстве:

— институт досрочного голосования. При проведении досрочного голосования у заинтересованных сторон меньше возможности для пресечения возможных злоупотреблений;

— меры по исключению подкупа избирателей. Например, законодательно не закреплен запрет на проведение бесплатных массовых зрелищных мероприятий в поддержку кандидатов;

— модель установления предельных размеров избирательных фондов кандидатов;

— основания и порядок обжалования незаконных действий всех участников выборов как в вышестоящих избирательных комиссиях, так и в судах;

— запреты на участие в агитации должностных лиц, запретив такую агитацию даже не при исполнении служебных обязанностей. Совершенствование системы избирательного законодательства следует, исходя из этого, рассматривать не как локальное самодостаточное явление, а как органичную часть общего процесса работы над повышением эффективности всей системы отечественного законодательства³. Таким образом, приоритет повышения эффективности и стабильности избирательного законодательства как элемента сложной системы российского законодательства в целом требует проведения его систематизации. Экстраполяция тенденций развития избирательного законодательства в Российской Федерации позволяет сделать вывод о безусловной приоритетности кодификации как способа систематизации его федеральной подсистемы, без использования которого избирательное законодательство ожидает лишь дальнейшее усложнение и эрозия системной основы.

Список литературы:

1. Борисов И. Б., Игнатов А. В. БДИПЧ ОБСЕ в действии. Наблюдение за наблюдателями. — 2-е изд. — М.: РОИИП, 2011. — 127 с.
2. Кибак И. А. Психология законотворчества: проблемы и пути развития//Государственная власть и местное самоуправление. — 2012. — № 2. — С. 28.
3. Курячая М. М. Проблемы обеспечения народного представительства в современном российском парламентаризме//Конституционное и муниципальное право. — 2011. — № 12. — С. 37.
4. Назарова И. С. Наиболее важные аспекты развития избирательной системы в контексте теории народного представительства//Конституционное и муниципальное право. — 2011. — № 12. — С. 37.
5. Шишкина О. Е. О некоторых теоретических и практических проблемах реализации свободы слова на выборах//Конституционное и муниципальное право. — 2011. — № 12. — С. 44.

¹ Кибак И. А. Психология законотворчества: проблемы и пути развития// Государственная власть и местное самоуправление. — 2012. — № 2. — С. 28.

² Борисов И. Б., Игнатов А. В. БДИПЧ ОБСЕ в действии. Наблюдение за наблюдателями. — 2-е изд. — М.: РОИИП, 2011. — 127 с.

³ Шишкина О. Е. О некоторых теоретических и практических проблемах реализации свободы слова на выборах//Конституционное и муниципальное право. — 2011. — № 12. — С. 44.

*Moshkin Sergey Vladimirovich lecturer of the Department of legal disciplines of
«the Kuban state University», adjunct*

*Vasilyev Alexey Mihaylovich doctor of historical sciences, candidate of jurisprudence, associate professor,
professor chairs of legal disciplines, head of the department of legal disciplines of Armavir state pedagogical academy,*

*Мошкин Сергей Владимирович преподаватель кафедры правовых дисциплин
филиала ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет» в г. Армавире, адъюнкт*

*Васильев Алексей Михайлович
доктор исторических наук, кандидат юридических наук, доцент, профессор
кафедры правовых дисциплин, заведующий кафедрой правовых дисциплин*

Creation and legal status of structural subdivisions of local administrations, municipal institutions and organizations that provide municipal services

Создание и правовой статус структурных подразделений местных администраций, муниципальных учреждений и организаций, предоставляющих муниципальные услуги

В соответствии с ч. 1 ст. 1 Федерального закона «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» муниципальные услуги предоставляются местными администрациями и иными органами местного самоуправления, осуществляющими исполнительно-распорядительные полномочия. В ч. 3 той же статьи указывается, что муниципальные услуги предоставляются муниципальными учреждениями и другими организациями, участвующими в предоставлении муниципальных услуг. Рассмотрим последовательно эти три субъекта предоставления муниципальных услуг (местные администрации, муниципальные учреждения, организации). Но сначала сделаем одну оговорку, суть которой в том, что «организации», как будет показано, могут иметь разные формы собственности, например, многофункциональные центры по представлению государственных и муниципальных услуг, строго говоря, лишь осуществляют механизм, процедуру оказания муниципальных услуг, поскольку последние по определению могут оказывать только исполнительные органы местного самоуправления как разновидность органов публичной исполнительной власти на местном, муниципальном уровне. Не случайно и сам законодатель в ч. 2 ст. 1 указанного закона применительно к «организациям», являющимся посредниками между органом власти, которые делегируют соответствующие полномочия, и потребителями услуг, использует термин «участвуют в предоставлении услуг», хотя в ч. 3, как указано, организации «предоставляют» услуги. Здесь налицо терминологическое противоречие. Мы не считаем, что оно имеет принципиальный характер, но важно, чтобы в соответствующих нормах права, определяющих правовой статус субъектов предоставления муниципальных услуг, эти обстоятельства были учтены.

Согласно ч. 1 ст. 34 Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» структуру органов местного самоуправления составляют представительный орган муниципального образования, глава муниципального образования, местная администрация (исполнительно-распорядительный орган муниципального образования), контрольный орган муниципального образования, иные органы и выборные должностные лица местного самоуправления, предусмотренные уставом муниципального образования и обладающие собственными полномочиями по решению вопросов местного значения.

Отдельная статья (ст. 37) посвящена местной администрации. В ч. 1 ст. 37 указывается, что местная администрация — это исполнительно-распорядительный орган местного самоуправления, наделенный уставом муниципального образования полномочиями по решению вопросов местного значения и полномочиями для осуществления отдельных государственных полномочий, переданных органам местного самоуправления федеральными законами и законами субъектов Российской Федерации. При этом местная администрация является единственным органом местного самоуправления, который является постоянно действующим, то есть возможность прекращения ее полномочий законодательно не установлена¹. В этой связи отдельные авторы называют местную администрацию «органом общей компетенции в сфере исполнительно-распорядительной деятельности»². Руководство местной администрацией осуществляется главой местной администрации на принципах единоначалия. По мнению Н. Л. Пешина, институт исполнительной муниципальной власти в законе о местном самоуправлении получил «очень подробное регулирование»³. Аналогичной точки зрения придерживается и Л. Б. Соболева⁴. Однако мы не склонны давать столь позитивные оценки.

Достаточно указать, например, на то, что в Федеральном законе «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» ничего не говорится о том, что местные администрации должны осуществлять деятельность по предоставлению муниципальных услуг. В этой связи мы солидарны с оценкой, согласно которой «Федеральный закон № 131-ФЗ не предусматривает ни направлений деятельности местной администрации, ни отдельных конкретных вопросов, входящих в круг ее обязанностей»⁵. Вместе с тем нельзя не отметить того, что по сравнению с законом о местном самоуправлении 1995 года⁶ сделан определенный шаг вперед.

Касаясь статуса местной администрации, следует отметить, что, как видно из ч. 1 ст. 37 Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», местная администрация (исполнительно-распорядительный орган муниципального образования) наделяется уставом муниципального образования полномочиями по решению вопросов местного значения и полномочиями для осуществления отдельных государственных полномочий, переданных органам местного

¹ Гулидов П. В. Органы местного самоуправления как одна из основных форм осуществления народовластия в системе местного самоуправления // Государственная власть и местное самоуправление. 2007. № 7. С. 38.

² Кокотов А. Н., Саломаткин А. С. Муниципальное право России. М.: Юрист, 2005. С. 230.

³ Пешин Н. Л. Государственная власть и местное самоуправление в России: проблемы развития конституционно-правовой модели. М.: Статут, 2007. С. 61.

⁴ Соболева Л. Б. Указ. работа. С. 36.

⁵ Гулидов П. В. Органы местного самоуправления как одна из основных форм осуществления народовластия в системе местного самоуправления // Государственная власть и местное самоуправление. 2007. № 7. С. 40.

⁶ Федеральный закон от 28.08.1995 г. № 154-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // Российская газета. 1995. 1 сентября.

самоуправления федеральными законами и законами субъектов Российской Федерации. В ч. 7 ст. 37 указывается, что местная администрация обладает правами юридического лица, а согласно ч. 8 ст. 37 структура местной администрации утверждается представительным органом муниципального образования по представлению главы местной администрации.

В структуру местной администрации могут входить отраслевые (функциональные) и территориальные органы местной администрации. Далее будет показано, что непосредственно муниципальные услуги предоставляет не местная администрация как таковая, а ее структурные подразделения, которые наделяются соответствующими полномочиями. Структура и полномочия структурных подразделений местной администрации утверждается представительным органом местного самоуправления по представлению главы местной администрации (ч. 8 ст. 37). Местная администрация обладает правами юридического лица (ч. 7 ст. 37). Этим, собственно, и ограничивается регулирование статуса местной администрации в Федеральном законе «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», поскольку остальные положения ст. 37, озаглавленной как «Местная администрация», посвящены главе местной администрации. Заметим еще, что конкретные полномочия местных администраций на федеральном уровне закрепляются во многих отраслевых законах, и зачастую они инкорпорируются в уставах муниципальных образований.

В литературе справедливо отмечается, что для конкретного муниципального образования региональные законы не менее важны, чем федеральные, поскольку муниципальная власть на практике часто взаимодействует с органами государственной власти своего субъекта Российской Федерации¹. Вместе с тем региональных актов, регулирующих институт исполнительной власти на местном уровне, сравнительно немного, что в значительной степени объясняется тем, что в отраслевых законах полномочия местной администрации расписаны очень подробно, и в этом смысле законодательные органы субъектов Российской Федерации достаточно ограничены². Решения региональных органов власти в основном касаются наделения органов местного самоуправления отдельными государственными полномочиями, исполнение которых возлагается на местные администрации муниципальных образований. Что же касается региональных законов о местном самоуправлении, то в них, как правило, в сокращенном варианте дублируются соответствующие положения Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» с указанием отдельных специальных признаков (наименование органов исполнительной муниципальной власти и др.)³. Следующий, самый нижний, уровень правового регулирования статуса исполнительных органов местного самоуправления — муниципальный уровень.

Основным нормативным правовым актом, регламентирующим вопросы организации и деятельности органов местного самоуправления, в том числе исполнительных, является устав муниципального образования. Уставы муниципальных образований, как правило, содержат детальную регламентацию всех элементов правового статуса исполнительных органов местного самоуправления. В частности, в уставах муниципальных образований определяются статус и наименование исполнительного органа местного самоуправления; структура и порядок формирования исполнительного органа местного самоуправления; полномочия исполнительных органов местного самоуправления и их должностных лиц; ответственность органов и должностных лиц местного самоуправления. Как в случае с региональным законодательством, уставы муниципальных образований применительно к исполнительным органам местного самоуправления дублируют соответствующие нормы федеральных актов, и региональных, если таковые имеют место. При этом существенное отличие уставов муниципальных образований состоит в том, что в них, как правило, консолидируется весь массив полномочий исполнительных органов местного самоуправления, разбросанных во многих актах федерального значения⁴ (в том числе в БК РФ, ЗК РФ, ГрадК РФ и др.).

Далее заметим, что муниципальные услуги в практике оказывают не местные администрации как таковые, а структурные подразделения местных администраций, которые наделяются для этого необходимыми полномочиями. Теоретически, вероятно, муниципальные услуги могут оказывать и непосредственно местные администрации, например, если в небольших сельских поселениях штат местной администрации в количестве нескольких человек и нет структурных подразделений. Однако в процессе изучения муниципально-правовых актов мы не встретили ни одного случая, чтобы муниципальные услуги предоставлялись непосредственно местной администрации. В этой связи необходимо уточнить статус структурных подразделений местных администраций, непосредственно предоставляющих муниципальные услуги.

Как уже отмечалось, в соответствии с ч. 8 ст. 37 Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» структура местной администрации утверждается представительным органом муниципального образования по представлению главы местной администрации. Согласно одной из точек зрения, под структурой местной администрации в данном случае понимается внутреннее строение органа, поделенное на отраслевые (функциональные) и территориальные подразделения. Структура местной администрации состоит, как правило, из следующих элементов: 1) руководящее звено (глава местной администрации и его заместители); 2) аппарат местной администрации, состоящий из отделов и лиц, оказывающих содействие руководителям; 3) функционально-отраслевое звено (департаменты, управления, комитеты, отделы); 4) территориальное звено (территориальные структурные единицы местной администрации)⁵. Довольно распространено, однако, иное толкование термина «структура», когда под структурой органов местного самоуправления понимается система, имеющая самостоятельный статус органов, которые на данной

¹ Система муниципального управления/Под ред. В. Б. Зотова. СПб.: Питер Пресс, 2007. С. 63.

² Шугрина Е. С. Формы и пределы вмешательства органов государственной власти в деятельность органов местного самоуправления// Государственная власть и местное самоуправление. 2006. № 7. С. 38; Соловьев С. Г. Федеральное вмешательство (интервенция) в компетенцию местного самоуправления: механизм и правовые проблемы//Современное право. 2005. № 2. С. 38; Бурмистров С. А. Контроль органами государственной власти передаваемых муниципальным органам государственных полномочий//Муниципальная служба: правовые вопросы. 2008. № 3. С. 41; Чувалов И. И. Совершенствование законодательства субъектов РФ в связи с реформой федеративных отношений и местного самоуправления// Журнал российского права. 2004. № 9. С. 65 и др.

³ Закон Краснодарского края от 07.06.2004 г. N 717-КЗ (ред. от 16.07.2010 г.) «О местном самоуправлении в Краснодарском крае» //Кубанские новости. 2004. 26 июня; 2010. 19 июля; Закон Республики Татарстан от 28.07.2004 г. N 45-ЗРТ (в ред. от 14. 11. 2005 г.) «О местном самоуправлении в Республике Татарстан»//Республика Татарстан. 2004. 3 августа; 2005. 19 ноября и др.

⁴ Подробнее см.: Чермит А. Ю. Устав муниципального образования в системе нормативно-правового регулирования местного самоуправления. Дис. ... канд. юрид. наук. Краснодар, 2011; Чащина С. И. Система муниципальных правовых актов. Автореф. ... дис. канд. юрид. наук. Екатеринбург, 2006; Сикайло А. В. Устав муниципального образования как нормативно-правовой акт: правовая природа и особенности реализации. Дис. ... канд. юрид. наук. М., 2007; Жалсанов Б. Ц. Устав муниципального образования в системе нормативных правовых актов. Дис. ... канд. юрид. наук. М., 2004 и др.

⁵ Комментарий к Федеральному закону «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (постатейный)/ Отв. ред. С. Е. Чаннов. М., 2008. С. 112.

территории осуществляют функции и полномочия местного самоуправления. В широком смысле структура органов местного самоуправления включает также внутренние подразделения представительного органа (например, наличие постоянных комиссий) и исполнительного органа (например, отделы, управления, службы в местной администрации)¹. Под структурой исполнительного органа местного самоуправления А. В. Жеребцов полагает совокупность внутренних, взаимосвязанных организационных частей исполнительного органа, обладающие или не обладающие правами юридического лица, каждая из которых имеет собственную определенную компетенцию, закрепленную в уставе муниципального образования². Л. Б. Соболева рассматривает систему исполнительных органов местного самоуправления как совокупность одноименных органов местного самоуправления, находящихся в определенной связи друг с другом и образующих некую структурно-функциональную целостность³. О. Е. Кутафин и В. И. Фадеев считают, что рассматриваемая структура включает в себя перечень конкретных органов, создаваемых в муниципальном образовании⁴. Схожая точка зрения у С. С. Курниковой, при этом ученый добавляет и такой признак, как взаимодействие между этими органами⁵. В этом контексте следует согласиться с тем, что исполнительный орган местного самоуправления применительно к системе органов местного самоуправления выступает одним из ее элементов, который в свою очередь может быть рассмотрен как определенная, относительно самостоятельная самоорганизующаяся система (подсистема), содержащая соответствующую совокупность взаимосвязанных и взаимозависимых элементов⁶. Указанные точки зрения, как представляется не противоречат, а дополняют друг друга, и с ними следует согласиться.

При этом местная администрация может иметь различное строение (обычно это руководство, структурные подразделения с соответствующими должностями, а также технический персонал). Ведущим структурным подразделениям, как правило, делегируются полномочия (точнее ее руководителям, поскольку местной администрацией руководит ее глава на принципах единоначалия — ч. 1 ст. 37 Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации») принимать решения по определенному кругу вопросов от имени местной администрации, а также определяется статус муниципальных учреждений⁷. Функции и полномочия структурных подразделений, а также организация и порядок их деятельности определяются специальными положениями об этих органах, утвержденными в порядке, предусмотренном в уставе муниципального образования. Сотрудники отделов и управлений действуют на основе должностных инструкций, утверждаемых, как правило, руководителем соответствующего органа по согласованию с руководителем исполнительного органа местного самоуправления.

В целом такой подход к регулированию правовой основы деятельности структурных подразделений местных администраций по предоставлению муниципальных услуг представляется не отвечающим не только требованиям, вытекающим из условий бюджетного финансирования деятельности местных администраций. Полагаем, что для исправления ситуации необходимо в муниципальные правовые акты (уставы муниципальных образований, положения о местных администрациях, положения о структурных подразделениях местных администраций) включить нормы о муниципальных услугах.

Рассмотрим вопрос о муниципальных учреждениях, предоставляющих муниципальные услуги. В этой связи необходимо отметить, что в Федеральный закон от 8 мая 2010 года «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений»⁸, согласно которому изменены правовое положение бюджетных учреждений и механизмы их финансирования. В частности, Закон предусматривает внесение изменений в 18 законодательных актов, из которых 15 касаются сфер образования, науки, культуры, архивного дела, обороны и других, а также в Гражданский, Бюджетный и Налоговый кодексы Российской Федерации. Согласно Закону все государственные и муниципальные бюджетные учреждения разделяются на три типа: казенные, автономные и бюджетные учреждения. Следует отметить, что статус муниципальных учреждений в последнее время был определенным образом упорядочен и как раз в связи с указанными изменениями. В общем виде полномочия органов местного самоуправления создавать муниципальные учреждения и наделять таким статусом органы местного самоуправления определены в п. 3 ч. 1 ст. 17, ч. 2 ст. 34 ФЗ, ч. 4 ст. 51 «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». Однако касательно статуса муниципального учреждения на федеральном уровне четкости и системности нет до сих пор⁹. В ст. 120 ГК РФ эти учреждения только обозначаются и регулируются лишь как юридические лица. Так, понятие юридического лица определено в п. 1 ст. 48 ГК РФ. В Федеральном законе «О некоммерческих учреждениях»¹⁰. Федеральным законом от 8 мая 2010 г. была введена ст. 9.1., из которой следует, что муниципальными учреждениями признаются учреждения, созданные муниципальным образованием, при этом функции и полномочия учредителя муниципального учреждения, созданного муниципальным образованием, осуществляются уполномоченным органом местного самоуправления. Вместе с тем, согласно ч. 5 ст. 1 данного закона его действие не распространяется на сами органы местного самоуправления.

¹ Муниципальное право/Под ред. Н. М. Кониной. М.: Норма, 2006. С. 139. См. также: Атаманчук Г. В. Теория государственного управления. М., 1998. С. 143; Игнатюк М. А. Как используется понятия «система» и «структура» федеральных органов власти в конституционном законодательстве. // Журнал российского права. 1999. № 9. С. 51.

² Жеребцов А. В. Правовые и организационные основы взаимодействия органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и исполнительных органов местного самоуправления. Дисс. ... канд. юрид. наук. М., 2006. С. 105.

³ Соболева Л. Б. Исполнительные органы местного самоуправления в Российской Федерации: особенности правовой природы и статуса. Дисс. ... канд. юрид. наук. М., 2006. С. 109.

⁴ Кутафин О. Е. Фадеев В. И. Муниципальное право Российской Федерации. М., 2007. С. 102.

⁵ Курникова С. С. Правовое регулирование статуса исполнительно-распорядительных органов муниципальных образований в субъекте Российской Федерации (на примере Республики Татарстан). Дис. ... канд. юрид. наук. Казань, 2007. С. 71.

⁶ Соболева Л. Б. Указ. работа. С. 106.

⁷ Бойко Н. С. Правовое регулирование организации и деятельности исполнительно-распорядительных органов муниципальных образований в Российской Федерации. Дис. ... канд. юрид. наук. Саранск, 2007. С. 97. См. также: Пилипенко С. Г. Основы исполнительной власти в системе местного самоуправления Российской Федерации. Дисс. ... канд. юрид. наук. Саранск, 2002. С. 133–134.

⁸ Федеральный закон от 08.05.2010 N 83-ФЗ (ред. от 30.11.2011, с изм. от 06.12.2011) «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» // Справочно-правовая система «Консультант +» (дата обращения – 13. 03. 2012 г.).

⁹ Лескова Ю. Г. К вопросу о правовом положении государственных (муниципальных) учреждений: новеллы законодательства // Российская юстиция. 2010. N 10. С. 65 – 68.

¹⁰ Федеральный закон от 12.01.1996 N 7-ФЗ (ред. от 15.04.2010) «О некоммерческих организациях» // Справочно-правовая система «Консультант +» (дата обращения – 13. 03. 2012 г.).

Как предусмотрено в ч. 2 ст. 41 Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», органы местного самоуправления, которые наделяются правами юридического лица и соответственно являются муниципальными учреждениями, образуемыми для осуществления управленческих функций, подлежат государственной регистрации в качестве юридических лиц. Данное положение учитывает общие нормы ст. 51 Гражданского кодекса Российской Федерации о государственной регистрации юридических лиц.

Соответствующим актом является Федеральный закон «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»¹, который согласно ст. 1 регулирует отношения, возникающие в связи с государственной регистрацией юридических лиц при их создании, реорганизации и ликвидации, при внесении изменений в их учредительные документы, государственной регистрацией физических лиц в качестве индивидуальных предпринимателей и государственной регистрацией при прекращении физическими лицами деятельности в качестве индивидуальных предпринимателей, а также в связи с ведением государственных реестров — Единого государственного реестра юридических лиц и Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей². Как следует из других положений ст. 41 Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», основаниями для государственной регистрации органов местного самоуправления в качестве юридических лиц являются устав муниципального образования и решение о создании соответствующего органа местного самоуправления с правами юридического лица. При этом предусмотрено, что в случае отсутствия устава муниципального образования основаниями для государственной регистрации органов местного самоуправления в качестве юридических лиц являются: для представительного органа муниципального образования — протокол заседания представительного органа муниципального образования, содержащий решение о наделении этого представительного органа правами юридического лица; для иных органов местного самоуправления — решение представительного органа муниципального образования об учреждении соответствующего органа местного самоуправления с правами юридического лица. Основаниями для государственной регистрации органов местной администрации в качестве юридических лиц являются решение представительного органа муниципального образования об учреждении соответствующего органа и утверждение положения о нем этим представительным органом муниципального образования.

В уставах муниципальных образований обычно дублируются отмеченные нормы Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» и ряд норм Гражданского кодекса Российской Федерации. В иных муниципальных правовых актах (не уставах) вопросы создания муниципальных учреждений регулируются более подробно. Так, в соответствующем акте муниципального образования город Краснодар³ определяется порядок осуществления администрацией муниципального образования город Краснодар функций и полномочий учредителя муниципального бюджетного, автономного и казенного учреждения. Другим актом⁴ определены примерные формы таких муниципальных учреждений. Такой подход, бесспорно, заслуживает поддержки.

Вместе с тем обращает на себя внимание противоречивая практика по вопросу о наделении структурных подразделений местных администраций статусом муниципальных учреждений, которые предоставляли бы муниципальные услуги. Так, Департамент образования муниципального образования город Краснодар предоставляет определенные муниципальные услуги, например, прием заявлений, постановка на учет и зачисление детей в образовательные учреждения, реализующие основную образовательную программу дошкольного образования (детские сады), в муниципальном образовании город Краснодар⁵, при этом в соответствии с п. 4 Положения об этом департаменте⁶ он является юридическим лицом, имеет гербовую печать, печать для справок, штампы и бланки установленного образца, лицевой счет, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде, то есть в соответствии с ч. 2 ст. 41 ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» является муниципальным учреждением, и согласно п. 28 ч. 1 ст. 25 Устава муниципального образования город Краснодар утверждение данного Положения находится в исключительной компетенции городской Думы Краснодара, хотя сам этот термин (муниципальное учреждение) в Положении не используется. То же касается департамента экономического развития, инвестиций и внешних связей⁷, департамента строительства⁸, департамента городского хозяйства⁹ и многих других структурных подразделений городской администрации.

Несколько иной подход избран в муниципальном образовании город Новороссийск, где в соответствии с указанным выше реестром муниципальных услуг таковые предоставляют: муниципальное учреждение «Управление архитектуры и градостроительства»; муниципальное учреждение «Управление имущественных и земельных отношений»; муниципальное учреждение «Управление здравоохранения»; муници-

¹ Федеральный закон от 08.08.2001 N 129-ФЗ (ред. от 03.12.2011) «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»//Справочно-правовая система «Консультант +» (дата обращения – 13. 03. 2012 г.).

² Борисов А. Н. Комментарий к Федеральному закону «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (постатейный). М.: Деловой двор, 2010. С. 116.

³ Постановление администрации МО город Краснодар от 27.12.2010 N 10607 (ред. от 03.11.2011) «О Порядке осуществления администрацией муниципального образования город Краснодар функций и полномочий учредителя муниципального учреждения муниципального образования город Краснодар и порядке осуществления контроля за деятельностью муниципального учреждения муниципального образования город Краснодар»//Справочно-правовая система «Консультант +» (дата обращения – 13. 03. 2012 г.).

⁴ Постановление администрации МО город Краснодар от 29.04.2011 N 2901 (ред. от 26.10.2011) «Об утверждении примерных форм уставов муниципальных учреждений муниципального образования город Краснодар»//Справочно-правовая система «Консультант +» (дата обращения – 13. 03. 2012 г.).

⁵ Постановление администрации МО город Краснодар от 11.05.2011 N 3094 (ред. от 02.09.2011) «Об утверждении административного регламента предоставления муниципальной услуги «Прием заявлений, постановка на учет и зачисление детей в образовательные учреждения, реализующие основную образовательную программу дошкольного образования (детские сады), в муниципальном образовании город Краснодар»//Справочно-правовая система «Консультант +» (дата обращения – 13. 03. 2012 г.).

⁶ Решение городской Думы Краснодара от 19.08.2010 N 81 п. 10 (ред. от 17.11.2011) «Об утверждении Положения о департаменте образования администрации муниципального образования город Краснодар»//Справочно-правовая система «Консультант +» (дата обращения – 13. 03. 2012 г.).

⁷ Постановление администрации МО город Краснодар от 24.10.2011 N 7879 «Об утверждении положения о департаменте экономического развития, инвестиций и внешних связей администрации муниципального образования город Краснодар»//Справочно-правовая система «Консультант +» (дата обращения – 13. 03. 2012г.).

⁸ Решение городской Думы Краснодара от 12.07.2007 N 27 п. 9 (ред. от 22.09.2011) «Об утверждении Положения о департаменте строительства администрации муниципального образования город Краснодар»//Справочно-правовая система «Консультант +» (дата обращения – 13. 03. 2012 г.).

⁹ Решение городской Думы Краснодара от 31.01.2008 N 37 п. 10 (ред. от 21.04.2011) «Об утверждении Положения о департаменте городского хозяйства администрации муниципального образования город Краснодар»//Справочно-правовая система «Консультант +» (дата обращения – 13. 03. 2012 г.).

пальное учреждение «Управление образования»; муниципальное учреждение «Управление культуры»; муниципальное учреждение «Управление ЖКХ и благоустройства города»; муниципальное учреждение «Городское рекламное агентство». Однако большинство муниципальных услуг оказывают структурные подразделения, которые не являются муниципальными учреждениями и которые нами ранее назывались.

Конечно, какой вариант окажется эффективнее, покажет только практика. Наша точка зрения по этому вопросу заключается в том, что органы муниципального управления в принципе не должны иметь статуса муниципальных учреждений, поскольку при этом некоторым образом нарушается принцип единоначалия, который, как мы отмечали, законодателем определен для главы местной администрации по руководству местной администрацией. Следует согласиться с В. Е. Чиркиным, который определял их статус как публично-правовое образование, находящееся в состоянии субординации (в том числе и по отношению к учредившему его органу власти), обладающее правом на применение особой (специализированной и индивидуализированной) публичной власти при оказании публичных услуг, пользующееся по сравнению с органами государства более широкой гражданской правовой субъектностью и несущее публично-правовую и иные формы ответственности¹. Отсюда следует, что муниципальное учреждение создается для решения конкретных предметных задач в определенной сфере деятельности органов местного самоуправления, например, муниципальными учреждениями вполне логично являются образовательные учреждения (детские сады, школы, колледжи и т. д.), учреждения здравоохранения (поликлиники, больницы и т. д.) и др.

В этом контексте нужно отметить, что сфера управления, на наш взгляд, не является самостоятельной предметной сферой деятельности органов местного самоуправления. Нужно также иметь в виду, что наделение органов муниципального управления статусом муниципальных учреждений повышает степень коррупциогенности в их деятельности.

В этой связи Е. С. Шугрина отмечает, что практика, когда в уставах многих муниципальных образований помимо органов местного самоуправления юридическим лицом признаются и их структурные подразделения, приводит к такому абсурду, когда одно структурное подразделение органа местного самоуправления затевает судебную тяжбу с другими структурными подразделениями, то есть, получается, что муниципальное образование судится само с собой, так как все структурные подразделения органов местного самоуправления действуют от имени муниципального образования. Между тем совершенно очевидно, что структурные подразделения органов местного самоуправления не являются органами местного самоуправления². В противном случае возникает вполне закономерный вопрос: считать местную администрацию единым органом или совокупностью органов³. Кроме того, согласно ст. 2 Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» органы местного самоуправления — это органы, наделенные собственной компетенцией по решению вопросов местного значения.

Соответственно структурные подразделения не обладают правом решать вопросы местного значения, выступать от своего имени. Они действуют как часть местной администрации — органа местного самоуправления. Многолетняя практика функционирования отделов, управлений, комитетов исполнительных органов местного самоуправления указывает на то, что часть из них (главным образом функционально-отраслевого профиля) признавалась юридическими лицами распоряжениями глав местных администраций или решениями представительных органов. Соответствующие структурные звенья действовали на основе положений об этих органах. Суды неоднозначно относились к этому и часто признавали незаконной регистрацию структурного подразделения в качестве юридического лица. Наделение органа местного самоуправления правами юридического лица со всеми вытекающими отсюда последствиями изменяет мотивацию их деятельности, позволяет работать «на себя», а не на население, способствует созданию условий для злоупотреблений⁴. И в этом смысле представляется целесообразным исключить возможность наделения структурных подразделений местных администраций полномочиями муниципальных учреждений, что будет в большей мере отвечать сущности оказываемых ими муниципальных услуг.

И в целом, как показывает изученная нами практика, большинство муниципальных услуг предоставляется структурными подразделениями местных администраций без образования юридического лица. Что касается «организаций», согласно Федерального закона «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг», они также могут участвовать в предоставлении муниципальных услуг. Как отмечает А. Е. Шаститко, сохранение предоставления публичных услуг в компетенции органов власти или передача прав на их предоставление отобранной по конкурсу частной организации происходят в зависимости от сравнительной эффективности одностороннего механизма управления сделками, характерного для случая вертикальной интеграции, и двустороннего (трехстороннего) механизма, характерного для нестандартной контрактации в условиях формальной самостоятельности сторон⁵. При этом передача государственных функций по оказанию услуг негосударственным организациям, по мнению Л. К. Терещенко, предполагает определение критериев, на основании которых будут выявляться публичные услуги, подлежащие передаче, определение критериев, которым должны отвечать негосударственные структуры, чтобы выполнять публичные услуги, и определение условий их передачи⁶. В. П. Звекос полагает, что концессионный договор служит эффективным средством для выполнения публичных функций по предоставлению разного рода социальных и коммунальных услуг и одновременно защитой интересов частного инвестора⁷. А. В. Филатова считает, что возможно использование института аутсорсинга⁸. М. П. Петров допускает возможность проведения конкурса за право предоставлять публичные услуги⁹. Однако в целом данный вопрос пока не имеет надлежащей практики, чтобы его комментировать по существу. Во всяком случае, ни в литературе, ни в материалах муниципальной практики, не удалось обнаружить ни одной «организации», основанной на частной собственности, которая участвовала бы (очевидно, теоретически, по договору с местной администрацией) в предоставлении муниципальных услуг.

¹ Чиркин В. Е. Юридическое лицо публичного права. М.: НОРМА, 2007. С. 85.

² Шугрина Е. С. Судебная защита местного самоуправления. М.: Норма, Инфра-М, 2010. С. 195.

³ Пешин Н. Л. Государственная власть и местное самоуправление в России: проблемы развития конституционно-правовой модели и практики взаимоотношений: Автореф. дис. ... д-ра юрид. наук. М., 2007. С. 40.

⁴ Шугрина Е. С. Указ. работа. С. 196. См. также: О проблемах, связанных с организационно-правовым статусом органов местного самоуправления. Союз российских городов//Муниципальное право. 2005. N 3. С. 4.

⁵ Шаститко А. Е. Организационные рамки предоставления публичных услуг//Вопросы экономики. 2004. N7. С. 68–72.

⁶ Терещенко Л. К. Услуги: государственные, публичные, социальные//Журнал российского права. 2004. N10.

⁷ Звекос В. П. Отдельные виды обязательств в международном частном праве. М.: Статут, 2008.

⁸ Филатова А. В. Аутсорсинг административно-управленческих процессов//Предпринимательское право. 2009. N 1. С. 47.

⁹ Петров М. П. Аутсорсинг в системе средств административной реформы на региональном уровне: теория, правовое регулирование, организационно-практические рекомендации//Региональное нормотворчество: аналитический бюллетень/Материалы Всероссийского круглого стола «Правовая реформа в России: федеральный, региональный и муниципальный уровни». Саратов, 2007. С. 116.

Не случайно О. С. Соколова замечает, что «четко определить круг субъектов, помимо органов местного самоуправления, предоставляющих услуги и (или) участвующих в их предоставлении, исходя одновременно из двух законодательных определений муниципальной услуги (в Законе N 210-ФЗ и БК РФ), практически невозможно ... Не вполне понятно и правовое положение организаций, которые наряду с органами местного самоуправления могут оказывать муниципальные услуги. В части 2 ст. 1 Закона № 210-ФЗ сказано об организациях, «участвующих» в оказании муниципальных услуг. Неясен объем деятельности таких организаций — это полное предоставление муниципальной услуги или только выполнение части действий по ее предоставлению? По-видимому, речь здесь должна идти о различных организациях — это и подведомственные муниципальные учреждения (бюджетные и автономные), и иные, оказывающие муниципальные услуги, в том числе, например, в рамках аутсорсинга»¹. Поскольку институт муниципальных услуг в России еще только складывается, и учитывая, что многие (большинство) муниципальных услуг еще не имеют надлежащего правового регулирования, привлечение «организаций» для их оказания является делом предстоящих нескольких лет.

*Mukhamadiyeva Gulzhan Nusupzhanovna Candidate of jurisprudence,
lecturer of chair of criminal law, criminal trial and criminalistics of law department
of the Kazakh National University of a name of Al-Farabi of the Republic of Kazakhstan*

*Bayandina Maynur Okanovna, senior teacher of chair of criminal law,
criminal trial and criminalistics of law department of the Kazakh National University
of a name of Al-Farabi of the Republic of Kazakhstan*

*Мухамадиева Гульжан Нусупжановна, к. ю. н., доцент кафедры уголовного права,
уголовного процесса и криминалистики юридического факультета Казахского
Национального Университета имени Аль-Фараби Республики Казахстан*

*Баяндина Майнур Окановна, старший преподаватель кафедры уголовного права,
уголовного процесса и криминалистики юридического факультета
Казахского Национального Университета имени Аль-Фараби Республики Казахстан*

Human rights and right to a personal liberty as basis of the principle of integrity of human beings

Права человека и право на личную свободу как основа принципа неприкосновенности личности

Основополагающей категорией, лежащей в основе неприкосновенности личности, конечно же, является статус личности. Статус или правовое положение личности предопределен, прежде всего, политико — правовым режимом в государстве и установлен в его Основном законе. В Казахстане процесс становления статуса личности прошел яркие эволюционные этапы. Сегодня о статусе личности мы говорим с позиции соблюдения ее демократических прав и свобод, законных интересов.

Неприкосновенность личности как право индивида обрела актуальность уже в современном казахстанском обществе, когда народ, приняв на референдуме в 1995 году ныне действующую Конституцию сам определил демократический путь развития. Права и свободы человека и гражданина занимают один из первых разделов Основного закона и устанавливают приоритеты всего государственного устройства страны. В Республике Казахстан, как и во многих государствах постсоветского пространства становление института прав и свобод человека и гражданина происходит по новой формуле: приоритет прав и свобод личности над другими политико-правовыми институтами в государстве. Данная норма закреплена в статье 1 Конституции Республики Казахстан «Республика Казахстан утверждает себя демократическим, светским, правовым и социальным государством, высшими ценностями которого являются человек, его жизнь, права и свободы»². Именно с этой нормой Конституции РК, принятой в 1995 году, в республике начинается новая эпопея становления статуса личности, ее доминирующего положения во всей государственно — правовой структуре общества.

Таким образом, Казахстан перешел на путь создания общественных отношений, в основе которых находятся демократические основы приоритета личности. Человек стал центральной фигурой, его права и интересы предопределяют всю государственно — правовую концепцию страны. Говоря на языке демократии, человек просто стал свободным. Однако, нужно признать тот неоспоримый факт, что в любом общественном организме, которое мы называем государством, его свободы не безграничны, — они ограничиваются национальным правом.

Так, например, если благодаря сменяющих друг друга правовым и экономическим реформам в Казахстане и достигнута высокопрофессиональная правовая регламентация сложных властеотношений, то система реализации права уже вновь возникших правоотношений совсем еще слаба. Об этом свидетельствуют факты нарушения прав и свобод граждан. Нарушения происходят именно в той области, где человек противостоит «государственной машине». Это, прежде всего — во взаимодействии с органами административной системы государства, имеющими законные полномочия на осуществление действий, направленных на распоряжения (решения), в соответствии с которыми осуществляются (реализуются) свободы индивида. Властный характер деятельности должностных лиц предопределяет их возможности, которые в некоторых случаях, предreshают судьбу гражданских прав. Особенно остро данный вопрос встает в уголовном процессе, в стадии уголовного — процессуального преследования. В некоторых случаях, являясь фактами злоупотребления властными полномочиями, представляют собой служебный произвол. Именно в нарушении равноправного и состязательного процесса, а именно в нивелировании роли защитника и его законных полномочий возникает опасность и для соблюдения интересов личности, гарантий ее неприкосновенности, так как защитник (тем более профессиональный) — это уголовно процессуальная гарантия реализации прав и свобод личности в уголовном процессе. Таким образом, нарушение

¹ Соколова О. С. Вопросы информационного обеспечения предоставления муниципальных услуг в Федеральном законе «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг»//Современное право. 2010. N 12. С. 43 - 48.

² Конституция Республики Казахстан: принята на республиканском референдуме 30 августа 1995 года. Бюллетень Парламента РК. – 1996. - № 4. – С. 217.

принципа неприкосновенности личности мы находим всякий раз, когда роль защитника, его процессуальные права и обязанности каким либо образом, ограничиваются, например, если в нарушение закона в деятельность адвоката вмешиваются прокуратура, суд, органы дознания и предварительного следствия, другие государственные органы, организации и должностные лица. Так, например, в следственной практике право граждан на защиту не обеспечивается органами уголовного преследования и применяются различные способы склонения задержанного лица к отказу от помощи защитника (высокий уровень оплаты услуг адвоката, доказанность вины и неэффективность защиты и т. п.)¹. Подобные негативные явления отчасти перешли к нам из прошлого, когда человек как ценность был явно нивелирован в системе государственности.

Необходимо длительное время для того, чтобы государство не на словах, а на деле руководствовалось идеей прав человека как высшей ценностью, чтобы эти права и свободы действительно определяли смысл, содержание и применение законов, деятельность законодательной и исполнительной власти, местного самоуправления. Задача состоит в данном случае состоит в том, чтобы сделать Конституцию РК с ее ориентацией на личность подлинным, реально действующим Законом, чтобы системой мер — правовых, организационных, нравственных — создавать в обществе глубокое уважение к правам личности, одним из которых является и рассматриваемое нами право на неприкосновенность личности.

Содержание неприкосновенности личности как права раскрывается через систему конституционных норм, устанавливающих: право на личную свободу (ст. 16); право на жизнь (ст. 15); право на неприкосновенность частной жизни, личную и семейную тайну, защиту своей чести и достоинства (ст. 18); равенство перед законом и судом (ч. 1 ст. 14); запрет дискриминации по мотивам происхождения, социального, должностного и имущественного положения, пола, расы, национальности, языка, отношения к религии, убеждения, места жительства или по любым иным обстоятельствам (ч. 2 ст. 14); неприкосновенность достоинства (ч. 1 ст. 17); запрет пыток, насилия, другого жестокого или унижающего человеческого достоинства обращения или наказания (ч. 2 ст. 17) и др.

В ряде стран полагают, что права человека являются естественными, свойственными его сущности и не происходят от власти. Характерно, что многие движения в защиту свобод, например в Англии, были основаны на идее «восстановления» (renovatio) прав, даже если эти права нигде раньше не были зафиксированы². Если права принадлежат человеку в силу его естества, то их источником нельзя считать государство. Личность не обязана государству своей свободой. Из этого следует, что функция государства состоит главным образом в том, чтобы оградить свободу личности от посягательств, а также установить некоторые ограничения и рамки, упорядочивающие осуществление прав. Свобода может иметь свои излишества, отрицательные проявления, тогда как ни один человек не имеет естественного права подавлять нравственную личность другого противоправными средствами. Поэтому государство должно определить пределы безопасного пользования свободой, т. е. свобода, за теми изъятиями, которые установило государство, принадлежит человеку.

Границы, за которыми личность становится «уязвимой» или «досигаемой» для государства, использующего систему мер принуждений четко должны быть очерчены в законе. За пределами этих границ свобода индивида ограничивается, и в случае нарушений этих ограничений, к последнему применяются меры юридической ответственности.

При этом, очень важным является тот вопрос, что как ограничения, так и ответственность как мера реагирования за нарушение устанавливаются с позиции равноправия. Данный критерий определяет сущность правового государства, в котором право является общим и равным «мерилом» для жизнедеятельности общества. Примером служит норма Конституции, устанавливающая: «Все равны перед законом и судом» (ч. 1 ст. 14). Если личность обладает конституционным правом на неприкосновенность, то государство обязано гарантировать реализацию его по отношению к каждому индивиду. Данное положение особенно актуально в условиях, когда человек попадает в сферу уголовно — правового воздействия. Поэтому неприкосновенность личности как право переносится в иное качество и становится предопределяющим и основополагающим принципом уголовного процесса.

Если же государство, общество отрицают равноправие и люди юридически неравны в отношениях с себе подобными, то действует принцип дифференцированного правового регулирования статуса личности. Правовую дифференциацию не следует отождествлять с дискриминацией. Дискриминация предполагает не просто неравенство, но неравенство несправедливое неправоное. Не обязательно люди, находящиеся в приниженном правовом состоянии, оценивают его как несправедливость. Конституция Республики Казахстан устанавливает запрет дискриминации по мотивам происхождения, социального, должностного и имущественного положения, пола, расы, национальности, языка, отношения к религии, убеждения, места жительства или по любым иным обстоятельствам (ч. 2 ст. 14).

О неприкосновенности личности при применении мер уголовно — процессуального принуждения мы говорим, акцентируя внимание на сохранении за индивидом определенного блока прав и свобод, которые не могут ограничиваться и нарушаться ни государством, ни другими субъектами правоприменения. Ярким примером, на сегодняшний день, служит законодательная регламентация предельного срока задержания до предъявления обвинения и заключения под стражу; санкционирования судом арестов; запрета унижения достоинства и применения насилия, пыток; усиления ответственности за нарушение прав и законных интересов граждан при производстве следственных действий; правового обеспечения надзора и контроля за предварительным расследованием уголовных дел, а также других гарантий неприкосновенности личности в уголовном процессе.

*Nickolaev Vyacheslav Yurievich, Moscow university of Ministry of the Interior
postgraduate student, Department of criminal law*

*Николаев Вячеслав Юрьевич, Московский университет Министерства внутренних дел
адъюнкт кафедры уголовного права*

Classification of modus operandi

Классификация способов совершения преступления

Способ совершения преступления представлен в Уголовном кодексе Российской Федерации³ во всем многообразии своих проявлений и формулировок. Последнее зачастую создает трудности в правоприменении и понимании воли законодателя. В связи

¹ Жалыбин С.М. Правовое положение адвоката в уголовном судопроизводстве. — Алматы: Жеті Жарғы, 1998. - 128 с.

² Барг М. А. Великая английская революция в портретах ее деятелей. — М.: Мысль, 1991. - 397 с.

³ Далее — УК РФ.

с этим представляется актуальной проблема классификации способов совершения преступления по различным основаниям. Как справедливо отмечает Н. И. Панов, «она (классификация — *прим. В. Н.*) дает возможность не только правильно распределить все способы по некоторым видам (типам), но и изучить их, а, следовательно, глубже познать и весь класс (объем) рассматриваемых явлений, что, в свою очередь, поможет установить и уголовно-правовое значение способа (способов) совершения преступления»¹.

Проблемы классификации способов совершения преступлений так или иначе рассматривались в ряде работ российских ученых в сфере уголовного права², однако, несмотря на это, они остаются недостаточно разработанными. Первая классификация способов была дана В. Н. Кудрявцевым и предполагала разделение на «слово, жест, воздействие на других людей или внешние предметы»³. Этот подход, как видим, не имеет четкого классификационного основания, при наличии которого виды способов должны были бы исключать друг друга. Кроме того, критики подхода указывали на совпадение объема таких видов, как слово, жест и воздействие на человека⁴. К этому следует добавить, что слово и жест как способы совершения преступления упоминаются в тексте уголовного закона редко, а под воздействием на человека можно понимать любые виды воздействия, в том числе психическое и физическое, а воздействие на иные охраняемые уголовным законом объекты и вовсе не охватывается данной классификацией.

Сглаживая противоречия, возникшие в ходе дискуссии по вопросу о классификации преступлений, И. Ш. Жордания отмечал, что «оценка существенности признака (классификации — *прим. В. Н.*) целиком и полностью зависит от целей исследования. Отсюда — оценка существенности признаков способа совершения преступления с точки зрения уголовно-правовой, процессуальной и криминалистической не обязательно совпадают»⁵. Сам же указанный автор делает вывод о том, что «деление всех способов совершения преступления на действия и бездействие является наиболее общим, имеющим универсальное значение с позиции всех правовых наук»⁶, с чем также нельзя согласиться. При таком делении упускается из виду существенная деталь: пассивность при бездействии — это не физическая, а социальная характеристика поведения, «в физическом смысле лицо может вести себя очень активно»⁷, потому данный подход также не может считаться правильным.

Одним из определяющих правил классификации является требование единого классификационного критерия. Критерий, который может быть положен в основу классификации способов совершения преступления, должен иметь практическую значимость, опираться на теоретические выводы о сущности данного явления и не допускать распространения классификации за рамки уголовно-правовой науки. В то же время, этот критерий должен быть универсальным, охватывать все имеющиеся и упомянутые в уголовном законе способы совершения преступления.

Весьма удачным и практически значимым является, на наш взгляд, подход, примененный Н. И. Пановым. Он предложил не одну, а несколько классификаций способов совершения преступления, в основу которых положены различные признаки, являющиеся применительно к любой из данных классификаций существенными. В зависимости от обстоятельств объективного характера ученый выделил следующие виды способов: в зависимости от:

- 1) объекта преступления:
 - а) физическое насилие;
 - б) психическое насилие;
 - в) обман;
 - г) злоупотребление доверием;
- 2) предмета преступления:
 - а) исключение предмета из сферы общественных отношений как объекта уголовно-правовой охраны;
 - б) преступное обращение с определенными предметами;
 - в) создание таких предметов;
- 3) средств совершения преступления:
 - а) орудийные способы;
 - б) неорудийные способы;
- 4) объективной обстановки совершения преступления:
 - а) совершение преступления путем использования беспомощного, зависимого или подчиненного положения другого лица;
 - б) совершение преступления с использованием условий общественного бедствия;
 - в) совершения преступления общеопасным способом⁸.

Несмотря на определенный практический интерес, данный подход также подвергался критике. В частности, Н. Ф. Михайлов отмечает, что ученый фактически представляет использование человеком средств способом совершения преступления, не различает физическое и психическое насилие как способы в отдельных преступлениях и как причинение того или иного физического или психического вреда в качестве самостоятельного преступления⁹.

Одним из универсальных оснований классификации способов совершения преступления может стать характер (тип) связи между общественно опасным деянием и способом преступного посягательства. Вопрос о характере данной связи был и остается предметом научной дискуссии. Так, некоторые ученые считают способ совершения преступления формой проявления преступного

¹ Панов Н. И. Основные проблемы способа совершения преступления в советском уголовном праве. Дис. ... докт. юрид. наук: 12.00.08. Харьков, 1987. С. 108.

² См.: Жордания И. Ш. Понятие, классификация и правовое значение способов совершения преступлений. Дис. ... канд. юрид. наук. Тбилиси, 1971; Кудрявцев В. Н. Объективная сторона преступления. — М., Госюриздат, 1960; Михайлов Н. Ф. Способ совершения преступления и его уголовно-правовое значение. Дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.08. — Москва, 2007; Панов Н. И. Основные проблемы способа совершения преступления в советском уголовном праве. Дис. ... докт. юрид. наук: 12.00.08. Харьков, 1987; Якубович О. Р. Способ совершения преступления и его уголовно-правовое значение. Дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.08. — Москва, 2004.

³ Кудрявцев В. Н. Указ. соч. С. 12.

⁴ Панов Н. И. Указ. соч. С. 109; Михайлов Н. Ф. Указ. соч. С. 77.

⁵ Жордания И. Ш. Указ. соч. С. 109.

⁶ Там же. С. 112.

⁷ Наумов А. В. Российское уголовное право. Курс лекций: в 3 т. Т. 1. Общая часть. — М. Волтерс Клувер, 2008. С. 318.

⁸ См.: Панов Н. И. Указ. соч. С. 112–113.

⁹ См.: Михайлов Н. Ф. Указ. соч. С. 84–86.

деяния, внешним его проявлением (ученые, ссылки). С подобным подходом согласны далеко не все. Л. Л. Кругликов справедливо отмечает, что «формой проявления способ совершения преступления по отношению к общественно опасному действию (бездействию) не может быть признан по той причине, что сам-то он, как правило, проявляется через действие, имеет в законе вид преступного действия, бездействия»¹. Способ совершения преступления проявляется в общественно опасном поведении только в пределах уголовно-правового деяния, и притом только наряду с ним. Ученый для целей анализа предлагает именовать преступное деяние основным деянием, что представляется нам удобным. Он определяет связь основного деяния и способа его совершения в виде формулы «одно деяние — для, ради другого деяния»². С подобной точкой зрения не согласен Б. В. Яценко, утверждающий, что при таком подходе к определению способа совершения преступления «нельзя установить реального критерия для разграничения основного и вспомогательного деяния»³. Он справедливо утверждает, что зачастую способ является неотъемлемой чертой преступного действия, и предлагает выражать связь между основным деянием и способом формулой «как, каким образом». Тем не менее, мы не видим существенных противоречий в приведенных точках зрения, оба они выражают, по сути, одну и ту же связь, лишь названную по-разному. Например, использование поддельных документов при торговле людьми (п. «д» ч. 2 ст. 127.1 УК РФ) может быть описано так: 1) использование таких документов «для, ради» совершения сделки в отношении человека; или так 2) совершение такой сделки «как, каким образом» — с использованием поддельных документов.

Как отмечал В. Н. Кудрявцев, «способ только тогда способ, когда он сливается с деянием»⁴. Вместе с тем, в уголовном законе это далеко не всегда так. Например, хищение оружия (ст. 226 УК РФ) может совершаться как с применением насилия, так и без такового. Насилие в данном случае может быть способом преодоления сопротивления, запугивания потерпевшего, инструментом подавления его воли, но оно не присуще деянию, указанному в диспозиции ч. 1 ст. 226 УК РФ изначально.

На основании изложенного, представляется правомерной такая классификация способов совершения преступления:

1) Способы совершения преступления, неотделимые от основного деяния и характеризующие его с внешней стороны (общеправовой способ: п. «е» ч. 2 ст. 105 УК РФ, п. «в» ч. 2 ст. 111 УК РФ; ч. 2 ст. 167 УК РФ; ч. 3 ст. 261 УК РФ; особая жестокость: п. «д» ч. 2 ст. 105 УК РФ; п. «д» ч. 2 ст. 111 УК РФ; п. «в» ч. 2 ст. 112 УК РФ и др.);

2) Способы совершения преступления, неотделимые от основного деяния в силу указания их в законе как обязательных признаков конкретного состава (обман, злоупотребление доверием: п. «а» ч. 2 ст. 141 УК РФ; ч. 1 ст. 150 УК РФ; ч. 1 ст. 159 УК РФ; ч. 1 ст. 165 УК РФ);

3) Способы совершения преступления, вторичные по отношению к основному деянию и являющиеся, как правило, квалифицирующими признаками (применение оружия или предметов, используемых в качестве оружия: п. «г» ч. 2 ст. 126 УК РФ; п. «г» ч. 2 ст. 127 УК РФ; ч. 2 ст. 162 УК РФ; п. «г» ч. 2 ст. 206 УК РФ и др.).

Следует отметить, что приведенная классификация способов совершения преступления, как, впрочем, и всякая классификация, носит условный характер. Выделяемые в пределах названных групп способы могут иметь неодинаковое значение, однако она позволяет охватить единым критерием все способы совершения преступления, указанные в уголовном законе, и выявить их существенные признаки.

*Pakhomov Sergey Victorovich, Zabaikalskiy state university,
a student specializing in ecology and environmental management.*

*Voropaeva Tatiana Vladimirovna, Zabaikalskiy state university,
candidate of geographical sciences, senior lecturer, department of ecology and environmental education.*

*Пахомов Сергей Викторович, Забайкальский государственный университет,
студент специальности экология и природопользование*

*Воропаева Татьяна Владимировна Забайкальский государственный университет,
кандидат географических наук, старший преподаватель кафедры экологии и экологического образования.*

Problems and mechanisms of environmental management in Russia for example, forest and flora

Проблемы и механизмы управления природопользованием в РФ на примере лесного и растительного мира

В России экономические проблемы природопользования обусловлены многими причинами. Ведущее место среди них занимают общая тяжелая экономическая ситуация, неадекватность оценок используемых ПР и наносимых ОС ущербов в результате хозяйственной деятельности. Экономический механизм регулирования природопользования практически сведен к платежам за загрязнение некоторых природных сред, введению системы налогообложения на добываемый ресурс и его продажу. Отчисления на восстановление (воспроизводство) ПР при огромных масштабах их использования составляют несоизмеримо малую часть. Главное состоит в том, что в России не отработаны механизмы регулирования отношений природопользователей с ОС.

Традиционные методы природопользования исчерпали себя, когда Россия вступила на путь рыночных реформ, а ПР стали одним из основных источников выживания современной России. Однако такой путь в развитых странах признан бесперспективным, а большинство людей осознало ущербность рыночной экономики по отношению к природе. В этих условиях коренным образом изменилось отношение к ресурсному потенциалу страны на всех уровнях управления. Проблемы регулирования использования ПР (как извлечения определенных компонентов, так и использование ассимиляционного потенциала ОС при захоронении отходов) не занимали должного места в период планового хозяйства. Хозяйственные субъекты имели доступ к необходимым ПР, а проблемы размещения отходов и борьбы с загрязнениями начинали приниматься во внимание, лишь когда масштабы изменений в ОС достига-

¹ Кругликов Л. Л. Способ совершения преступления (вопросы теории). Дис. ... канд. юрид. наук. Свердловск, 1971. С. 43.

² Там же. С. 44.

³ Б. В. Яценко. Указ. соч. С. 28.

⁴ Кудрявцев В. Н. Способ совершения преступления и его уголовно-правовое значение // Советское государство и право. — М.: Наука, 1957. № 8. С. 68.

ли критических значений. В структуре расходов на поддержание качества ОС преобладали, таким образом, постзатраты — расходы, возникающие в связи с ликвидацией последствий загрязнения, а не в связи с его предотвращением. Еще одна причина сегодняшних проблем в эколого-экономических отношениях — несовершенство системы оценок и учета ПР. Довольно сложно бывает дать правильную стоимостную оценку конкретному виду ПР. Как следствие, природопользователи не чувствуют реальной цены ресурса, отсутствует стимул к рациональному его использованию. Исправлению ситуации в данной области должно способствовать создание системы кадастров ПР. Главное назначение системы кадастров природных ресурсов — производственное, направленное на обеспечение создания необходимых материальных ценностей. Очень важно также и природоохранное и природопользовательское назначение кадастров природных ресурсов. Если не считать некоторых специальных природоохранных видов возможных кадастров, то природоохранные и природопользовательские задачи в их общей системе должны рассматриваться как производные, связанные с проблемами нарушений природной среды, обеспечения необходимого экологического равновесия в природе.

Не способствует бережному отношению к природе и существующая система определения стоимостных показателей ущерба ОС. В большинстве случаев сумма платежей природопользователя за загрязнения ОС оказывается не равной стоимостной оценке ущерба: обычно размеры ущербов в несколько раз превышают суммы выплат за загрязнение (хотя встречаются и обратные ситуации). Более подробно остановимся на ресурсопользовании лесного и растительного мира, природопользователями которого выступают лесные хозяйства. Главной задачей современного лесного хозяйства является обеспечение устойчивого развития лесов и экологической безопасности на любом уровне его организации: выдел, лесной участок, квартал, лесничество, лесопарк или область, однако в процессе организации и ведения лесного хозяйства выступает ряд определенных проблем, которые требуют определенных путей преодоления в соответствии с современными тенденциями природопользования и ООС.

Таблица 1.

Проблемы природопользования лесного и растительного мира и пути их преодоления в РФ

Характеристика состояния проблем	Пути преодоления в соответствии с современными тенденциями природопользования и ООС
Сокращение рубок ухода, санитарного пользования и лесовосстановительных рубок при снижении отпуска древесины. Искажение сведений о фактическом отпуске древесины. Практика сплошных рубок. Снижение с начала 90-х годов объема заготовок древесины более чем в 2 раза привело к накоплению перестойной части лесов и одновременному снижению их качества. Рост опасности массовых вспышек болезней леса и лесных пожаров. Деградация лесов под действием внешних факторов (ежегодно более 500 тыс. га), в том числе антропогенных. Лесные пожары (за 2003 г. — 33 тыс. лесных пожаров, огнем пройдено 2122,8 тыс.га земель из состава лесного фонда), вредители и болезни. Деградация и обеднение лесных видов и кормовых угодий. Рост доли чужеродных для флоры РФ видов (в отдельных регионах до 15–30%). Слабый контроль за использованием древесных ресурсов и продуктов вторичного лесопользования (дикоросов). Низкий уровень глубокой переработки древесины и ее отходов.	Организация арендных форм лесопользования, повсеместная организация аукционных продаж. Объективная оценка ресурсов лесного хозяйства. Модернизация и перепрофилирование лесозаготовительных предприятий с целью неистощительного лесопользования, воспроизводства лесов и лесоразведения. Повышение качества лесовосстановительных работ. Введение действенных мер по организации контроля за использованием и ограничением посещений лесов в пожароопасный период. Активизация форм и методов борьбы с вредителями леса, работы противопожарных служб. Стимулирование организации побочного лесопользования (сбор дикоросов, организация пазек, производство кедрового масла, растительных экстрактов и др.). Организация мониторинга за лесопользованием.

Что касается системы кадастров ПР, то статьей 68 Лесного кодекса РФ установлено, что «данные государственного лесного кадастра используются при государственном управлении лесным хозяйством, организации его ведения, переводе лесных земель в нелесные и пользовании лесным фондом и (или) изъятии земель лесного фонда, определении размеров платежей за его использование, оценке хозяйственной деятельности лесопользователей и лиц, осуществляющих ведение лесного хозяйства».

ГЛК (Государственный лесной кадастр) ведется по всем лесам государственного лесного фонда по единой системе на основе материалов лесоустройства, инвентаризации, аэротаксационных и других обследований лесов.

Сведения об изменениях, произошедших в состоянии лесов, вносятся ежегодно в учетную документацию предприятиями, учреждениями и организациями, на которые возложено ведение лесного хозяйства.

ГЛК входит в состав ЕГСЭМ через подсистему лесного мониторинга. Документация ГЛК ведется государственным органом лесного фонда РФ на основе данных, представляемых подведомственными ему органами, министерствами, государственными комитетами и ведомствами, в ведении которых находятся леса, государственными органами лесного хозяйства республик, краев, областей и подведомственными им лесохозяйственными предприятиями.

Состав документации ГЛК устанавливается дифференцированно по уровням управления лесным хозяйством. В организациях, на которые возложено ведение лесного хозяйства, в состав документации ГЛК входят:

1. таксационные описания, составленные при лесоустройстве, а по лесам, где оно не проведено, — при инвентаризации, аэротаксационных и других обследованиях лесов;
2. лесокадастровая книга лесов;
3. документация единовременных периодических государственных учетов лесов, находящихся в ведении организации.

Таким образом, механизм управления природопользованием невозможен без комплексной системы оценки экологической ситуации, экологического контроля и наблюдения за состоянием ОС.

Список литературы:

1. Инструкция по проведению лесоустройства в лесном фонде России. Ч. 1 и 2. — М., 1995.
2. Лесохозяйственный регламент Аргунского лесничества — Чита, от 21 декабря 2010 года.
3. Основные положения по лесовосстановлению и лесоразведению в лесном фонде Российской Федерации. — М., 1994; Мерзленко, М. Д. Лесные культуры в субориях. — М., 1999. — 256 с.
4. Черных В. Л., Сысуй В. В. Информационные технологии в лесном хозяйстве: Учебное пособие. — Йошкар-Ола: МарГТУ, 2000. — 378 с.

Poznyakov Spartak Petrovitch, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, doctoral candidate

Позняков Спартак Петрович, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины, докторант

Methodical beginnings of administrative and legal regulation investitsiynno-innovative activity

Методические начала административно-правового регулирования инвестиционно-инновационной деятельности

Мировые и региональные тенденции социального развития выявляют необходимость формирования национальных публично-юридических возможностей нового международного экономического порядка¹, который основан на принципе создания местной технологии в тех формах и согласно тем процедурам, которые соответствуют конкретным экономическим системам и социальным условиям. Формирование таких возможностей в современных условиях развития требует концентрации имеющихся ресурсов (духовных, морально-нравственных, материальных, структурных, административных и др.) с целью поддержки развития человека как духовной и социальной ценности, общества в целом, государства в лице должностных лиц и системы органов публичной администрации, а также объединения индивидуальных, коллективных и публичных интересов, действий во взаимном сотрудничестве.

Определенные на международном уровне ориентиры служат основной предпосылкой для глобального, регионального и национального социально-экономического развития различных стран. Так европейское сообщество сформировало десятилетний стратегический план социально-экономического развития концентрирующий цели и задачи хозяйственной деятельности на таких ключевых факторах как знания и инновации, стабильная экономика, высокий уровень занятости и качества стандартов социальной защиты населения, развитие экологических технологий и конкурентной экономики². Таким образом, основным приоритетным фактором укрепления экономики, в соответствии с принятыми стратегическими целями новой экономической политики государств-членов ЕС, является так называемый «разумный рост — экономика, основанная на знаниях и инновациях». Выполнение этой задачи запланировано достичь, прежде всего за счет: 1) консолидации усилий органов власти с институтами гражданского общества, скоординированных их действий, согласования политики через юридические механизмы социального партнерства и кооперации; 2) перенацеливания научных исследований, разработок и инноваций на современные проблемы общества и социальные цели; 3) расширения возможностей хозяйственной инновационной инфраструктуры обеспечения, улучшения условий и возможностей финансирования исследований и инноваций, а также упрощение административных процедур для получения финансирования, в особенности для средних и малых предприятий; 4) поддержка распространения инновационных технологий и знаний, а также компаний по их разработке; 5) взаимодействие образования, бизнеса, исследований и инноваций³ и др.

В свете мировых и региональных тенденций экономического развития внедрение открытой инновационной экономики в Украине, развитие в ее рамках высокотехнологического производства и современного менеджмента признано одной из основных целей, как в межгосударственных отношениях⁴, так и на национальном уровне. Так в Украине принята Стратегия инновационного развития страны на 2010–2020 годы⁵, которая определила публичную необходимость и возможные направления формирования так называемой «национальной инновационной системы» (далее — НИС). Основной подход в решении данной задачи связан с консолидацией общества (прежде всего, институтов публичной государственной власти, местного самоуправления с гражданами) на поставленных целях и оптимальном решении методологических, стратегических и тактических проблем инновационного развития страны в условиях экономической глобализации.

С целью решения существующих системных государственно-политических, управленческих и экономических проблем и формирования основных элементов НИС на данное время в Украине принято значительное количество публично-правовых актов различного уровня по субъектам принятия и уровню юридической силы регулирующего воздействия за сферами правоприменения. Вместе с тем, статистическое изучение практики инновационного хозяйствования и правоприменения таких актов в публично-управленческой деятельности подтверждает, что количество нормативного материала не является определяющим критерием необходимого уровня адаптированности правового регулирования к социально-экономическим тенденциям развития.

По нашему мнению, экономические проблемы, в том числе и в сфере инвестиционно-инновационной деятельности субъектов хозяйствования, зависят от достаточно широкого спектра факторов, находящихся, в большей мере, даже не в экономической сфере. Это, прежде всего, людской фактор во власти и публичном управлении, связанный, прежде всего, с уровнем духовной зрелости должностных лиц и видением ими человеческих проблем и потребностей, уважения к национальным культурным и экономическим традициям своего народа, патриотизма и взаимопомощи, их образованности и профессионализма. Людской фактор во власти и публичном управлении либо способен, либо не способен объединять (на публично-властном политическом уровне) и людской фактор в сфере хозяйствования — объединяться (на институциональном уровне хозяйственного гражданского общества) вокруг жизненно важных социальных идей, целей и задач в конкретное историческое время и в определенных социально-политических

¹ Декларация об установлении нового международного экономического порядка : Резолюция ООН 3201 (S-VI) от 1 мая 1974 года//Резолюции, принятые Генеральной Ассамблеей на шестой специальной сессии, 9 апреля – 2 мая 1974 года. – ООН. – Нью-Йорк, 1974, с. 3–5.

² Стратегия социально-экономического развития Евросоюза на период до 2020 года//Евробюллетень. – № 4. – 2010. – С. 16.

³ Арабей Е. Новая европейская стратегия «Европа 2020»/Е. Арабей//[Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://eulaw.ru/content/>.

⁴ Это прежде всего относится к целям достижения политической и экономической интеграции отношений с ЕС и государствами Таможенного союза, которые закреплены Рекомендациями парламентских слушаний на тему: «О состоянии и перспективах развития экономических отношений Украины с ЕС (зона свободной торговли) и Таможенным союзом», одобрены Постановлением Верховного Совета Украины от 19.05.2011 г. № № 3400-VI (Ведомости Верховного Совета Украины. – 2011. – № 40. – стр. 1777).

⁵ Рекомендации парламентских слушаний на тему «Стратегия инновационного развития страны на 2010–2020 годы в условиях глобальных вызовов», одобрены Постановлением Верховного Совета Украины от 21.10.2010 г. № 2632-VI//[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua>

и экономических условиях сожительства. Именно от Воли Бога и терпения человека, а не от формально сложившихся социальных систем отношений (правовой, политической, культурной, экономической, технической и др.) зависит успех или не успех дела.

Публично-правовой способ обеспечения экономического развития на инновационной основе в масштабах государства и регионов является ведущим, определяющим и консолидирующим (объединяющим) фактором организации общественных отношений в современных условиях. Однако, исходя из исторического опыта Украины, такой способ не эффективен в условиях преобладания одной лишь политической целесообразности. Важнейшее организационное свойство публично-правового регулирования проявляется в необходимой целенаправленности построения административно-правовых средств обеспечения деятельности органов исполнительной власти и реализации в Украине конституционных принципов защиты правовой свободы граждан на хозяйствование и структурно-институционального формирования публичного управления социально-ориентированной экономикой (ст. 13, 15 и 23 Конституции Украины).

Основываясь на предварительном изучении проблем и факторов исследуемой сферы, обобщении юридической и экономической литературы, практики правоприменения мы пришли к выводу о необходимости разработки методических начал (направлений) усовершенствования административно-правового регулирования отношений в сфере инвестиционно-инновационной деятельности. Методические начала, по нашему мнению, могут быть сформированы в следующих направлениях.

I. Принципы усовершенствования:

1) *информативность* (реестр административно-хозяйственных услуг и конкретных органов их предоставляющих, возможности предоставления государственных экономических гарантий и конкретных органов их предоставляющих, социальная реклама выгоды инновационного предпринимательства и наличия инфраструктурных возможностей его поддержки для малых и средних субъектов предпринимательства, др.);

2) *доступность* (территориальная компактность, наличие компьютерных информационно-коммуникационных систем предоставления экономической информации о государственной поддержке и гарантиях органов публичной хозяйственной администрации, предложение материально и административно не затратных услуг и др.),

3) *качество* (профессиональность в предоставлении конкретных видов услуг, правовые условия и административно-хозяйственные услуги, что «работают» на развитие, стимулируют интеллектуальную деятельность на предприятиях);

4) *своевременность* (поставка услуги тогда, когда это необходимо предпринимателю и в минимальные сроки) предоставления административно-хозяйственных услуг для создания новых предприятий инновационного типа и поддержке продвижения на рынок произведенного инновационного продукта с целью получения необходимого социально-экономического эффекта во времени.

II. Предметные направления обще системных вопросов которые включают:

1) усовершенствование отношений публичной администрации¹ в условиях необходимости достижения современных ориентиров в конституционно-правовых изменениях, административно-территориальной и административной реформах, формирования прогнозов и государственных программ социально-экономического развития с учетом закрепленных процедур экономического анализа правовых норм и нормотворческого прогноза перспективного законодательного моделирования качества, перечня и распределения функций и полномочий среди органов публично-хозяйственной компетенции²;

2) учет взаимосвязей ряда общественно-политических и макроэкономических проблем регулирования анализируемых в системе подразделений административного и статистического мониторинга;

3) учет научно-сформированных и унифицированных (объединенных) положений публично-правовых концепций структурно-институционального реформирования в сфере публичного управления научной, образовательной и хозяйственной деятельности;

4) внутривидовая организация публичного управления социально-экономическим развитием на национальном, региональном и местном (территориальных общин) уровне с использованием закрепленных в специальном законе процедур передачи государственных функций и полномочий местным органам публичной власти и хозяйственного самоуправления.

III. Предметные направления специальных вопросов которые включают:

1) административно-правовое обеспечение публично-властного организационно-ресурсного обеспечения создания условий для функционирования необходимых элементов хозяйственной инфраструктуры³ как на уровне НИС (налоговое, бюджетное, страховое, биржевое, транспортное и др. специальное законодательство), так и на уровне самоуправления субъектов инновационного хозяйствования в регионах (решения и услуги неправительственных органов публичного управления, местных органов государственной исполнительной власти и местного самоуправления). Данное направление может включать, например, административно-правовое регулирование предоставления налоговых преференций и государственных гарантий коммерческим банкам и не банковским финансовым фондам для прямой инвестиционной поддержки создания и функционирования инновационных предприятий малого и среднего предпринимательства; прямое бюджетное финансирование консультационных и информационных центров в крупных населенных пунктах регионов; концессионный и лизинговый способы использования государственного фонда имущества для создания необходимых публичных фондов финансирования и иной материальной инфраструктурной поддержки инновационных

¹ Исходя из определения профессора В. К. Колпакова «публичная администрация – это система организационно-структурных образований, которые на законных основаниях получили властные полномочия для реализации их в публичных интересах» (Колпаков В. К. Понятие публичной администрации // В. К. Колпаков / Аэро-2011. Воздушное и космическое право: (Материалы II Международной научной конференции «Становление государства и права в условиях глобализации: теоретический и практический аспект», Киев, Национальный авиационный университет, 24 февраля 2012 г.) – Нежин: Издатель ЧП Лысенко М. М., 2012). По нашему мнению данное определение имеет достаточно перспективное практическое применение в сфере дальнейшего усовершенствования административно-правового регулирования хозяйственных отношений. Например, в части объединения деятельности публичной администрации и бизнеса в решении социальных проблем регионов и реализации государственных программ, развития института делегирования публично-властных функций и полномочий неправительственным органам публично-хозяйственного самоуправления и организациям обеспечения деятельности в рамках инновационных структур хозяйственных объединений.

² С определением «публичная администрация» связано содержание понятия «публичная хозяйственная администрация» под которой мы понимаем систему органов публичного управления, которые наделены (уполномочены законом) или которым на основании закона делегированы публично-властные государственные функции или полномочия, преимущественно публично-хозяйственной компетенции, в сфере государственного регулирования экономики, предоставления административно-хозяйственных услуг субъектам хозяйствования и др.

³ По мнению профессора Р. Штобера «хозяйственная инфраструктура понимается как совокупность материальных, институциональных образований и объединений лиц, которые находятся в распоряжении экономических субъектов для реализации их публичной деятельности» (Штобер Р. Хозяйственно-административное право. Основы и проблемы. Мировая экономика и внутренний рынок / Штобер Р.; пер. с нем. – М.: Волтерс Клувер, 2008. – 400 с.).

предприятий в регионах; создания экономических кластеров на базе университетов государственной формы собственности и лицензионных, патентных бюро при них и др.

2) административно-правовое обеспечение деятельности органов публичного хозяйственного самоуправления и административно-хозяйственной инфраструктуры¹. Данное направление может включать, например, структуру неправительственных органов публичного самоуправления специализирующихся на выполнении отдельных государственных функций или полномочий в сфере административно-хозяйственных услуг, юридической защиты предпринимателей, консультирования, внешнеэкономического маркетинга и др. (например, торгово-промышленные палаты); государственный реестр административно-хозяйственных услуг и юридические положения стандартов их предоставления предпринимателям; система подразделений (представительств) центральных и региональных органов государственной исполнительной власти выполняющие специфические административно-хозяйственные функции и полномочия (например, процедур надзора, административного производства выдачи разрешений, лицензий и др.); государственные информационные и консультативные центры для малого и среднего предпринимательства; региональные разрешительные центры; учебные центры подготовки, переподготовки и повышения квалификации управленческих кадров для предпринимательства при университетах; государственные научные центры и лаборатории и др.

3) административно-правовое обеспечение проблем децентрализации и разгосударствления властных функций и полномочий государственного регулирования экономикой в регионах; реализация региональной публично-властной политики регулирования, оптимизация внутриорганизационной структуры региональных публично-властных исполнительных органов и конституционно-правового закрепления такой возможности.

Данные направления не являются исчерпывающими и всеобъемлющими по исследуемой проблеме и могут быть усовершенствованы исходя из изменений практики. Вместе с тем дальнейшие исследования должны быть направлены на формирование, прежде всего, методологической основы административно-правового регулирования отношений в рамках определенных нами направлений и выработку юридических возможностей адаптации административно-правовых средств к современным потребностям инновационного социально-экономического развития в Украине.

Список литературы:

1. Арабей Е. Новая европейская стратегия «Европа 2020»/Е. Арабей//[Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://eulaw.ru/content/>.
2. Декларация об установлении нового международного экономического порядка: Резолюция ООН 3201 (S-VI) от 1 мая 1974 года//Резолюции, принятые Генеральной Ассамблеей на шестой специальной сессии, 9 апреля — 2 мая 1974 года. — ООН. — Нью-Йорк, 1974, с. 3–5.
3. Колпаков В. К. Понятие публичной администрации/В. К. Колпаков//Аэро-2011. Воздушное и космическое право: [Материалы II Международной научной конференции «Становление государства и права в условиях глобализации: теоретический и практический аспект», Киев, Национальный авиационный университет, 24 февраля 2012 г.] — Нежин: Издатель ЧП Лысенко М. М., 2012. — 452 с.
4. Рекомендации парламентских слушаний на тему «Стратегия инновационного развития страны на 2010–2020 годы в условиях глобальных вызовов», одобрены Постановлением Верховного Совета Украины от 21.10.2010 г. № 2632-VI//[Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua>.
5. Стратегия социально-экономического развития Евросоюза на период до 2020 года//Евробюллетень. — № 4. — 2010. — С. 16.
6. Штобер Р. Хозяйственно-административное право. Основы и проблемы. Мировая экономика и внутренний рынок/Штобер Р.; пер. с нем. — М.: Волтерс Клувер, 2008. — 400 с.

*Politahin Petr Andreevich juridical Institute of Siberian Federal University,
Associate Professor of labor and environmental law*

*Политахин Петр Андреевич Юридический институт Сибирского федерального университета,
доцент кафедры трудового и экологического права*

A deterministic approach to identify issues of State and local significance in the formation of local self-government

Детерминистический подход определения вопросов государственного и местного значения при формировании местного самоуправления

Исторический генезис местного самоуправления дает основания утверждать, что сущность самоуправления определялась без учета развития базисных (экономических) отношений. Однако последние через свои объективные противоречия (как фактора и условия развития) определяли волю государственной власти в необходимости наделения определенных сословий, классов, социальных групп некоторыми полномочиями по управлению и решению вопросов, которые бы обеспечивали условия существования гражданского общества. Потребность в этом обуславливалась необходимостью сбалансированности противоречий между субъектами гражданского общества и субъектами, представляющими их интересы в государстве с целью предотвращения антагонистических отношений между ними. Но если обратиться, образно говоря, к мудрой старушке «классической политической экономии», то она проявляла свои законы взаимодействия базиса и надстройки в соответствующей общественно-экономической формации. Поэтому, например, в России с конца XVIII века вплоть до двух революций (буржуазно-демократической и социалистической) местное самоуправление носило сословный, цензовый характер, т. е. оно отражало взаимосвязь базиса и надстройки. Эта связь обуславливала наличие в самоуправлении и политической его составляющей, что было закономерно, так как оно проявлялось детерминизмом базиса и надстройки общественно-экономической формации. Но политическая составляющая самоуправления оказывалась более

¹ По нашему мнению понятие «административно-хозяйственная инфраструктура» является более узким и специальным понятием по сравнению с понятием «хозяйственная инфраструктура» исходя из критериев субъекта и сферы применения.

консервативной по сравнению с динамикой производственных отношений. Тому примером является отношение к местному самоуправлению лидеров буржуазно-демократической революции 1917 г., которые рассматривали местное самоуправление в качестве основы будущих преобразований государства. На всероссийском съезде городов даже обсуждался вопрос об объединении городов и создании координирующего центра (исполнительного комитета) с включением в него советов рабочих, крестьянских и солдатских депутатов (соединение государственной власти и самоуправления).

Советское государство с началом процесса обобществления производительных сил и производственных отношений фактически ликвидировало местное самоуправление. Так в декабре 1918 г. с созданием Высшего совета народного хозяйства и его местных органов (совнархозов) промышленность, торговля, финансовый сектор планирование и другие отрасли передавались в их ведение.

В связи с возникшими противоречиями в социалистическом базисе на XXVII съезде КПСС была выдвинута концепция возрождения в СССР местного самоуправления, но без существенного изменения системы государственной власти (надстройки). Однако недооценка реальных противоречий в базисе социализма (уровне развития производительных сил и производственных отношений) не позволила создать целостную систему самоуправления в СССР.

В начале 1990-х г. в России концепция возрождения самоуправления населения изначально была сформулирована на ошибочной методологии, при которой доктрина детерминизма базиса и надстройки уступила место идеологическому материализму. Этот метод не имманентен не только политической экономии, но и экономической теории рыночной экономики.

В рыночной экономике все экономические процессы связаны с крупномасштабными явлениями (макроэкономическими процессами) и с малыми производительными силами, производственными отношениями (микроэкономическими процессами). Детерминизм макроэкономических и микроэкономических процессов явление очевидное и неоспоримое. Он и определяет базис общественно-экономической формации. Этому базису должны соответствовать надстройка в виде государства и права, которые должны выявлять возникшие противоречия (фактор развития) как на уровне макроэкономическом, так и на уровне микроэкономическом в форме управления, решения соответствующих вопросов и принятия волевых (юридических) актов, регулирующих отношения между субъектами рыночной экономики и определяющих их отношения с государством, как официальным выражением гражданского общества. Исходя из такой методологии взаимодействия экономических законов рынка и юридических законов надстройки можно разрешить спорные вопросы, на которые обращает обоснованное внимание В. И. Васильев: «О характере вопросов, которыми призвано заниматься местное самоуправление, давно — уже не одну сотню лет идут дискуссии. Что такое «вопросы местного значения»? Отличаются ли они от государственных вопросов? Если отличаются, то чем? Какова их функциональная природа?»¹ В современных общественно-экономических формациях эти вопросы разрешаемые.

Все процессы, происходящие на макроэкономическом уровне целесообразно определять как вопросы государственного значения, которые государство решает в интересах гражданского общества. Экономические же процессы, происходящие на микроэкономическом уровне, целесообразно определять как вопросы местного значения, которые должны решаться не в форме государственного управления, а **самим населением** в форме групповой (классов, социальных групп) власти, без участия власти государственной. С нашей точки зрения, к вопросам государственного значения следует отнести: валютно-финансовые системы; демографическую сферу; воспроизводство рабочей силы и занятость населения; монопольную политику; влияние на объем национального дохода, национального производства и уровень цен, инфляцию; обеспечение сбалансированности совокупного спроса и предложения на товарных рынках и рынках капиталов; международную торговую политику и др. Конкретный перечень таких вопросов должен содержаться в программе государственной политики развития национальной экономики.

К вопросам местного значения целесообразно отнести: предпринимательство; коммерцию (торговлю); деятельность по социальной защите и жизнеобеспечению некоторых групп населения; дошкольное воспитание и приходское образование; благоустройство; местные налоги; общественный порядок (соблюдение правил поведения в публичных сферах) и т. п. Конкретный перечень этих вопросов должен определяться населением при разработке и принятии устава муниципального образования. Основная направленность этих вопросов — удовлетворение потребностей индивидов. Необходимо исключить передачу вопросов государственного значения на уровень муниципальных образований, так как нельзя разрывать единство (целостность) базиса общественно-экономической формации на макроэкономическом уровне.

Производственные отношения микроэкономического уровня складываются между индивидами этих отношений непосредственно и опосредованно между производителями и потребителями товаров, т. е. на условиях причинной обусловленности и наличия противоречий.

Диалектика двухуровневых процессов обуславливает объективную потребность наделяния государства функциями обеспечения воздействия между этими уровнями, формирования механизмов смягчения противоречий (предупреждение противоречий антагонистических) и обеспечение социальной справедливости, т. е. взаимных интересов всех субъектов рыночных отношений без деления (интересов) на частные и публичные из-за отсутствия сословий. Ведь в рыночной экономике существует классовое, а не сословное расслоение гражданского общества.

Волевые (законодательные) акты должны быть имманентны экономическим законам расширенного капиталистического (оборот всех капиталов) товарного производства.

Вопросы местного значения должны решаться гражданским обществом в формах деятельности в бизнесе, в коммерции, в социальной защите через их организационные сообщества (ассоциации, союзы, товарищества, попечительские советы и т. п.), т. е. населением самостоятельно или по воле населения сформированными им самими органами. Это, во-первых. А во-вторых, вопросы рыночной экономики местного значения в современных формациях приобретают своеобразную идеологическую направленность «беспредельных потребностей». Раз эта идеология проникла в общественное сознание индивидов, то её осуществление должно находиться не в рамках государственной политики, а в местном самоуправлении населения.

Местное самоуправление не должно иметь в своей структуре и деятельности политической составляющей, которая присуща государственному управлению. Его структура должна быть упрощенной и доступной для населения. Попытка рассматривать самоуправление в качестве формы развития демократии основана на порочной основе идеологического материализма, так как тезис «экономическая свобода» это миф. Экономическим отношениям присущи свои законы развития, на которых и формируется общественное сознание.

Список литературы:

1. Васильев В. И. О функциональном назначении местного самоуправления // Журнал российского права. — 2007. — № 7. С. 13.

¹ Васильев В. И. О функциональном назначении местного самоуправления // Журнал российского права. - 2007. - № 7. С. 13.

Prudnikova Alyona Alekseevna, the Novosibirsk State University of Economics and Management, student, Department of Economics and business
Прудникова Алёна Алексеевна, Новосибирский государственный университет экономики и управления, студентка кафедры экономики и предпринимательства

Problems and prospects of improvement of the Russian legislation in the sphere of bankruptcy of organizations

Проблемы и перспективы совершенствования российского законодательства в сфере банкротства организаций

Проблема возврата долга — насущная проблема всех участников предпринимательской деятельности, особенно если речь идет о взыскании денежных средств с банкрота. В связи с нестабильностью мировой экономики в настоящее время этот вопрос актуален, как никогда¹. В нашем государстве, как и в ряде других стран, данная проблема регулируется законодательством о банкротстве. Эффективность данной сферы законодательства можно оценить посредством анализа правовых норм и реальных инструментов, позволяющих обеспечить возможность кредиторов несостоятельного должника получить наиболее полное удовлетворение своих требований.

Институт собрания кредиторов играет важнейшую роль в защите интересов конкурсных кредиторов в деле о банкротстве на различных его этапах. Первое собрание кредиторов можно назвать поворотным моментом в деле о банкротстве, поскольку на нем принимаются решения о дальнейшем ходе процесса: может быть избрана реабилитационная (финансовое оздоровление либо внешнее управление) или ликвидационная (конкурсное производство) процедура. Собранием также может быть принято решение о заключении мирового соглашения.

Одним из недостатков российского законодательства в сфере банкротства является неопределенность периода, в течение которого должно быть проведено первое собрание кредиторов². Несмотря на то, что данный вопрос имеет большое значение, в Законе о банкротстве однозначно не указано, начиная с какого момента такое собрание можно проводить. Есть лишь указание на то, что первое собрание кредиторов должно быть проведено не позднее, чем за 10 дней до даты окончания наблюдения.

На практике указанная норма часто являлась основанием для различных злоупотреблений и мошеннических схем. Например, первое собрание кредиторов проводилось до того, как требования всех заявившихся кредиторов были установлены судом. Таким образом, так как на момент проведения первого собрания требования некоторых кредиторов еще не были внесены в реестр, они не обладали правом на участие в нем. Из-за такой уловки отдельные кредиторы (требования которых были внесены в реестр первыми) получали контроль над последующим процессом банкротства.

В качестве другого примера можно привести обратную ситуацию, когда лицо подавало заявление о включении необоснованных требований в реестр и до момента рассмотрения его заявления в суде проводилось первое собрание кредиторов, в котором данное лицо участвовало как выявленный кредитор. В результате нарушалась расстановка сил и принималось решение, выгодное для должника или одного из кредиторов, которое при правильном соотношении сил могло бы быть не принято.

Хотелось бы также затронуть вопрос о признании недействительным решения собрания кредиторов в связи с ненадлежащим уведомлением кредитора, размер требований которого незначителен. Отсутствие такого лица зачастую признается судебной практикой основанием для признания решений собрания кредиторов недействительными³. Однако следует полагать, что это не совсем верно. Участие такого лица едва ли может повлиять на результат проведения первого собрания кредиторов. В связи с этим наиболее правильной является позиция, согласно которой решение первого собрания кредиторов может быть признано недействительным по заявлению кредитора при условии, что его участие (но не только голосование) могло повлиять на результаты голосования на данном собрании. При этом оценку степени влияния такого кредитора на результат голосования суд должен проводить индивидуально в каждом конкретном случае.

Другой не менее важной проблемой правоприменительной практики является конкуренция решений, принятых собранием кредиторов⁴, о чем свидетельствует следующая ситуация.

По делу № А46-9713/2009 в апелляционной жалобе ее заявитель не соглашается с выводами суда о законности принятых на спорном собрании решений, направленных на продление конкурсного производства, поскольку ранее на собрании кредиторов 11.09.2009 было принято решение, направленное на завершение конкурсного производства, и данное решение никем не оспорено. Арбитражный суд в своем постановлении указал, что при конкуренции первоначальных решений и решений, принятых по тем же вопросам позднее, действующими будут решения, принятые первым собранием кредиторов, то есть принятые ранее. При этом суд исходил из следующего:

- решение собрания кредиторов может быть признано недействительным только в судебном порядке;
- отмена такого решения повторным собранием кредиторов не имеет юридической силы.

Такое решение может быть обжаловано по общим правилам федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 № 127-ФЗ.

Наибольшее количество изменений в Закон о банкротстве внесено законом «О внесении изменений в федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 30.12.2008 № 296-ФЗ, которым существенно расширен перечень основных понятий, содержащихся в статье 2 Закона о банкротстве.

Изменены некоторые правила удовлетворения требований кредиторов. Так, в частности, теперь под текущими платежами, подлежащими удовлетворению вне очереди, понимаются все требования, которые возникли после возбуждения производства

¹ Петелько Д. Правовой статус кредиторов. «Арбитражный управляющий». 2011. № 6. С. 11

² Пантюхин А. В. Гражданско-правовое регулирование участия кредиторов в управлении несостоятельным юридическим лицом. М. «ЮНИТИ». 2006. С. 121.

³ Егоров С. Актуальная практика признания недействительными решений собраний кредиторов. Правовые ресурсы. 08.10.10

⁴ Петелько Д. Правовой статус кредиторов. «Арбитражный управляющий». 2011. № 6. С. 15

по делу о банкротстве. Установлена внутренняя очередность удовлетворения таких требований: судебные расходы, оплата труда, коммунальные платежи, прочее¹.

Существенными представляются также изменения, внесенные в Закон о банкротстве законом «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием порядка обращения взыскания на заложенное имущество» от 30.12.2008 № 306-ФЗ. Целью принятия этого Закона является совершенствование правового положения залоговых кредиторов в деле о банкротстве (кредиторов, чьи требования обеспечены залогом имущества должника или третьего лица)².

Теперь залоговому кредитору предоставляется возможность выбора:

- а) воспользоваться правом на удовлетворение своих требований в очередности, предусмотренной Законом о банкротстве;
- б) воспользоваться правом на досрочное обращение взыскания на заложенное имущество должника в целях удовлетворения своих требований.

Однако российское законодательство в сфере банкротства еще далеко от идеального и, как показывает проделанный анализ правовых норм, требует реформирования. Прежде всего необходимо отказаться от неэффективных судебных процедур банкротства (наблюдения, финансового оздоровления, внешнего управления), затягивающих производство по делу о банкротстве, и повысить роль конкурсного производства и мирового соглашения. Исключение указанных процедур из числа судебных вовсе не значит, что их аналоги не могут быть использованы как внесудебные процедуры в целях предупреждения банкротства юридических лиц и граждан. Подобные внесудебные процедуры можно предусмотреть как в Законе о банкротстве, так и в отдельном законе о финансовом оздоровлении. Их цели вполне могут достигаться также в ходе реализации конкурсного производства (наблюдение) и мирового соглашения (погашение задолженности в соответствии с графиком или восстановление платежеспособности должника посредством мер, предусмотренных нынешними процедурами финансового оздоровления и внешнего управления).

Таким образом, предлагаются следующие направления совершенствования:

- определение точного периода времени, в течение которого должно быть проведено первое собрание кредиторов;
- упрощения законодательства о банкротстве;
- сокращения сроков производства по делам о банкротстве;
- усиления защиты прав и интересов кредиторов в деле о банкротстве;
- обеспечения равенства конкурирующих кредиторов.

Изучение законодательства о банкротстве и практики его применения показывает, что оптимальные научные и практические решения по целому ряду ключевых вопросов регулирования конкурсных отношений в нашей стране пока еще не найдены. Прежде всего это те положения Закона о банкротстве, которые закрепляют определенный баланс интересов лиц, участвующих в деле о банкротстве: интересов должника и кредиторов, интересов конкурирующих кредиторов, интересов должника и кредиторов, с одной стороны, и интересов государства — с другой.

Совершенствование законодательства о банкротстве, безусловно необходимое, проводится в значительной степени непоследовательно, хаотично, посредством «залатывания дыр», без какой-либо концептуальной основы, если, конечно, не считать продолжающегося наращивания объема законодательного материала, избыточность которого очевидна³.

Список литературы:

1. Губин П. Е. Банкротство граждан: установление баланса интересов должника и кредитора. — «Предпринимательское право». — 2010. — № 4.
2. Егоров С. Актуальная практика признания недействительными решений собраний кредиторов. — Правовые ресурсы. — 2010. — 8 октября.
3. Пантюхин А. В. Гражданско-правовое регулирование участия кредиторов в управлении несостоятельным юридическим лицом. — М. — «ЮНИТИ». — 2006.
4. Петелько Д. Правовой статус кредиторов. — «Арбитражный управляющий». — 2011. — № 6.

Puchkova Viktoriya Viktorovna
candidate of Law of the International Law Institute (Smolensk branch)

Пучкова Виктория Викторовна
кандидат юридических наук Международного юридического института (Смоленский филиал)

Medical experiments in the legal field

Медицинские эксперименты в правовом поле

Проведение биомедицинского исследования допускается в учреждениях государственной или муниципальной системы здравоохранения и должно основываться на предварительно проведенном лабораторном эксперименте.

При получении согласия на биомедицинское исследование гражданину должна быть предоставлена информация о целях, методах, побочных эффектах, возможном риске, продолжительности и ожидаемых результатах исследования. Гражданин имеет право отказаться от участия в исследовании на любой стадии.

Международная конвенция по правам человека в области медицины (1988) определила вмешательства в сферу здоровья человека как такое влияние на организм человека физическими, психологическими и другими способами, применение которых может вызвать за собою нарушение процессов целостности организма или отдельных его органов и тканей, нормального функционирования органов, их систем или всего организма в целом, а также смерть человека⁴.

¹ Губин П. Е. Банкротство граждан: установление баланса интересов должника и кредитора. «Предпринимательское право». 2010. № 4. С. 38.

² Там же С. 39.

³ Пантюхин А. В. Гражданско-правовое регулирование участия кредиторов в управлении несостоятельным юридическим лицом. М. «ЮНИТИ». 2006. С. 133.

⁴ Ардашева Н. Понятие эксперимента в медицине и защита прав человека // Государство и право. — 1995. — № 12. — С. 102.

Федеральным законом «Об основах охраны здоровья граждан в РФ» предусматривается, что любое медицинское вмешательство должно проводиться только с письменного согласия гражданина. Гражданин или его законный представитель имеет право отказаться от медицинского вмешательства или потребовать его прекращения.

С правовой точки зрения медицинский эксперимент означает вмешательство в личные права человека, который осуществляется в связи с исследованиями в области медицины¹.

Лица, которые подлежат такому эксперименту, несут повышенный риск этого влияния на своё здоровье и даже жизнь, поэтому для выполнения такого вмешательства нужно придерживаться соответствующих правовых условий и требований.

Правовому регулированию такого вмешательства должен предшествовать процесс глубокого научного исследования юридических и этических проблем, связанных с проведением медицинского эксперимента на людях.

Особый резонанс эта проблема вызвала после проведения исследований и экспериментов на людях немецкими и японскими врачами в годы Великой Отечественной войны. Поэтому необходимость предотвращения применения таких нечеловеческих исследований вызвала потребность правового регулирования этих вопросов, и в 1947 году Нюрнбергский Воинский Трибунал сформулировал 10 принципов — условий проведения медицинского эксперимента на человеке, которые в последствии получили название Нюрнбергский кодекс.

Следовательно, основной задачей правовой науки является создание необходимых условий и принципов проведения медицинского эксперимента. А для этого необходимо создать правовую базу, которая гарантировала бы защиту личных неимущественных прав человека.

В Российском законодательстве данное право не закреплено, хотя такие эксперименты проводятся. И чтобы исключить различного рода нарушения в данной области следует урегулировать его на законодательном уровне, чтобы гарантировать защиту человека в результате проведения медицинского эксперимента.

Проведение медицинского эксперимента на человеке возможно лишь с его письменного согласия на проведение такого эксперимента. Это согласие должно быть добровольным, осознанным. Врачи должны проинформировать человека о всех аспектах проводимого эксперимента, ни в коем случае не допускается использовать обман, насилие с целью получения согласия.

Основным условием проведения эксперимента должна быть гласность эксперимента, за его проведением должна следить специальная комиссия специалистов в этой области, результаты эксперимента, методика его проведения не должны быть засекреченными, так как речь идёт о вторжении в личные права конкретного человека, риск для жизни и здоровья человека.

Следует отметить, что для проведения медицинского эксперимента в отношении несовершеннолетних пациентов или недееспособных следует заручиться согласием их родителей или законных представителей. Об этом уже имеется высказывание Ардашевой Н.²

Эксперимент на человеке можно проводить лишь в случаях полной научной обоснованности, после того, как были проведены исследования на животных и получены сведения о необходимости проведения такого эксперимента на человеке. Также необходимо учитывать риск влияния на жизнь и здоровье как следствие проведения эксперимента и возможный успех эксперимента. Здесь нельзя не согласиться, с Красавчиковой Л. О., что интересы конкретного человека — выше интересов человечества³.

Поэтому, проводя эксперимент, надо стремиться к лишению риска, хотя практически это невозможно в экспериментальной медицине, но необходимо снизить степень риска к минимуму. Именно это должны гарантировать правовые нормы, регламентирующие порядок проведения медицинского эксперимента.

Истории медицины известны эксперименты, когда врачи занимались самозаражением инфекционными заболеваниями, некоторые из них отдали свою жизнь, тем не менее, внесли значительный вклад в развитие медицинской науки ради спасения жизни других. Это Петтенкофер, Еммерих (холера), и другие⁴.

Возникает вопрос: законны ли эти эксперименты? Формально — это деятельность противозаконная, тем не менее, в своё время она заслужила высокой моральной оценки. Сегодня нельзя поддерживать такие эксперименты как морально, так и законодательно. Мы должны исходить из того, что человеческая жизнь единое и неповторимое, это уникальная ценность и не следует его терять ради успеха науки.

Анализируя право на медицинский эксперимент, нельзя отходить от моральной стороны этого действия, поэтому следует на законодательном уровне предусмотреть запрет проведения экспериментов, которые не принесут никакого прогресса медицине, что неоднократно подчёркивалось в специальной литературе⁵.

Список литературы:

1. Ардашева Н. Понятие эксперимента в медицине и защита прав человека//Государство и право. — 1995. — № 12. — С. 102.
2. Бедрин Л. М., Загрядская А. П., Ширинский П. П. Вопросы права и деонтологии в подготовке и воспитании врача. — Ярославль, 1986. — С. 59, С. 104, 58–59.
3. Дргонец Я., Холлендер П. Современная медицина и право. Пер. со словарём. — М.: «Юрид. Лит.», 1991. — С. 34–35.
4. Красавчикова Л. О. Понятие и система личных неимущественных прав граждан (физических лиц) в гражданском праве РФ. — Екатеринбург, 1994. — С. 116.
5. Колоколов Г. Р., Махонько Н. И. Медицинское право: учебное пособие. 2009.

¹ Дргонец Я., Холлендер П. Современная медицина и право. Пер. со словарём. — М.: «Юрид. Лит.», 1991. — С. 34–35.

² Ардашева Н. Понятие эксперимента в медицине и защита прав человека//Государство и право. — 1995. — № 12. — С. 106.

³ Красавчикова Л. О. Понятие и система личных неимущественных прав граждан (физических лиц) в гражданском праве РФ. — екатеринбург, 1994. — С. 116.

⁴ Бедрин Л. М., Загрядская А. П., Ширинский П. П. Вопросы права и деонтологии в подготовке и воспитании врача. — Ярославль, 1986. — С. 58–59.

⁵ Там же С. 59, С. 104.

*Pchelkina Elena Vitalievna, International Law Institute,
Astrakhan branch, Associate Professor of Criminal Law*

*Пчелкина Елена Витальевна, Международный юридический институт,
Астраханский филиал, доцент кафедры уголовно-правовых дисциплин*

Kriminopenologicheskyy aspect place deprivation of liberty for a certain term in the system of criminal penalties Russia

Криминопенологический аспект места лишения свободы на определенный срок в системе уголовных наказаний России

Уголовному наказанию отводится важная роль в реализации стратегической линии уголовной политики. Вместе с тем, общепризнанным является положение о том, что наказание — это сложное противоречивое явление, и особенно остро эти противоречия проявляются именно в лишении свободы¹. В связи с этим необходимо переосмыслить роль данного вида наказания с учетом направлений реформы УИС, выявить его правовую природу и определить место в системе уголовных наказаний по российскому уголовному законодательству для сведения к минимуму отрицательных последствий и повышения эффективности данного вида наказания.

Лишение свободы невозможно оценить однозначно, ибо оно имеет, как негативные, так и позитивные стороны. По причине наличия позитивных сторон в России исследуемый вид наказания не теряет своей актуальности и на протяжении достаточно длительного периода было и остается универсальным (в смысле применимым в отношении подавляющего большинства преступников) средством борьбы с преступностью. Потому, считаем целесообразным, обозначить место лишения свободы на определенный срок в системе наказаний, как один из основных криминопенологических параметров².

Уголовный кодекс Российской Федерации³, по сравнению с ранее действующим Уголовным кодексом РСФСР, 1960 г.⁴, значительно расширил временные рамки лишения свободы. В частности, в два раза был увеличен максимальный предел общего срока исследуемого наказания (с 10 до 20 лет). В случае назначения наказания по совокупности преступлений срок мог достигать 25 лет, по совокупности приговоров — 30 лет. Между тем, в России в настоящее время на высшем государственном уровне признается потребность в сокращении количества лиц, содержащихся в местах лишения свободы, гуманизация системы уголовного наказания в целом и трансформация практики назначения и исполнения наказания в виде лишения свободы.

Концепция гуманизации уголовно-правовой политики, как распространение и утверждение в сфере общественной жизни идей, взглядов и убеждений, проникнутых гуманизмом⁵, в первую очередь должна включать действительную гуманизацию уголовного законодательства. При этом для более правильной оценки названных процессов, их нельзя рассматривать в отрыве от социально-экономических детерминант, происходящих в России.

Так, 22.10.2011 г. на сайте «Гайдпарк» был проведен опрос 117 респондентов на тему: «Действительно ли сегодня необходимо гуманизировать УК РФ?». Ответы распределились следующим образом (ранжированный список):

- 50,0% респондентов (58 человек) считают, что никакие радикальные изменения УК РФ не принесут ничего позитивного. Необходимо менять всю правоохранительную систему;
- 40,0% (47) — возникла настоятельная необходимость ужесточить наказания в УК РФ за коррупционные преступления, торговлю наркотиками, педофилию и другие преступные деяния, опасные для всего общества;
- 5,0% (6) — изменение УК РФ необходимо. Лишение свободы (в том числе в ходе следствия) должно применяться только в случае невозможности материального возмещения нанесенного ущерба, а также при совершении умышленных тяжких насильственных преступлений;
- 4,0% (5) — гуманизация УК РФ просто необходима, в противном случае рост преступности неизбежен;
- 1,0% (1) — другое⁶.

На наш взгляд, представленные данные, безусловно, не являются репрезентативными (свойство выборочной совокупности не представляет параметры генеральной совокупности, значимых с точки зрения задач исследования), между тем, гуманизация — это действительно объективный процесс, ведь в настоящее время ведется планомерная работа, направленная на внедрение гуманистических ценностей, в том числе, в уголовное и уголовно-исполнительное законодательство России.

Озабоченность федеральной власти этой проблемой нашла отражение в Послании Президента РФ Федеральному собранию, в котором В. В. Путин, в частности, отметил: «Сегодня за преступления небольшой и средней тяжести фактически следуют те же самые санкции, что и за тяжкие. Преступность от этого не уменьшается, а люди — только ожесточаются. Между тем уже по действующему законодательству у судов есть возможность вместо лишения свободы применять штрафы и другие, более гуманные меры наказания. Считаю, что применение наказаний, не связанных с лишением свободы, — там, где, конечно, это обоснованно — должно стать широкой судебной практикой»⁷. Кроме того, 02.12.2008 г. Д. Медведев на VII Всероссийском съезде судей среди вопросов, требующих решения назвал, в том числе, сокращение сроков лишения свободы и более широкое применение альтернативных мер наказания⁸.

¹ Акуленко С. С. Реализация целей наказания при длительных сроках лишения свободы: дис. ... канд. юрид. наук. - М. - 2004. - С. 3.

² Старков О. В. Криминопенология: Учебное пособие. - М. - 2004. - С. 139; Долгополов К. А. Лишение свободы на определенный срок в системе наказаний по уголовному законодательству Советской России//Актуальные проблемы междисциплинарного поля наук. Материалы Международной науч.-практич. конф. 30–31 марта 2012 г. - М. - 2012. - С. 60–63.

³ Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 30.12.2012)//СЗ РФ. - 17.06.1996. - N 25. - ст. 2954.

⁴ Уголовный кодекс РСФСР (утв. ВС РСФСР 27.10.1960) (ред. от 30.07.1996)//Свод законов РСФСР. - т. 8. - с. 497 (утратил силу).

⁵ Ефремова Т. Ф. Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный. М. - 2000. [Электронный ресурс]/Режим доступа <http://www.efremova.info/>, свободный. Заглавие с экрана. Яз. рус.

⁶ Нужна ли гуманизация Российского Уголовного Кодекса? [Электронный ресурс]/Официальный сайт «Гайдпарк». Режим доступа: <http://gidepark.ru/user/tchuev/content/348501>, свободный. Заглавие с экрана. Яз. рус.

⁷ Российская газета. 2002. 19 апреля.

⁸ VII Всероссийский съезд судей 02.12.2008 г. Официальный сайт Президента Российской Федерации. Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/news/2284>, свободный. Яз. рус.

Действительно, современное состояние уголовной политики России диктует все более широкое применение наказаний, не связанных с изоляцией от общества лиц, которые виновны в совершении преступлений, не представляющих большой общественной опасности. Помимо гуманных соображений в данном направлении следует учитывать и чисто прагматические доводы. Содержание большого количества граждан в ИУ тяжким бременем ложится на бюджет государства, сдерживает решение многих социальных задач, способствует распространению обычаев и традиций криминальной среды среди населения¹.

О необходимости расширения спектра альтернативных лишению свободы видов уголовных наказаний свидетельствует и их преимущество, которое, по мнению проф. С. М. Зубарева, «... выражается в их меньшей репрессивности; они не ограничивают свободу перемещения, общения с другими гражданами; при их исполнении не утрачиваются социально полезные связи, с родственниками, знакомыми, трудовыми коллективами; осужденные не изымаются из привычной социальной среды, поэтому нет необходимости в их социальной реабилитации после отбытия уголовного наказания; применение этих видов наказаний позволяет избежать тесного контакта осужденного с криминалитетом и получения негативного опыта; одновременно исключается возможность консолидации этих осужденных, как это имеет место в исправительных учреждениях, что не позволяет им вырабатывать и навязывать другим осужденным правила, так называемой «тюремной» субкультуры; общество не несет больших материальных затрат по содержанию осужденных; эффективнее социальный контроль за исполнением уголовного наказания; в большей мере обеспечиваются права, свободы и законные интересы осужденных»².

Именно поэтому, в целях расширения возможности для суда назначать наказания, не связанные с лишением свободы, введен новый вид наказания — *принудительные работы* (ст. 53¹ УК РФ) и с 01 января 2014 г. применяемый в качестве альтернативы лишению свободы, в случаях, предусмотренных соответствующими статьями Особенной части УК РФ, за совершение преступления небольшой или средней тяжести либо за совершение тяжкого преступления впервые (ч. 1 ст. 53¹ УК РФ), что реализуется в соответствующих статьях Особенной части УК РФ, в санкциях которых предусмотрены принудительные работы как альтернатива лишению свободы.

Также, целенаправленное расширение количества видов наказаний и отсутствие нижнего предела по принудительным работам (разброс от двух месяцев до пяти лет), предоставляет суду широкие возможности выбрать справедливое наказание с учетом характера и степени общественной опасности преступления, личности виновного, смягчающих и отягчающих обстоятельств. Ведь согласно данным Центра содействия реформе уголовного правосудия (данные 2009 г.), Россия входит в число тех стран (наряду с США и Китаем), где доминирует репрессивный подход отправления правосудия³ (так, по состоянию на 01 января 2013 г. в учреждениях УИС содержалось 701,9 тыс. человек (- 53,7 тыс. человек к началу года)⁴.

Уточним, что за последние пять лет изменяемая уголовная политика нашей страны в сторону либерализации наказания привела к существенному уменьшению числа лиц, в отношении которых судами рассматривались уголовные дела и вступили в законную силу судебные акты по существу обвинения.

Так, итоги работы федеральных судов Астраханской области по рассмотрению уголовных дел характеризуются продолжающейся тенденцией снижения количества поступающих дел. В I полугодии 2012 г. снижение числа поступивших дел составило 3,0% (I полугодие 2011 г. — снижение на 20,9%). Также сократилось и число окончанных производством уголовных дел — на 2,1%⁵. Кроме того, в 2011 г. в целом по Российской Федерации коэффициент судимости составил 657 осужденных на 100 тыс. населения возраста уголовной ответственности (с 14 лет — субъект уголовной ответственности), что на 12,0% меньше, чем в 2007 г. (745) (Астраханская область входит в число субъектов РФ, в которых коэффициент судимости превышает 1000 человек и составляет 1110 человек)⁶.

Если примерно 40 лет назад лишение свободы назначалось 2/3 осужденных (в 1969 г. — 66,5%), то сейчас — каждому третьему: в 1997 г. — 32,8%; в 2000 г. — 35,0%⁷; в 2011 г. — практика назначения уголовных наказаний районными судами в целом по России характеризовалась следующим образом:

- всего было осуждено 517,3 тыс. лиц, что на 8,2% меньше (в 2010 г. — 563,8 тыс. лиц);
- число осужденных к лишению свободы на определенный срок составило 205,3 тыс. лиц, или 39,7% в структуре осужденных (в 2010 г. — 237,4 тыс. лиц, или 42,1%) от общего числа осужденных⁸.

При этом, средний срок лишения свободы по особо тяжким преступлениям в 2011 г. составил 7,6 года, по тяжким — 3,3 года, по преступлениям средней тяжести 2,1 лет и небольшой тяжести — 1,6 года. Средний срок лишения свободы от общего числа осужденных в 2011 г. составлял 3,5 года⁹.

На наш взгляд, применение мер уголовно-правового воздействия не связанных с лишением свободы — актуальная задача уголовной политики страны, ведь реакция государства на преступление должна быть, с одной стороны — неотвратимой, а с другой — целесообразной, не приводящей к избыточной уголовной репрессии, необоснованному ограничению прав и законных интересов граждан. Перспективы развития наказания в виде лишения свободы, напрямую зависят от реалистического представления о природе самой преступности, ее структуры и динамики. Преступность порождается и подпитывается социальными и экономическими факторами и меры по ее предотвращению должны носить комплексный и наступательный характер.

¹ Савельева Ю. И. Исполнение исправительных работ: теория и практика: дис. ... канд. юрид. наук. Иркутск. - 2005. - С. 4.

² Зубарев С. М. Уголовно-исполнительное право. - М. - 2008. - С. 69.

³ В какой стране легче всего попасть в тюрьму? [Электронный ресурс]/Официальный сайт деловой газеты Взгляд. Режим доступа: <http://vz.ru/infographics/2010/8/23/427277.html>, свободный. Заглавие с экрана. Яз. рус.

⁴ Информация размещена на официальном сайте Федеральной службы исполнения наказаний. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.fsin.su/structure/inspector/iao/statistika/Kratkaya%20har-ka%20UIS/>, свободный. Заглавие с экрана. Яз. рус.

⁵ Информация об итогах работы федеральных судов Астраханской области по рассмотрению уголовных и гражданских дел за I полугодие 2012 г. [Электронный ресурс]. Официальный сайт Астраханского областного суда. Режим доступа: http://oblsud.ast.sudrf.ru/modules.php?name=press_der&or=1&did=175, свободный. Яз. рус

⁶ Официальный сайт Верховного суда Российской Федерации. Режим доступа: <http://www.supcourt.ru/>, свободный. Яз. рус.

⁷ Старков О. В. Криминология: Учебное пособие. - М. - 2004. - С. 140.

⁸ Обзор судебной статистики о деятельности федеральных судов общей юрисдикции и мировых судей в 2011 г. С. 10. [Электронный ресурс]. Официальный сайт Судебного департамента при Верховном Суде Российской Федерации Режим доступа: <http://www.cdep.ru/>, свободный. Яз. рус.

⁹ См.: Там же.

Список литературы:

1. Акуленко С. С. Реализация целей наказания при длительных сроках лишения свободы: дис. ... канд. юрид. наук. — М. — 2004.
2. В какой стране легче всего попасть в тюрьму? [Электронный ресурс]/Официальный сайт деловой газеты Взгляд. Режим доступа: <http://vz.ru/infographics/2010/8/23/427277.html>, свободный. Заглавие с экрана. Яз. рус.
3. Долгополов К. А. Лишение свободы на определенный срок в системе наказаний по уголовному законодательству Советской России//Актуальные проблемы междисциплинарного поля наук. Материалы Международной науч.-практич. конф. 30–31 марта 2012 г., М. — 2012.
4. Ефремова Т. Ф. Т. Ф. Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный. М. — 2000. [Электронный ресурс]/Режим доступа <http://www.efremova.info/>, свободный. Заглавие с экрана. Яз. рус.
5. Зубарев С. М. Уголовно-исполнительное право. — М. — 2008.
6. Информация об итогах работы федеральных судов Астраханской области по рассмотрению уголовных и гражданских дел за I полугодие 2012 г. [Электронный ресурс]. Официальный сайт Астраханского областного суда. Режим доступа: http://oblsud.ast.sudrf.ru/modules.php?name=press_dep&op=1&did=175, свободный. Яз. рус.
7. Информация размещена на официальном сайте Федеральной службы исполнения наказаний. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.fsin.su/structure/inspector/iao/statistika/Kratkaya%20har-ka%20UIS/>, свободный. Заглавие с экрана. Яз. рус.
8. Нужна ли гуманизация Российского Уголовного Кодекса? [Электронный ресурс]/Официальный сайт «Гайдпарк». Режим доступа: <http://gidepark.ru/user/tchuev/content/348501>, свободный. Заглавие с экрана. Яз. рус.
9. Обзор судебной статистики о деятельности федеральных судов общей юрисдикции и мировых судей в 2011 г. С. 10. [Электронный ресурс]. Официальный сайт Судебного департамента при Верховном Суде Российской Федерации Режим доступа: <http://www.cdep.ru/>, свободный. Яз. рус.
10. Официальный сайт Верховного суда Российской Федерации. Режим доступа: <http://www.supcourt.ru/>, свободный. Яз. рус.
11. Савельева Ю. И. Исполнение исправительных работ: теория и практика: дис. ... канд. юрид. наук. Иркутск. — 2005.
12. Российская газета. 2002. 19 апреля.
13. Старков О. В. Криминология: Учебное пособие. — М. — 2004.
14. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 29.11.2012)//СЗ РФ. — 17.06.1996, — N 25. — ст. 2954.
15. Уголовный кодекс РСФСР (утв. ВС РСФСР 27.10.1960) (ред. от 30.07.1996)//Свод законов РСФСР. — т. 8. — с. 497 (утратил силу).
16. VII Всероссийский съезд судей 02.12.2008 г. Официальный сайт Президента Российской Федерации. Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/news/2284>, свободный. Яз. рус.

*Reshetov Felix Feliksovich, the Russian Academy of Justice,
the competitor of faculty of Civil law*

*Решетов Феликс Феликсович, Российская Академия Правосудия,
соискатель кафедры Гражданского права*

Specificity of buying of the property on uninhabited premises

Специфика приобретения права собственности на нежилые помещения

Развитие рынка нежилых помещений в России потребовало расширения перечня способов приобретения права собственности и других вещных прав на данные объекты недвижимого имущества, а также создания наиболее эффективных средств их защиты. Увеличение оборота недвижимости способствовало повышению объемов нового строительства нежилых помещений. Законом были регламентированы ограниченные вещные права, позволяющие удовлетворять имущественные интересы в использовании объектов недвижимости не только собственника, но и других лиц. Однако, внедрение в гражданский оборот нежилых помещений произошло в отсутствие необходимой нормативной базы, регламентирующей их правовой режим, в частности, без создания единой системы их учета и регистрации, без нормализации средств их защиты. В отличие от жилых помещений, регламентируемых Гражданским кодексом РФ (гл.18) и другими специальными правовыми актами, вещные права на нежилые помещения не имеют специального законодательного регулирования. Следовательно, возникает необходимость разработки комплексной концепции приобретения и защиты права собственности и иных вещных прав на нежилые помещения.

Применительно к праву собственности на нежилые помещения следует отметить, что в настоящее время в литературе оживленно дискутируется вопрос о праве на нежилые помещения в составе здания¹, суть которого, по существу, сводится к поискам наиболее эффективной конструкции вещных прав на помещение и на иное общее имущество в здании (крыша, чердак, лестничные марши, служебные площади и т. д.). Иными словами, здание выступает для субъектов не единым объектом гражданских прав, а по меньшей мере двумя — собственно нежилым помещением и не включенным в состав последнего общим имуществом здания (отдельные служебные помещения, технико-строительные конструкции и элементы).

Отсутствие четкого правового режима нежилых помещений и зданий, в которых нежилые помещения принадлежат более чем одному лицу, порождает множество практических трудностей, которые многократно обсуждались в литературе. В частности возникали следующие вопросы: кому принадлежит здание в целом; какие есть законные основания для распределения расходов на содержание здания; на ком лежат риски и как решать вопрос с обременениями, относящимися к зданию; как координировать действия собственников помещений для текущего управления зданием².

В судебной практике встречались случаи, когда бывший собственник здания, полностью распродавший третьим лицам все помещения в здании, умудрялся заложить здание банку как некую материальную «оболочку»³. Были ситуации, когда арбитражный

¹ Пискунова М. О делимости недвижимых вещей. Бизнес-адвокат. 2003. N 9; Скловский К.И. Некоторые проблемы права на нежилое помещение. Вестник ВАС РФ. 2003. N 8; Суханов Е. А. Актуальные проблемы гражданского права. ЭЖ-Юрист. 1999. N 40; Суханов Е. А. Понятие и виды ограниченных вещных прав. Вестник МГУ. 2002. N 4; и др.

² Пиджаков А. Ю., Нечуйкина Е. В. К вопросу о правовом регулировании оборота нежилых помещений. Гражданское право. 2004. N 2. С. 47–48.

³ Наумова Л. Нежилые помещения как предмет ипотеки. Бизнес-адвокат. 2004. N 7. С. 9.

суд отказывал собственнику помещения в офисном здании в признании за ним доли в коридорах, лестницах, туалетных комнатах, что оставляло лишь возможность установления платных сервитутов для использования этих объектов¹. Решение обозначенного спорного положения требует законодательного регулирования, основанного на тщательном исследовании.

Современные правоведы занимают полярные позиции по вопросу о правовом режиме нежилых помещений и многоквартирных зданий — от отрицания нежилых помещений в качестве недвижимых объектов гражданских прав до признания бесспорного права собственника недвижимой вещи (многоквартирного дома, иного здания и т. д.) «расчленять» вещь и свободно распоряжаться ее «частями».

Е. А. Суханов полагает, что помещения вообще «не могут быть самостоятельными объектами гражданского оборота»². В то же время М. Пискунова, например, считает, что способом раздела неделимой вещи признается отчуждение собственником делимой вещи ее части³.

Следует заметить, что и ранее предпринимались исследования данной проблемы. Еще К. П. Победоносцев подчеркивал, что «если допустить распределение дома между несколькими владельцами по комнатам, то право собственности каждого будет неполное, так как без согласия других не вправе будет предпринимать постройки и починки в стенах, физически уже не подлежащих разделу»⁴. Этот вопрос затрагивали и Г. Ф. Шершеневич, и В. И. Синайский⁵.

В. В. Чубаров предлагает устранить возможность одновременной государственной регистрации права собственности и на здание, и на расположенные в нем нежилые помещения. Единоличный собственник здания, если он решает отчуждать здание посредством отчуждения отдельных нежилых помещений, обязан пройти процедуру государственной регистрации своего права собственности на нежилые помещения. Однако допустимо установление презумпции, согласно которой право собственности на здание будет означать признание права собственности одного лица на все помещения в здании без внесения соответствующих записей в Единый государственный реестр прав. Такая презумпция может иметь ограниченное значение для случаев, не связанных с отчуждением помещений в здании (например, для сдачи их в аренду без права выкупа)⁶.

Говоря о соотношении таких объектов, как здание и помещение отметим, что если несколько помещений объединяются в одно, то с момента возникновения объединенного помещения они перестают существовать в реестре. Это выражается в том, что они исключаются из кадастрового учета и права на них прекращаются в ЕГРП одновременно с регистрацией права на новое помещение. То же самое происходит при разделении одного помещения на несколько. В этом случае прекращает существовать в реестре бывшее единое помещение. Это правило неукоснительно соблюдается для помещений нежилого назначения. Что же касается многоквартирных жилых домов, то и здесь действует то же правило с поправкой на то, что в состав жилых помещений — квартир могут входить комнаты как самостоятельные объекты недвижимости. Но и здесь не может быть квартиры, состоящей из двух квартир, или комнаты, состоящей из двух комнат.

Здание может существовать как единый объект недвижимости без разделения на помещения. Если у такого здания один собственник, то независимо от назначения здания (жилое или нежилое) оно может рассматриваться как единый объект. Здание может рассматриваться как единый объект и тогда, когда на него установлена долевая собственность, независимо от того, определен порядок пользования зданием или нет.

Авторы Концепции определяют соотношение между зданием и помещениями в нем следующим образом: «Признание помещений в здании самостоятельными в обороте недвижимыми вещами означает одновременное отрицание здания в качестве объекта недвижимости. Здание в этом случае следует рассматривать как объект лишь с технической, но не с юридической точки зрения»⁷. Им возражает С. А. Степанов: «Не ставя под сомнение первую часть приведенного предложения, — пишет он, — представляется недостаточно аргументированной вторая его часть — о юридическом исчезновении здания как объекта гражданских прав, поскольку первоначальной недвижимой вещью выступала не просто вещь, а составная вещь с более сложным системным уровнем и типом элементарно-структурных отношений»⁸.

Действительно, применительно к ЕГРП не может быть одновременно зарегистрировано право собственности на здание и на помещение в нем. Законодательство о недвижимости построено таким образом, что фиксация вещных прав на помещения в здании должна сопровождаться прекращением прав на здание как на единый объект собственности.

По существу рассматриваемая нами проблема сводится к тому, насколько желание собственника о формировании помещения в тех или иных границах будет соответствовать критериям помещения, которые имеются у органа технической инвентаризации и кадастрового учета. Но, к сожалению, именно эти критерии отсутствуют в действующем законодательстве. Они существуют на уровне ведомственных инструкций и актов локального значения, в связи с чем подход к решению данного вопроса различен в различных регионах, а зачастую и в пределах разных районов одного города. Это приводило и продолжает приводить к тому, что в рамках одного здания возникает неразбериха в структуре собственности на входящие в него объекты, что сказывается как на управлении зданием в целом, так и на взаимоотношениях различных собственников.

Тем не менее, вопреки бытующему мнению признание нежилого помещения недвижимым имуществом не ломает устоявшихся вещно-правовых представлений о здании как о неделимой вещи. В техническом, конструктивном отношении здание действительно неделимо — как по горизонтали, так и по вертикали. Однако, для целей имущественного оборота еще в римском праве, как известно, здание было признано юридически делимым по вертикали⁹; в более поздних континентальных правовых системах появилась конструкция поэтажной собственности внутри здания¹⁰; современное германское законодательство допускает своеобразное право

¹ Суханов Е. А. О понятии и видах вещных прав в российском гражданском праве. Журнал российского права. 2006. N 12. С. 48. См. также: Глинщикова Т. Проблемы оборота нежилых помещений. Бизнес-адвокат. 2004. N 1. С. 10; Борзова Ю. А. Понятие нежилого помещения как объекта гражданского права. Правоведение. 2006. N 6. С. 98–99.

² Суханов Е. А. Понятие и виды ограниченных вещных прав. С. 2.

³ Пискунова М. Указ. соч.

⁴ Победоносцев К. П. Курс гражданского права. Первая часть: Вотчинные права. М., 2002. С. 135.

⁵ Шершеневич Г. Ф. Учебник русского гражданского права. М., 1995. С. 104; Синайский В. И. Русское гражданское право. М., 2002. С. 35.

⁶ Чубаров В. В. Правовой режим нежилого помещения как самостоятельного объекта недвижимости. Право и экономика. 2003. N 3.

⁷ Концепция развития гражданского законодательства о недвижимом имуществе. С. 49.

⁸ Степанов С. А. Составная недвижимая вещь. Журнал российского права. 2004. N 8. С. 51.

⁹ Римское право: Учебник. Под ред. И. Б. Новицкого и И. С. Перетерского. М. Юрист. 1996. С. 150.

¹⁰ Чубаров В. В. Проблемы правового регулирования недвижимости. М. Статут. 2006. С. 49.

собственности на квартиру, объявляя его производным и зависимым от права общей собственности (доли в праве общей собственности) на дом¹.

Во Французском Законе N 65–557 от 10 июля 1965² признается само право исключительной собственности на те части строений и земельных участков, которые единолично используются конкретным собственником (ст. 2). Признаются общими, т. е. находящимися в общей собственности, следующие части земельных участков и строений: группа вспомогательных строений; элементы материально-технического обеспечения, включая канализацию, которая проходит по территории сособственников; подвалы; трубопроводы; трубы каминов; места расположения коммунальных служб; переходы и коридоры (ст. 3). Подчеркивается, что части общей собственности являются неделимыми для всех сособственников либо по отношению к группе сособственников (ст. 4). Согласно ст. 6 Закона части общей собственности не могут рассматриваться отдельно от частей исключительной собственности, включая иск об их разделе или о вынужденной продаже с аукциона. Напротив, каждый сособственник располагает своей частью исключительной собственности, свободно пользуется ею, а также частью общей собственности, при условии неопосредования ни на права других сособственников, ни на целевое назначение строения (ст. 9). Закон N 65–557 от 10 июля 1965 г. совершенно не связывает возможность существования горизонтальной собственности внутри строения с назначением помещения (жилое, нежилое и т. п.). В основу выделения права исключительной собственности внутри здания (строения) кладется существо правоотношений, хотя фактор целевого его использования, как уже отмечалось, учитывается. Так, согласно ст. 1 Закона он призван регулировать отношения по поводу любого строения или группы строений, право собственности на которые распределено между несколькими лицами посредством паев (долей), включающих часть исключительной собственности, предоставляемой отдельным лицам, и квоту частей общей собственности.

Возможность горизонтального деления здания (строения) допускается законодательствами многих других стран Европы. Так, с 1 июля 2002 г. вступил в силу Федеральный закон Австрийской Республики «О жилищной собственности»³, который отменил действовавший ранее Закон о жилищной собственности 1975 г. (§ 54). Несмотря на свое название, он, как и Закон ФРГ от 15 марта 1951 г., распространяет свое действие на нежилые помещения. Так, согласно абз. 2 § 2 Закона объектами жилищной собственности, помимо квартир, признаются другие самостоятельные помещения — изолированные в архитектурном смысле, самостоятельные с точки зрения оборота части здания, которым в зависимости от их типа и размера придается важное хозяйственное значение, например, офисное помещение или гараж.

А. Христюдасон отмечает, что мысль о возможности «горизонтальных подразделений», или «поделенных зданий», нашла свое законодательное оформление и в ряде стран Британского Содружества⁴. Первым таким актом явился Закон австралийского штата Новый Южный Уэльс 1961 г. «О передаче страта-титла на недвижимость» (Conveyancing (Strata Title) Act)⁵. Именно в нем, по мнению автора, впервые нашла закрепление комбинация индивидуальной и общей собственности, в рамках которой собственники индивидуальных квартир являются одновременно сособственниками общих элементов в здании.

В качестве примера можно также привести действующую в Австралии знаменитую систему регистрации прав на недвижимое имущество Торренса. Вместе с законодательством о поделенных зданиях она предоставила возможность собственникам получить двойную выгоду в виде, с одной стороны, неоспоримого титула (права) на конкретную квартиру как объект недвижимости, который гарантирует система Торренса, а с другой — урегулированную законом программу прав и обязанностей собственника отдельной квартиры в конкретном здании. При этом законодательство о страта-титлах направлено на регулирование отношений как в зданиях, предназначенных для проживания, так и в зданиях коммерческих и промышленных.

Приведенные нами примеры из законодательств развитых стран показывают, что вопрос принятия горизонтальной (поэтажной) делимости зданий (строений) для большинства стран вопрос решенный. Современное законодательство России в настоящее время развивается в правильном направлении, признавая нежилые помещения самостоятельными объектами недвижимости и гражданских прав.

В правовом отношении помещение и здание, в котором оно находится, — это два разных имущественных объекта, которые существуют и участвуют в обороте каждый по своим правилам, не обязательно совпадающим друг с другом. Важно только отчетливо разграничить в законодательстве правомочия одного и того же лица как собственника помещения, с одной стороны, и как дольщика в праве общей собственности на здание, с другой.

Список литературы:

1. Борзова Ю. А. Понятие нежилого помещения как объекта гражданского права. — Правоведение. 2006. N 6.
2. Глинщикова Т. Проблемы оборота нежилых помещений. — Бизнес-адвокат. 2004. N 1.
3. Концепция развития гражданского законодательства о недвижимом имуществе.
4. Наумова Л. Нежилые помещения как предмет ипотеки. — Бизнес-адвокат. 2004. N 7.
5. Пиджаков А. Ю., Нечуйкина Е. В. К вопросу о правовом регулировании оборота нежилых помещений. — Гражданское право. 2004. N 2.
6. Пискунова М. О делимости недвижимых вещей. — Бизнес-адвокат. 2003. N 9.
7. Победоносцев К. П. Курс гражданского права. Первая часть: Вотчинные права. — М. 2002.
8. Римское право: Учебник. Под ред. И. Б. Новицкого и И. С. Перетерского. — М. Юрист. 1996.
9. Саватье Р. Теория обязательств. — М. 1972.
10. Синайский В. И. Русское гражданское право. — М. 2002.
11. Скловский К. И. Некоторые проблемы права на нежилое помещение. — Вестник ВАС РФ. 2003. N 8.
12. Степанов С. А. Составная недвижимая вещь. Журнал российского права. 2004. N 8.
13. Суханов Е. А. Актуальные проблемы гражданского права. — ЭЖ-Юрист. 1999. N 40.
14. Суханов Е. А. О понятии и видах вещных прав в российском гражданском праве. — Журнал российского права. 2006. N 12.
15. Суханов Е. А. Понятие и виды ограниченных вещных прав. — Вестник МГУ. 2002. N 4.

¹ Суханов Е. А. О понятии и видах вещных прав в российском гражданском праве. Журнал российского права. 2006. N 12. С. 49.

² Саватье Р. Теория обязательств. М. 1972. С. 74–78.

³ Wohnungseigentumsgesetzes (WEG) 2002.

⁴ Christudason A. Subdivided buildings - developments in Australia, Singapore and England. International and Comparative Law Quarterly. 1996. April. V. 45. Part 2. P. 343.

⁵ Термин «strata» является множественной формой слова «stratum», которое в свою очередь переводится как «пласт», «напластование», «слой».

16. Чубаров В. В. Правовой режим нежилого помещения как самостоятельного объекта недвижимости. — Право и экономика. 2003. N 3.
17. Чубаров В. В. Проблемы правового регулирования недвижимости. — М. Статут. 2006.
18. Шершеневич Г. Ф. Учебник русского гражданского права. — М. 1995.
19. Christudason A. Subdivided buildings — developments in Australia, Singapore and England. — International and Comparative Law Quarterly. 1996. April. V. 45. Part 2.
20. Wohnungseigentumsgesetzes (WEG) 2002.

Saparbekova Zhazira, Senior lecturer of "Science of Law"

Chair of Kyzylorda state university named after Korkyt Ata, Masters in Law

Investigation of a tax crime in the Republic of Kazakhstan

Tax system takes on the redistributive role covering consolidation of significant amount of money and follow-up use of it for the benefit of the whole society including social support of the poor people, financing of various target programs. It may say that taxation is a reflection of balance of interests between the state and taxpayers (population).

Tax criminality is not less but more dangerous than common crime. If the common crime affects interests of the individual or at least the group of individuals then tax crime always threatens the economic safety of the state. Danger of the tax crime causes sources of funds flow into the budget revenues at all level are cancelled and thereby the budget and tax policies of the state is disrupted, it loses one of the most efficient tool of economics management — funds. First of all shortage of funds affects on the social aspect, the development of culture, support of knowledge-intensive aspects of economics, the army, law-enforcement authorities, causes social tension and political instability.

The article is critical because the tax crime as phenomenon is fairly new for Kazakhstan as for a long historical time (from the ending date of New Economic Policy through the start date of economic changes of the late 80s) the main tax payers were the state owned enterprises which were not interested in tax evasion. Command and administration system allowed redistributing revenues mainly beyond the tax system. The tax crime if any committed was mainly related to violation of tax procedure by citizens.

It should be noted that danger of the investigated crime to the society arises from enhanced role of taxation in economics of the state and importance of social relations protected by criminal laws, nature and scope of damage did, specifics of social dangerous action, specifics of object and subject. Social danger of tax evasion is represented by willful neglect of constitutional duties of everyone to pay tax fixed by the law.

All that impedes flow of funds into the budget of the state by that normal functioning of the state economics system. Budget deficiencies in tax payments at different level causes delays in payment of salary, retirement benefits, grants, cancellation of some social programs, cancellation of may scientific researches, etc. Tax violations can be committed both intended and without intention. Actions related to tax crime are only intended. So being guided by social and economical idea the maker of law assigned the criminal responsibility to the organizations for tax evasion.

For working out of procedure for investigation of any crime it is required to know the most used sources, content and terms to obtain basic information about facts testifying committed crime. With this regard one of the most important components of criminalist description of a crime is considered description of the basic information about them, ways of crime of relevant type or category detection.

Circumstances subject to proving under criminal cases are called fact in proof and represented by actual data part which must determined for solution of a case. The list of the indicated facts is included in Criminal Procedure Code of the Republic of Kazakhstan Article 117¹ and includes:

- 1) the event and the essential elements of a crimes provided by the criminal law (time, scene, method and other circumstances under which the crime is committed);
- 2) who committed an act prohibited by the criminal law
- 3) guilt of a person committed the act prohibited by the criminal law, the nature of his guilt, the motives of the act committed, ignorance of law and ignorance of fact
- 4) the circumstances which affect the scope and the nature of the accused person liabilities
- 5) the circumstances which describe the accused person
- 6) the consequences of the crime committed
- 7) the nature and the amount of harm caused by a crime
- 8) the circumstances excluding the criminality of a act committed
- 9) the circumstances resulting in release from the criminal liability and criminal sanction.

Reasons and terms causing commission of a crime are to be determined. When investigating tax crimes these circumstances are caused by the certain essential elements of crimes stipulated by the Criminal Code of the Republic of Kazakhstan Articles 221, 222 as well as grounds of criminal responsibility and release from it.

Without determination of facts of a case, actions of a person, their motives and consequences it is impossible to determine whether a crime is committed, a person is guilty or not and guilty in what and what punishment should be carried.

Among facts in proof when investigating a crime related to tax evasion so called "principle fact" i.e all circumstances of the case in their entirety related to acts committed by a certain person (persons), his (their) guilt is highlighted².

In many cases tax crimes are reported by Tax Inspectors, the Management of Funds (Pension, Social Insurance Funds, etc.), citizens witnessing illegal acts associated with tax evasion, etc. However the fact that criminal event was reported does not mean that it is not required to prove whether it happened or not and to investigate all facts.

The criminalistics references state that when proving the way of tax evasion it is required to find out as follows:

- 1) whether less income is declared or expenses are dishonestly reported, other objects subject to taxation are concealed
- 2) in what accounting documents the amounts of income or expenses are misrepresented or other objects subject to taxation are concealed:
 - the amounts are misrepresented only in tax return and accurately represented in accounting reports delivered to the Tax Inspection;
 - whether they are misrepresented at the same time both in tax return and the accounting reports delivered in Tax Inspection but accurately represented in ledger account and analytical documents

¹ Criminal Procedure Code of the Republic of Kazakhstan – Almaty: «Zheti zhargy», 2012.p.8

² S. N. Almazov. Tax reform: public assessment of implementation ways//Finance. 1995. # 12. p.12.

- whether they are misrepresented at the same time in tax return, accounting reports, ledger accounts but accurately presented in basic accounting documents
- whether they first misrepresented the amounts of income and expenses or concealed the other objects subject to taxation in the basic accounting documents then these misrepresented amounts were reflected on the abovementioned documents;
- whether the amounts of income or other objects subject to taxation were concealed by not preparing the basic accounting documents
- whether other objects subject to taxation were concealed by another way¹.

Such a scheme to find out whether the tax crime is committed or not is fairly acceptable however in this case we can find an answer in what documents the information about the objects subject to taxation was misrepresented. It turns that information about the way is not limited by this fact.

Based on understanding of the way as the system of links and relations between subjects of a crime as well as means of crime commission and subject of offence for detection of tax evasion ways it is required to give an answer to the following questions:

- how many crime committers there are and the role of each;
- what acts (non-acts) are committed by each of them and in what sequence;
- what actions of crime committers are interdependent;
- what objects subject to taxation are concealed;
- what kind of acts with regard to subject of offence were committed (ignorance, misrepresentation, concealment).

Time of tax crime commission as element of criminalistic description is not restricted by astronomic features: year, month, day. It should be considered in association with other elements of the event. In this case it is associated with certain periodic sequence. The moment of crime completion is the date of actual tax non-payment. However the date of tax crime completion and the date of tax crime commission are not the same. For determination of the date of tax crime commission it is required to give answers to the following questions:

- what deadlines are fixed for presentation of information to the Tax Inspection and for payment of tax or insurance fee;
- when the required documents were submitted to the Tax Inspection;
- when the acts resulting in misrepresenting the amounts of objects subject to taxation were committed;
- when financial and business operations information about which were given (not given) in accounting documents were done;
- within what tax period (periods) objects subject to taxation were concealed and tax was not paid².

It is required to determine a person committed a crime and his guilt (mental element of crime). The criminal liability for tax evasion by organizations of any form and any kind of ownership is imposed on the Management responsible for preparation and submission of documents with regard to tax payment to the Tax Inspection and who misrepresented information about the objects subject to taxation in the relevant documentation and illegally reduced the taxable income. As usual the criminal liability is imposed on the Head of the organization, the chief accountant, employees of Accounting Department, cashier, individuals responsible for material valuables filling in and signing the accounting documents.

The responsibility for tax evasion by organizations can be imposed on persons actually acting for the head of the organization and the chief accountant. Such persons can be not in an employment relationship with this organization. As usual in such cases "official" heads of organizations are "front persons". Aside from direct performers persons who organized a crime or supervised a crime or persuaded the heads and the chief accountant of taxpaying organizations into a crime or assisted in commission of a crime by giving an advice, directions, etc can be involved in the tax crime commission. Such persons are imposed liability as organizers of a crime, instigator or accomplice.

Thereby when proving the fact of tax crime commission it is required to find out the facts associated with the crime committer:

- what title the accused person (persons);
- scope of their duties;
- what normative acts he was assigned the duties related to preparation and submission of the relevant documents, etc. by;
- who among accused persons committed acts forming objective aspect of a crime (misrepresented information in the basic accounting documents, ledger account, accounting reports, did not transfer tax into the budget, etc);
- if accused persons were not in an employment relations with organizations then what kind of duties they perform in fact;
- what kind of relations the employees of the organization they have.

As usual the main reason of tax non-payment is negative attitude of tax payer towards the tax policy of the state arising from low level of legal culture, overestimated material wants, available contradictions.

Criminalistics description of tax crime between interests of the society and the state on the one hand and interests of the owners on the other hand. Under conditions of instable economical situation when occurrence of inter-enterprise arrears the capacity of some enterprises to pay incremental tax rates is down. Independent reason causing more tax crimes are shortcomings of the tax legislation.

The following can be related to essential elements of a tax crime:

- full incompliance of real business activities with what was reflected in the documents;
- differences in records given in accounting documents (basic accounting, accounting and reporting documents);
- hard fraud available in documents (adscript, correction, erasure, substitution of pages, etc);
- shredding of accounting documents;
- feign of accident (fire, flooding), bankruptcy or theft.

The practice proves that mainly the reasons for initiation of criminal case of this category are as follows:

- immediate detection of tax crime by Financial Police authorities (including by operational method)
- reports from the state tax inspectors and other officials during inspections conducted mainly by Financial Police, investigation regulated by the Law on investigation activities is to be conducted.

If the essential elements of crime are detected check for adherence to the tax legislation is to be done. As usual such checks are to be done together with tax inspectors.

Two typical situations are specific for check of basic information:

- initial information was got privately;
- initial information was received from open and official sources (documents of tax inspection, findings of auditing services, mass media).

For the first situation it will be logical to conduct private check:

- private observation of movement and sale of materials and products;

¹ Astapkina S.M. Criminalistics. Investigation of an economic crime. — N. Novgorod, 1995. — 23p.

² Bednyakov D.I. non-procedural information and investigation of a crime - M.: law literature . 1991.

- study of document flow;
- inspection of premises, transportation;
- discussion with the present and former employees.

When receiving information from official sources the inspection is of compound nature.

Mainly open (official) actions are focused on. However what is impossible to be determined by this way employees of the Financial Police try to find out privately.

Official actions with regard to investigated cases are inspections, audits based on the request of the Tax Inspection, inquiries and checks by the Tax Inspection.

As usual exceptions of the heads or individuals (answers) if no any explanations of them are attached to the act of inspection. Besides, explanations of persons involved in preparation of relevant documents and estimating of payments to the state non-budgeted funds as well as copies of order on appointment of the management and other responsible persons and other documents which can be source of information about evasion must be presented.

According to the mentioned above it should be concluded that tax crimes are treated to the most dangerous criminal acts because they cause harm to the economic security of the country and correspondingly of the society in a whole especially by putting citizens being financed by the government in a difficult financial situation as well as citizens receiving social service benefits from the government non-budgeted funds. So it is very important to work out the issues related to liabilities for the mentioned crimes, to establish the effective procedure for investigation of them, to secure material and technical resources of Finance Police authorities, to improve employee safety, to advance their skills on regular basis.

To our point of view, social dangerous acts committed in the field of legal entity and individual taxation and prohibited by the criminal law under a threat of punishment can be considered a tax crime.

Danger of the tax crime causes sources of funds flow into the budget revenues at all level are cancelled and thereby the budget and tax policies of the state is disrupted, it loses one of the most efficient tool of economics management — funds. Also danger of a tax crime is that funds illegally concealed from taxation flow into “illegal business”. The criminal world comes in action and strengthens economic base of organized transnational crime.

Investigation problems are very difficult both for academic lawyers practitioners in particular for investigators.

It should be noted that ways of tax crime commission are so much in comparison with other crimes. So it is expedient to highlight each way and work out the procedure for investigation for the most efficient and quick disclosure in a criminal case. This target is difficult it will take lots of time, knowledge of specifics of tax system, accounting issues, relations between subjects of taxation. However development of such procedures would allow investigators to get oriented in various ways of crime commission that would result in increase in crime detection rate in the field of taxation.

Analysis of function and purpose of tax and fees allows to make findings that group object of a tax crime is tax system violence of which causes harm to budget relations that results in affects on different aspects of social and economic life of a society.

Direct object of a tax crime is some elements of tax system definition of which allows detecting nature of different kinds of them in full.

Taking the mentioned above into consideration we find it expedient to institute a staff position of instruction criminal law expert in the investigation groups of the Agency for Economic and Corruption related crimes, who will study and finalize investigating practice within his department

Access to the results of such activities must be provided not only to investigators of this department but investigators in other regions of Kazakhstan. Sharing of such information must be carried out through published news-release, at the conferences and through special literature whereat analysis of investigating practice with regard to the investigation of tax crimes would be made.

Reference:

1. Criminal Procedure Code of the Republic of Kazakhstan — Almaty: «Zheti zhargy», 2012.
2. Almazov S. N. Tax reform: public assessment of implementation ways//Finance. 1995.
3. Astapkina S. M. Criminalistics. Investigation of an economic crime. — N. Novgorod, 1995.
4. Bednyakov D. I. non-procedural information and investigation of a crime — M.: law literature. 1991.

*Seipisheva Assel Yulanovna, the Eurasian national University
named L. N. Gumilev, PhD student, Department of criminal-legal disciplines
Сейпишьева Асель Юлановна, Евразийский национальный университет
им. Л. Н. Гумилева, докторант PhD кафедры уголовно-правовых дисциплин*

Criminological characteristics of the person, concerning to the crime

Криминологическая характеристика лица, прикосновенного к преступлению

Успешное предупреждение отдельных преступлений возможно лишь в том случае, если внимание будет сконцентрировано на личности преступника, поскольку именно личность является носителем причин их совершения, основным и важнейшим звеном всего механизма преступного поведения. Те ее особенности, которые порождают такое поведение, должны быть непосредственным объектом предупредительного воздействия¹.

Лица, совершающие преступления, отличаются друг от друга по демографическим, правовым, психологическим и иным признакам с одной стороны, а с другой — они по тем же признакам схожи, образуя устойчивые группы. Следует выделить две большие группы оснований, по которым может быть построена классификация преступников: социологические, в том числе социально-демографические, и правовые. Используя данные основания, попытаемся дать криминологическую характеристику личности преступника, совершившего преступления, входящие в институт прикосновенности.

По статистическим данным Комитета по правовой статистике и специальным учетам Генеральной Прокуратуры Республики Казахстан² за истекший период с 2008 по 2012 годы всего был выявлен 1861 человек, совершивший преступления, составляющих

¹ Криминология: Учебник. Под ред. акад. В. Н. Кудрявцева, проф. В. Е. Эминова. М. Юристъ. 1997. С. 48.

² <http://service.pravstat.kz>

институт прикосновенности к преступлению (ст.ст. 183, 315, 363 и 364 уголовного кодекса Республики Казахстан). Из них 1803 человека — граждане РК, 58 — граждане СНГ.

При этом большая доля лиц (67,25% — 1251 чел.) приходится на приобретение или сбыт имущества, заведомо добытого преступным путем (ст. 183 УК РК). На втором месте по количеству выявленных лиц — укрывательство преступления — 339 человек, что составляет 18,22%. На третьем — недонесение о преступлении — 182 человека, 9,78%. Последнюю позицию занимает бездействие по службе с показателями 89 и 4,78 соответственно. И из всего количества выявленных лиц, совершивших преступления по рассматриваемым статьям, только 1549 человек было привлечено к уголовной ответственности.

Социально-демографические признаки, характеризующие лиц, прикосновенных к преступлению, содержат важную криминологическую информацию, имеющую научное и практическое значение.

Определенный интерес представляет изучение вопроса о половой принадлежности лиц, прикосновенных к преступлению. В итоге анализа сложилась следующая картина:

Таблица 1

Вид прикосновенности к преступлению	Мужчины	Женщины	В% к общему числу выявленных лиц	
Приобретение или сбыт имущества	913	338	73	27
Попустительство	68	21	76,4	23,6
Укрывательство	294	45	86,7	13,3
Недонесение	147	35	80,8	19,2

Из приведенных данных видно, что рассматриваемые преступления в основном совершаются лицами мужского пола.

Различия в женской и мужской преступности, конечно, нельзя объяснить какими-либо биологическими особенностями. Следует согласиться с идеей Н. П. Дубинина, И. И. Карпеца и В. Н. Кудрявцева, суть которой в том, что биологические задатки влияют на женскую преступность, но не напрямую. Особенности биологической природы женщин обуславливают специфику их социальных ролей, которые и оказывают существенное влияние на поведение женщины, в том числе и преступное¹.

В силу исторически сложившихся условий жизни поведение женщины в обществе в значительной мере определяется ее социально-бытовой ролью. Социальная роль — это, с одной стороны, определенный набор требований, соблюдение которых обеспечивает положительное восприятие личности окружающими, а с другой — типичные ожидания окружающих: как должен вести себя человек, выполняющий ту или иную социальную роль².

На поведение женщин решающее влияние оказывают семейно-родственные отношения, микросреда, круг их интересов. Подавляющее большинство случаев прикосновенности к преступлению совершается ради интересов близких родственников.

Эти обстоятельства, влияющие на формирование преступного поведения с учетом половых особенностей личности прикосновенного лица, должны содействовать глубокому выявлению причин и условий, способствующих совершению этих преступлений. Необходимо анализировать мотивацию совершенного преступления, вскрывать его предпосылки, которые коренятся в преступных деяниях других лиц, и принимать необходимые меры реагирования.

Возрастная характеристика преступников позволяет делать выводы о криминогенной активности и особенностях преступного поведения представителей различных возрастных групп.

Имеющиеся данные показывают (см. табл. 2), что наиболее часто совершают преступления лица в возрасте 21–29 лет (32,7%). Далее следуют группы 30–39 лет, 40–49 лет, а затем преступная активность значительно спадает. Наименьшая доля среди преступников падает на лиц старше 60 лет. Несовершеннолетних было выявлено 66 человек (3,5%). Среди тех, кто совершил должностные преступления преобладают преступники старше 40 лет.

Таблица 2

Вид прикосновенности к преступлению	12–13	14–15	16–17	18–20	21–29	30–39	40–49	50–59	60 и выше
Приобретение или сбыт имущества	1	2	40	82	369	335	293	111	18
Попустительство				1	22	19	25	16	6
Укрывательство			13	51	143	76	34	20	2
Недонесение			10	36	75	33	19	7	2
Всего:	1	2	63	170	609	463	371	154	28

На самом деле, лица молодого возраста чаще совершают преступления агрессивного, импульсного характера. Противоправное же поведение лиц старших возрастов менее импульсивно, более обдуманно, в том числе и с точки зрения возможных последствий такого поведения. А поскольку преступления по рассматриваемым статьям уголовного законодательства с субъективной стороны характеризуются прямым умыслом, становится закономерным совершение их лицами более старшего возраста. Наконец, возраст во многом определяет потребности, жизненные цели людей, круг их интересов, образ жизни, что не может не сказываться на противоправных действиях.

В связи с этим, определенный интерес представляют данные о зависимости преступного поведения и интеллектуального развития прикосновенных лиц.

Анализ показал, что образовательный уровень прикосновенных лиц значительно ниже образовательного уровня взрослого населения государства. Особенно это характерно для лиц среднего возраста. Так, по результатам исследования выявлено, что высшее образование имеют только 201 человек, что составляет 10,8% от общего числа совершивших рассматриваемые преступления. 1513 человек имеют среднее и средне-специальное образование, что составляет 81,3%. 51 человек на момент совершения преступления являлись учащимися образовательных учреждений — 2,74% соответственно, причем большая часть из них учащиеся организаций среднего и средне-специального образования, лишь 5 из них студенты высших учебных заведений. 96 человек из общего числа выявленных лиц не имеют никакого образования.

¹ Дубинин Н. П., Карпец И. И., Кудрявцев В. Н. Генетика. Поведение. Ответственность. М. 1982. С. 125.

² Криминология: Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности 021100 «Юриспруденция». Под ред. Г. А. Аванесова. М. 2005. С. 387.

Не секрет, что показателем недостаточного общественного и нравственного развития личности прикосновенных лиц, слабого развития у них чувства ответственности за свое поведение и некритического отношения к своим деяниям является низкий уровень образования, а зачастую вообще отсутствие такового. Такие лица легко поддаются уговорам со стороны лиц, совершивших основное преступление, и встают на преступный путь.

В то же время следует согласиться с М. Х. Хабибуллиным в том, что «неверно полагать, что повышение образовательно-культурного уровня автоматически приведет к снижению, а затем и ликвидации правонарушений и преступности»¹.

Задача профилактики в этой области не сводится только к повышению образовательного и культурного уровня населения, а предполагает также усиление действенности политического, нравственного и правового воспитания граждан, повышение чувства ответственности и морального долга.

Низкий образовательный и культурный уровень вовсе не ведет человека фатально к преступлению, не смотря на то, что и является показателем более ограниченного круга интересов. Он служит лишь благоприятной почвой для развития антиобщественной ориентации личности, который необходимо рассматривать только во взаимной связи с другими условиями нравственного формирования личности.

В плане криминологического изучения личности прикосновенных лиц определенный интерес представляют их социальное положение и род занятий. Информация о принадлежности прикосновенных лиц к тем или иным общественным группам и роде занятий до совершения преступления в определенной степени должна способствовать организации целенаправленной профилактики рассматриваемых преступлений, а также индивидуализации ответственности виновного и решению задач его исправления.

Таблица 3

Вид прикосновенности к преступлению	Рабочие	Государственные служащие	Должностные лица	Частные предприниматели	Безработные	Военнослужащие
Приобретение или сбыт имущества	59	1		16	1110	
Попустительство		68	6			
Укрывательство	31	3		4	284	2
Недонесение	12			3	159	
Всего:	102	72	6	23	1553	2

В связи с полученными данными, серьезную озабоченность вызывает преступность лиц, не имеющих постоянной работы. Это относится не только к составам прикосновенности к преступлению, но и к другим преступлениям. Так, к примеру, из 98176 лиц, выявленных за 2012 год, только 77831 являются безработными, что составляет 79,3%. Удельный вес этого контингента среди прикосновенных лиц также весьма значителен: 83,8% укрывательств, 87,4% недонесений, 88,8% приобретений или сбыта имущества совершается лицами, нигде не работающими. Поскольку последнее к тому же является способом обогащения, а для некоторых основным или существенным дополнительным источником дохода, возникает необходимость криминализировать приобретение или сбыт имущества, заведомо добытого преступным путем в виде промысла.

По данным проведенного исследования незначительное число прикосновенных лиц относится к категории рабочих, доля которых составляет 5,5%. Еще менее среди лиц, прикосновенных к преступлению, удельный вес служащих — 4,3%

Из числа лиц, выявленных в связи с совершением преступления, предусмотренного статьей 315 УК РК (бездействие по службе), 13 сотрудников МВД РК (14,6%), 8 сотрудников таможи (9%), 5 — налоговой службы (6,75%), 4 — органов юстиции (4,5%), 4 акима (4,5%), 2 судебных исполнителя (2,25%), 1 сотрудник финансовой полиции (1,1%).

Большинство преступлений в составе прикосновенности совершаются одним лицом. За анализируемый период в составе группы совершили деяния 304 человека, что соответствует 16,3% от общего количества прикосновенных лиц. Из них приобретение или сбыт имущества — 184 (60,5%), попустительство — 5 (1,65%), укрывательство — 84 (27,65%) и недонесение — 31 человек (10,2%). Причем 10 из них в составе групп, состоящих только из несовершеннолетних, 20 — смешанных с участием несовершеннолетних. Преобладают в основном группы лиц и группы лиц по предварительному сговору, лишь 7 человек совершили преступления в составе организованной группы или преступного сообщества, что составляет 2,3%.

Состояние опьянения не является характерным признаком преступлений, входящим в состав прикосновенности. Однако и эта группа преступлений не стала исключением из общей картины преступности. Из общего числа (58240 чел.) выявленных лиц, совершивших преступления в состоянии алкогольного опьянения, 100 человек приходится на анализируемые составы преступлений, что составляет всего 0,2%. При рассмотрении только случаев прикосновенности к преступлению, выявлено, что чаще в таком состоянии совершаются укрывательства (50 чел.-50%). Далее следуют приобретение или сбыт имущества (26 чел.), недонесение (24 чел.). В отношении попустительства таких случаев не зафиксировано. 1 случай совершения преступления в состоянии наркотического или токсикоманического опьянения приходится на недонесение о преступлении.

Среди характеристик личности преступников особого внимания заслуживает также длительность преступного поведения. Повышенная общественная опасность рецидивной преступности заключается в том, что она выражает такое качество преступности, как ее устойчивость, свидетельствуя об упорном нежелании ряда лиц вести себя соответственно принятым в обществе нормам, о предпочтении криминальных вариантов поведения, несмотря на принятые к ним меры. Она свидетельствует также о несовершенстве правоохранительной системы, не способной эффективно воздействовать на лиц, совершивших преступления, слабом воздействии наказания, не достигающего целей исправления и перевоспитания осужденных.

Из числа лиц, прикосновенных к преступлению факты повторного совершения преступления отмечены в 54 случаях, что составляет 3%. Причем, как правило, рецидив является простым и общим. При анализе статистической отчетности опасного и особо опасного рецидива выявлено не было. Здесь надо иметь в виду определенный уровень рассогласования между учитываемой преступностью и реальной, не находящей полного отражения в статистике за счет своей латентности. Уровень латентности рецидивной

¹ Хабибуллин М. Х. Ответственность за укрывательство преступлений и недонесительство по советскому уголовному праву. Казань. 1984. С. 97.

преступности может повышаться с ростом профессионализма преступников, помогающего им избежать ответственности, падением раскрываемости преступлений и некоторыми иными обстоятельствами. Специальный рецидив также отсутствует, видимо по той причине, что рассматриваемые преступления в большинстве случаев носят ситуационный, однократный характер.

Зная подобные характеристики контингента преступников, их отличительные особенности и черты, можно утверждать, что в Республике Казахстан чаще всего преступления, составляющие институт прикосновенности совершает: мужчина в возрасте от 21 до 39 лет, имеющий среднее или средне-специальное образование, без определенного рода занятий или безработный, с низким уровнем дохода или отсутствием такового и, как правило, совершающий преступление самостоятельно и впервые. Отличается продуманностью и корыстной направленностью своего поведения.

*Stepanova Albina Afanasyevna, North-Eastern Federal University in Yakutsk
Head of the Department of Constitutional, Municipal and International law*

*Степанова Альбина Афанасьевна, Северо-Восточный федеральный университет,
заведующая кафедрой конституционного, муниципального и международного права*

Electoral law and democracy in Russia

Избирательное законодательство и демократия в России

Понятия «избирательное право», «выборность», «демократия» взаимосвязаны и позволяют характеризовать состояние и развитие системы «государство — общество». Определить, являются ли демократичными государство и общество, позволяет, прежде всего, уровень реализации избирательных прав граждан, посредством которых граждане формируют органы государственной власти и местного самоуправления. В Российской Федерации свободные выборы проводятся лишь чуть более двадцати лет. По сравнению с другими демократическими государствами это небольшой срок. Поэтому вполне объяснимо, что в российской общественно-политической системе до сих пор в связке «общество — государство» именно государство является ведущим, его регулирующая роль остается весьма значительной. Государство инициирует практически все изменения в общественно-политической системе (за исключением общественной инициативы о разукрупнении политических партий, что, впрочем, особых дивидендов инициаторам не принесло). Между тем, при демократической организации отношений общество должно выступать как равноправный партнер государства. Степень влияния друг на друга должна быть равнозначной. Не только государство должно определять, что нужно обществу, а общество само также должно подсказывать пути управления собой, и, более того, определять, каким быть государству.

На Западе существенные изменения в государственном строе произошли в XVII–XVIII веках во многом благодаря общественным движениям. Эпоха Реформации и Ренессанса, повлекшая впоследствии серьезные изменения в целом в истории человечества, следует признать, не заслуга государства, а наоборот, противление ему.

Российское общество никогда не было свободным, и для россиянина государство, без особого преувеличения, представляет собой некое целостное материнско-отцовское начало. Люди, если не осознанно, то на подсознательном уровне инстинктивно тянутся к власти, подчиняются ей независимо от того, справедлива она или нет. Выборы, состоявшиеся в последние несколько лет, убедительно это доказывают. Граждане, как правило, избирают тех кандидатов, которых поддерживает власть (при казавшемся неприятии «партии власти» на выборах в Государственную Думу в декабре 2011 г., тем не менее, она одержала довольно убедительную победу, набрав более 49% голосов избирателей и 238 мандатов, что на 30% больше, чем у ближайшего преследователя — КПРФ¹). Однако такая позиция не свидетельствует о высокой степени доверия к государству, а скорее, она обусловлена чувством самосохранения — страх перед государством еще не вытравлен в сознании большинства населения. Такое положение вещей не позволяет признавать российское общество гражданским, а государство — подлинно демократическим. Одним из основных проявлений и гражданского общества, и демократического государства является отсутствие «лишних запретов и дотошной административной регламентации»². Между тем, даже беглое ознакомление с российским избирательным законодательством приводит к выводу о том, что оно чрезвычайно громоздко, сложно, излишне детализировано, многократно дублировано и перенасыщено отсылочными и техническими нормами. К примеру, Федеральный Закон «О выборах Президента Российской Федерации» содержит статью 13 с названием «Порядок формирования Центральной избирательной комиссии Российской Федерации, избирательных комиссий субъектов Российской Федерации»³ (с бланкетной нормой), в то время как базовый избирательный закон «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации»⁴ в главе IV, посвященной избирательным комиссиям, очень подробно определяет порядок формирования всех избирательных комиссий. То же самое можно сказать и о законах субъектов Федерации, которые также фактически копируют многие положения федеральных законов. Здесь можно говорить о двух основных взаимосвязанных недостатках российского избирательного законодательства: излишняя детализация федерального закона, которая не позволяет другим законам, особенно законам субъектов Федерации, в полной мере осуществлять самостоятельное регулирование, и вынужденное (чтобы при возникновении конкретных избирательных правоотношений субъекты не «заглядывали» в два или более закона одновременно) дублирование норм базового избирательного закона иными законами, которые при этом также «разбухают» от излишнего количества норм. Избежать этого возможно лишь при глубоком переосмыслении взглядов на систему избирательного законодательства, что позволит определить место каждого из законов в этой системе: базовый закон действительно бы определял общие принципы и основные гарантии, а другие законы осуществляли бы в полной мере регулирование лишь отдельно взятых выборов. Следует признать, что в настоящее время, если судить по названиям законов, такая система существует. Однако наличие вышеуказанных недостатков позволяет предположить, что в содержательном плане она далека от совершенства.

¹ Постановление Центральной избирательной комиссии Российской Федерации от 9 декабря 2011 г. N 70/576–6 г. «О результатах выборов депутатов Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации шестого созыва»//Российская газета. 10 декабря 2011 г.

² Проблемы теории государства и права/Под ред. М. Н. Марченко. М. 2002. С. 52

³ Федеральный закон от 10.01.2003 N 19-ФЗ (ред. от 02.05.2012) «О выборах Президента Российской Федерации»

⁴ Собрание законодательства РФ, 17.06.2002, N 24, ст. 2253. 10.12.2012, N 50 (ч. 5), ст. 6961

В оправдание сложности избирательного законодательства можно указать, что непростая современная общественно-политическая ситуация в России сама по себе вынуждает изобретать новое и усложнять старое. Государству приходится прилагать определенные усилия для устранения и недопущения таких негативных явлений, нередко сопровождающих избирательный процесс, как фальсификация итогов голосования, использование административного ресурса, призывы к игнорированию выборов и пр. В связи с этим постоянное совершенствование избирательного законодательства представляется даже необходимым. Однако одновременно при этом подвергаются коренным преобразованиям не только и не сколько процедурные правила, но нормы, определяющие порядок формирования (выборов) органов власти, то есть, нормы, составляющие весьма существенный элемент правового статуса органа власти. К вполне обоснованному изменению избирательного законодательства прибавляется постоянное, но неоспорное обновление так называемого «статусного» законодательства.

Так, за двадцать лет (с момента принятия Конституции 1993 г.):

— приняты три федеральных закона об основных гарантиях избирательных прав. При этом Федеральный Закон от 12 июня 2002 г. «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации» был изменен и дополнен более чем 50 федеральными законами, часть из которых по объему и содержанию может быть приравнена к самостоятельным (базовым) законам¹;

— дважды менялся порядок избрания Государственной Думы: в 1993–2003 гг. применялась смешанная избирательная система, в 2007–2011 гг., — пропорциональная избирательная система, возможно возвращение к 225 избирательным округам в перспективе (предложение Д. А. Медведева в феврале 2012 г.);

— пять раз менялся (совершенствовался) порядок формирования Совета Федерации (1993, 1995, 2000, 2009, 2012);

— увеличились сроки полномочий Государственной Думы и Президента;

— введена обязательная смешанная система на уровне субъектов федерации и на муниципальном уровне;

— трижды менялся порядок замещения должности высшего должностного лица субъекта федерации: выборы глав субъектов федерации; отмена выборов глав субъектов федерации; модифицированные выборы глав субъектов федерации с осени 2012 г.

— запрещено использование в наименовании должности высшего должностного лица субъекта федерации слова «президент»;

— отменены: нижний предел явки избирателей; графа «против всех» в избирательном бюллетене; избирательный залог; досрочное голосование;

— изменения коснулись порядка сбора подписей и т. д.

Все это свидетельствует о том, что российское государство не до конца определило для себя, какие же критерии строительства государственного здания позволят отнести его к стану демократических государств. Создается впечатление, что государство пытается найти (нащупать) некий удобный (прежде всего для себя) вариант государственного устройства, когда и волки (государство) будут сыты, и овцы (общество) целы, и пастухи (международное сообщество) будут довольны. Однако, чем дольше длится процесс поисков, тем больше это угрожает негативными последствиями, самым опасным из которых является общественное недовольство. Кроме того, неуверенность государства может оказать значительное влияние на его регулятивную функцию. Если «разброд и шатание» касаются регулятивной функции, то это с неизбежностью влечет за собой снижение качества всей системы законодательства. Возникает ситуация правовой неопределенности, иными словами, появляется «техничко-юридический дефект» в праве, «заключающийся в деформациях в построении и выражении правовых норм, в отсутствии точного, полного нормативного правового установления, что препятствует объективному толкованию его норм, правильному пониманию заложенного в них содержания, снижает их эффективность»². Государство должно учитывать, что такая ситуация очень даже привлекательна для разного рода лиц, не обремененных элементарными моральными принципами и правосознанием, и которые не упустят возможности обратить ее в свою пользу. В свою очередь, это чревато новым всплеском общественного недовольства, потому как при этом в основном страдают обычные законопослушные граждане. Поэтому перед государством стоят, как минимум, две задачи: наконец-то прекратить метаться и выработать стройную концепцию строительства подлинно демократического государства, и создать план-программу действий для ее реализации. Во-вторых, упорядочить «политическое законодательство» (совокупное законодательство об органах государственной власти, о выборах, о политических партиях и др.), что будет способствовать развитию институтов гражданского общества. Государству, чтобы соответствовать характеристике демократического, нужно сформировавшееся гражданское общество. В западных странах оно появилось лишь благодаря непрерывной и длительной борьбе граждан (путем революций и других более мирных средств) за политические права, за возможность участвовать в управлении государственными и общественными делами, влиять на государственную политику. Российским же государству и обществу, при строительстве демократического государства и гражданского общества, с одной стороны, проще, так как имеется богатый зарубежный опыт, с другой стороны, труднее, так как в связи с наличием своих особенностей: с сохранившимися пережитками тоталитарного режима и его следствием — иждивенческим и инфантильным состоянием общества, приходится искать собственные пути.

Strus Konstantin Aleksandrovich, Doctor of Laws, assistant professor, dean of faculty of law Institute of service, tourism and design (branch) North-Caucasian Federal University in Pyatigorsk

Popandopulo Nadezhda Anatol'evna, Postgraduate student, Department of theory and history of the state and the right

Струс Константин Александрович, к. ю. н., доцент,

Декан юридического факультета филиала Северо-Кавказского федерального университета в г. Пятигорске

Попандопуло Надежда Анатольевна,

аспирантка Северо-Кавказского федерального университета

Etymological and philosophical significance of the category “Legal fundamentals”

Этимологические и философские аспекты в категории «Правовые основы»

Юридические понятия — это особая форма познающего мышления, имеющая содержательные, предметные образы, свойства, воспроизводящая в мышлении объективную суть правовых явлений и процессов, отражающих их специфические, закономерные и особенные свойства.

¹ См. ФЗ от 12.06.2002 № 67-ФЗ (в ред. от 3.12.2012)//СЗ РФ. 2002. № 24. Ст. 2253; 2011. № 43. Ст. 5975; 2012. № 50 (ч. 5). Ст. 6961.

² Макаревич А. А. Неопределенность норм избирательного права//Конституционное и муниципальное право. 2012. N 4. С. 43 - 46.

Из представленного определения следует главная задача которая стоит перед каждым исследователем доказать реальность тех явлений и процессов которыми характеризуется разрабатываемое юридическое понятие. Правовые идеи, также как и общепринятые истины, математические величины, числа, геометрические фигуры приобретают своё значение, когда имеют действие, значение, силу. В этой связи, используемые юридической наукой категории должны отражать в себе закономерности конкретных эмпирических государственно-правовых явлений, характеризующихся категорией. Не юридическая форма определяет суть отношений, а содержание этих отношений обуславливает правовую форму, правовой механизм. Из последнего следует, что доказать существование правовой категории возможно определив реальную природу характеризующего ею явления, показав, что соответствующее явление относится не только к теоретической, но и к практической науке.

Для правильного определения содержание юридической категории и последующего качественного использования в практике, необходимо учитывать специфику современного гуманитарного знания. Она заключается в том, что сегодня знание формируется на стыке многих наук. Современная правовая теория уже не может догматически строиться «из самой себя», как некая априорная конструкция (юснатурализм, нормативизм, социологизм и т.д.). Постигание феномена права требует от исследователя обращения к философии, социологии, психологии, лингвистике, семиотике, антропологии, кибернетике, теории систем, теории коммуникации и к целому ряду других комплексных специализированных научных дисциплин, многие из которых сами возникли лишь в XX веке. В своём исследовании мы опираемся на выводы, уже признанные другими науками, распространяя их на правоведение, пытаемся обосновать целостное, интегрированное правовое знание о юридической категории. Правовая реальность юридической категории может быть представлена в виде:

1. этимологического определения категории, в результате чего предлагается общая, описательная характеристика категории, не проникая в суть характеризующихся явлений, не достигая их жизненного корня;

2. теоретического обоснования категории, что связывает юридическую категорию с правилами логического и философского понимания, вводит её в естественную связь понятий, определяя место в юридической реальности;

3. антропологического определения категории, что предполагает изучение применения категории в человеческом измерении, путём анализа устных или письменных памятников права, практики, общественной жизни, исследуя процессы юридизации человеческого бытия, свойственные каждому историческому типу цивилизации;

4. эмпирического обоснования категории, в результате чего совершается исследование либо конструирование характеризующихся категорией явлений в сложившейся социальной и юридической практике, выделение её сущностных признаков, разработка определения.

Все научные проблемы переводятся в сферу языка и решаются на основе анализа словесного выражения, формирующего образ исследуемого явления (используется так называемый этимологический подход), на ум приходят слова Г. Кельзена, который отметил, чтобы дать определение «следует начать со словупотребления, т.е. установить, что означает слово ... в своём языке и его эквиваленты в других языках»¹ (курсив мой — С. К.). Следует выяснить, имеют ли социальные явления, обозначаемые словом признаки, отличающие их от других сходных явлений и достаточно ли они значимы для того чтобы служить элементами юридического понятия.

Подходя с этимологических позиций словосочетание «правовые основы» являет собой объединение двух слов: «право» — может быть рассмотрено в «широком» и «узком» юридическом значении и «основа» — понятие, имеющее разное значение. Уяснив содержание и логику использования данных понятий, можно правильно выразить мысль и понять смысл, значение категории «правовые основы». Не смотря на очерёдность использования, главным в смысловой нагрузке исследуемого выражения выступает слово «основа», поскольку дефиниция «правовые» несёт в себе описательную часть, придавая основам особую качественную юридическую характеристику.

Словарь русского языка определяет содержание категории «основа» — как «часть какого — либо предмета, на которой укрепляются остальные его части», это то, «что составляет ядро чего-либо, является исходным материалом для образования, создания чего-либо», это «исходные, главные положения какой — либо науки». В словаре указывается на несменяемость значения слова, в виду изменения окончания. Например, «на основе чего — исходя из чего — либо, опираясь на что — либо; класть в основу — брать в качестве основы, исходного материала, положения и т. п.; лежать в основе — являться главным образующим элементом»². Получается, что с лексических позиций слово «основа» выражает главные, узловые свойства, исходные положения, определяющие материал для образования, создания, совершенствования явлений.

Применительно к основам, значение слова «правовые» несёт в себе, с широких позиций, указание на реализацию исходных идей, выступающих базой для образования именно юридических явлений, институтов, независимо от их специфических особенностей, времени возникновения, широты, длительности, существования в различных сферах общественных отношений³. С узких позиций, это совокупность общеобязательных социальных норм (правил поведения), установленных государством и обеспечиваемых силой принуждения, определяющих главные параметры правового регулирования.

Последнее обстоятельство позволяет заключить, что лексическое значение категории «правовые основы» несёт в себе юридическую природу, поскольку отражает в себе весь спектр явлений, определяющих механизмы формирования и функционирования правовых явлений.

«Правовые основы» как и любая другая юридическая категория со своими признаками и чертами имеет своё логико — философское представление в виде цепи оснований и объяснений, возникающих явлений социальной практики. Своё логическое начало «правовые основы» находят в общефилософских категориях «основание» и «основание и обоснование». Первая определяется в трёх значениях: 1) как «суждения или идеи, из действительности которых необходимо вытекает действительность другая — суждения или идеи (следствия): логическое основание или основание познания». При этом реальное основание ставит идею в зависимость от опытного содержания или от метафизической действительности. Психологическое основание вытекает из содержания размышления о всяком поступке или действии. Закон достаточного основания (*principium rationis sufficientis*) для всего существующего устанавливает основание, исходя из которого можно законным образом выводить отсутствие или наличие какого-либо явления; 2) «необходимое условие, являющееся предпосылкой существования каких-либо явлений (следствий) и служащее их объяснением». При этом процесс нахождения и изучения основания и выведения из него следствий называется обоснованием». Развитие философии и конкретных наук представляется как цепь поисков оснований и объяснений возникающих явлений природы и общества. Как категория в системе диалектической логики основание нашло свою разработку у Гегеля. «Согласно его взглядам, основание есть снятое и разрешенное противоречие. Разрешение противоречий, по Гегелю, становится абсолютной деятельностью и абсолютным

¹ Кельзен Г. Чистое учение о праве//История политических и правовых учений. Хрестоматия/Под ред. О.Э. Лейста. С. 480–481.

² См.: Словарь русского языка: АН СССР, Ин-т рус. яз./Под ред. А.П. Евгеньевой. 3-е изд., стереотип. - М.: Русский язык. В 4 – х т. Т. 2. (К-О). 1986. С. 650.

³ См.: Струсь К. А. Понятие и признаки правовых основ//Современное право. 2012. № 3. С. 9.

основанием. В буржуазной философии после Гегеля категория «основание» рассматривалась в общелогическом аспекте (Шопенгауэр, Вундт, Зигварт, Витгенштейн и др.). Марксистский взгляд на диалектику основания и следствия предполагает обращение к содержанию действительности и такому её анализу, который исключает субъективизм в подборе и интерпретации фактов, а также чисто формальные основания, создающие видимость обоснования. Истинное основание вещей постигается лишь посредством раскрытия их сущности, содержания внутренне присущих им противоречий как закона их движения и развития; 3) содержание, фундамент, обеспечивающий целостность сложного построения: здания, сооружения, действия, теории и т. п. С точки зрения ориентирующего в окружающем его мире человека, для тех или иных его поступков требуются определенные основания¹. Из представленного видно, что философское понятие «основание» тесно связано с категорией «содержание».

Продолжая исследование необходимо вспомнить постулат Гегеля о том, что между формой и содержанием существует диалектическая связь. Мыслитель отмечает, крайне важно «не упускать из виду, что содержание не бесформенно, а форма в одно и то же время содержится в самом содержании и представляет собой нечто внешнее ему»².

Форма (от лат. forma — вид, образ) — есть отображение результатов мышления в точных понятиях и утверждениях. Благодаря форме изучаемые объекты, их свойства и отношения ставятся в соответствие с отдельными устойчивыми, хорошо обозримыми и отождествимыми материальными конструкциями, дающими возможность выявить и зафиксировать существенные стороны характеризующихся явлений. Форма в юриспруденции уточняет содержание путем её формальной определённости. Выражение мышления идейно правового содержания есть первый шаг на пути построения правовой формы. Дальнейшее углубление достигается введением в механизм различных специальных инструментов, гарантирующих реализацию конструируемых идей к которым можно отнести систему знаков (знаковый комплекс), интерпретация которых создаёт определённый смысл. Таким образом, формализация идейно-правовой теории предполагает выявление и последующую фиксацию в определённой логической последовательности выводов и доказательств в виде правового текста, представленного дефинициями, категориями, понятиями. При этом следует помнить, что правовой текст следует отличать от правовой нормы. Текстуальное правило становится юридическим правилом тогда, когда в социальной действительности ему соответствует проекционное социоментальное образование, придающее этому правилу ценностное, общеобязательное значение, и возникают соответствующие социальные практики, направленные на реализацию установленного правила, что, в нашем случае может быть представлено как норма права. Таким образом, правовые основы могут быть представлены как идеально-материальный феномен, психофизиологической действительности, выраженный в содержании правовой нормы, особенность конструирования и выражения которой определяется не одним правовым текстом, а всей совокупностью текстов данной культуры (интертекстом), интерпретация которых легитимизирует и конкретизирует правовые возможности и обязанности субъектов.

Полагаясь на вышеизложенное можно сделать промежуточный вывод, суть которого состоит в следующем: 1) в своём лексическом значении «правовые основы» отражают содержание идей, выступающих базой в конструировании социально-правовых явлений; 2) в социальной практике правовые основы представлены как система официально закреплённых научных взглядов, идей, представлений о прогрессивном социально-правовом развитии общества, отдельных видов социальных отношений либо структур; 3) полагаясь на существование философской дихотомии «содержание» и «форма», есть все основания заключить, что категория «правовые основы» имея своё «содержание» в виде научных взглядов, идей, представлений, имеет собственную «форму» в виде совокупности правовых норм, объединённых в правовые акты, обеспечивающих реализацию «содержания». Последнее обстоятельство позволяет заметить, что своё материальное выражение «правовые основы» находят в содержании правовых актов, что в дальнейшем указывает на необходимость постижения и критического осмысления идейных представлений развития социальной практики в содержании правовых норм.

*Tabaldiyeva Venera Sharshenbekovna, doctor of jurisprudence,
professor of chair of criminal trial and criminalistics of law department
Kyrgyz-Russian Slavonic University named after B. N. Yeltsin Republic of Kyrgyzstan,*

*Nurmaganbet Ermek Talantuly candidate of jurisprudence,
senior teacher of chair of criminal law, criminal trial and criminalistics of law department
of the Kazakh National University of a name of Al-Farabi of the Republic of Kazakhstan*

*Табалдиева Венера Шаршенбековна, доктор юридических наук,
профессор кафедры уголовного процесса и криминалистики юридического факультета
Кыргызского-Российского Славянского Университета имени Б. Н. Ельцина*

*Нурмаганбет Ермек Талантулы, кандидат юридических наук,
старший преподаватель кафедры уголовного права, уголовного процесса и криминалистики
юридического факультета КазНУ имени Аль-Фараби Республики Казахстан*

Methodological bases of criminal procedure proof

Методологические основы уголовно-процессуального доказывания

Методологические проблемы доказывания являются основополагающими для теории уголовно-процессуального познания. Рассмотрение процесса реализации норм доказательственного права возможно только с применением методологических и теоретических положений. Теории познания в процессуальной деятельности, например, судьи «составляют содержание его мыслительной деятельности при осуществлении правосудия, но развиваются независимо от правоотношений, поскольку определяют уровень методологической подготовки судьи, но не развитие уровня процессуального регулирования его деятельности»³.

¹ См.: Философский словарь./www. philosophydic.ru

² Гегель Г. В. Энциклопедия философских наук. Т. 1. М., 1974. С. 298.

³ Телятников В. И. Убеждение судьи. – СПб, 2004. - С. 112

Основу теории доказательств составляет гносеология (теория познания). Принадлежность гносеологии к той или иной философии определяет и ее содержание. Так, известно, что исходя из основного вопроса отношения бытия и сознания, различают идеалистическое и материалистическое направления. В рамках уголовного процесса это выражалось в концепциях законности, интеллектуально-логической деятельности суда, теории «свободного права» (с акцентом на психологию судьи). Например, в германском уголовном процессе господствует идеалистическая концепция истины, которая отрицает возможность достижения объективной истины. В основе такого отрицания лежат абсолютизация субъективной формы познания, возведение в абсолют фактора привнесения субъективного в объективное, игнорирование сложного диалектического взаимодействия в процессе познания субъективного и объективного¹.

В англо-американской правовой мысли, как и все ее направления, теория доказательственного права носит прикладной характер². То есть речь идет о прагматическом подходе, абсолютизации концепции относимости доказательств и ее пределов (господствующая в американской социологической и реалистической школах философия прагматизма). Но есть нечто общее, объединяющее теории доказательств двух различных типов уголовного процесса — это абсолютизация логических категорий и категории высокой степени вероятности как истины по уголовному делу. То есть — это две стороны одной медали — философии субъективного идеализма. И те и другие теории доказательств, если они существуют в самостоятельном виде подходят к цели доказывания с позиций агностицизма, отрицают возможность познания объективной истины по уголовному делу. На таких же позициях находятся современные теории неопозитивизма, теории принятия решения, синергетики и т. п. Отсюда очень большое внимание уделяется медиационным процедурам в доказывании, состязательным началам, субъективному подходу при определении предмета и пределов доказывания, технике участия в доказывании. В этих странах не учат теории доказательств, прежде всего, говорят, что доказательственное право учит тому, как и в связи с чем в суде можно заявлять возражения.

Советская теория доказательств, как и вся наука, представляет собой уникальное явление благодаря его фундаментальному подходу. Применяя теорию познания к прикладной деятельности по доказыванию, ученые попытались синтезировать две различные категории и позволили себе утверждать, что объективная истина в уголовном процессе достижима. То есть, не противореча философскому положению о безграничности познания, они утверждали, что прогресс познания в сфере уголовного процесса имеет свои границы, определенные законом.

Краеугольным камнем теории познания является теория отражения, которая нашла применение в советской теории доказательств. Применительно к преступлению это звучит так. Преступление не происходит изолированно, а в той или иной форме отражается (физическое, биологическое отражение) в окружающих его объектах. С результатами этого процесса, которые можно назвать следами, и имеет дело субъект доказывания. Процесс доказывания и заключается в поиске, обнаружении, закреплении, анализе, оценке, использовании материальных (результаты физического и биологического отражения) и идеальных (результат психического отражения) следов преступления. Следы преступления, реконструированные в целостную картину (что роднит данный процесс с историческим познанием) позволяют познать событие преступления в законодательно необходимом многообразии. С философских позиции событие преступления непознаваемо до окончательной границы. Но с позиции юридически значимых свойств этого события оно познаваемо и в данном понимании объективная истина достижима. Точнее говоря, объективная истина — это есть субъективное выражение объективной действительности. Следующая методологическая посылка теории доказательств — это знаменитое выражение В. И. Ленина, что познание мира в целом и общества, общественных отношений, в частности, происходило по единым законам: «от живого созерцания к абстрактному мышлению и от него к практике — таков диалектический путь познания истины, познания объективной реальности»³. Из этой посылки выделяются несколько уровней процесса познания, а, следовательно, доказывания: чувственно-предметное восприятие, логическое, абстрактное мышление и эмпирико-рациональная деятельность.

Современный подход нижегородской школы процессуалистов к процессу доказывания близок к англо-саксонскому пониманию (состязательная парадигма доказывания): процесс установления и обоснования истины есть «процесс, включающий в себя моменты и логической структуры, и ценностно-смысловой, он образует сюжетно-композиционные формы развертывания в пространстве доказательного движения»⁴.

Уголовно-процессуальное познание обладает всеми свойствами познания в целом и специфическими признаками: субъекты познания, средства познания, сроки, цели познания урегулированы уголовно-процессуальным законом. В литературе высказано мнение, что уголовно-процессуальное доказывание — это лишь одна из форм познания преступления помимо оперативно-розыскного познания, познания с помощью преюдиций и презумпций, общеизвестных фактов, адвокатского познания, детективной познавательной деятельности⁵. То есть предлагается пересмотреть структуру уголовно-процессуального познания, выделив в ней доказывание и иное познание. Отмечается, что познание обстоятельств преступного деяния может быть непроцессуальным, предпроцессуальным и процессуальным. Эти позиции являются необычными, непривычными, но совершенно уместны в условиях тенденции к ревизии некоторых парадигм уголовно-процессуальной науки, вызванной структурными сдвигами в ее философской и методологической основе.

Перечень специфических признаков уголовно-процессуального познания следующий: ретроспективный характер, опосредованность, предмет познания, средства и способы, сочетание мыслительной и практической деятельности, единство познавательной и удостоверительной деятельности, ограничения в сроках, задачи.

Опосредованность нами понимается следующим образом. Субъект доказывания делает промежуточные и итоговые выводы не на основе своих восприятий обстоятельств общественно опасного деяния, а на основе собранных доказательств, оценивая их по правилам, установленным уголовно-процессуальным законом.

В данный момент к отличительным признакам относят также не только ограниченный срок исследования, а также оперирование фактами, которые наблюдались и фиксировались людьми, способными исказить эти факты, исследование крайне ограниченного числа следов, которые нередко умышленно искажаются или скрываются⁶.

¹ Филимонов Б. А. Основы теории доказательств в германском уголовном процессе. — М., 1994. — С. 36

² Решетникова И. В. Доказательственное право Англии и США. — М., 1999. — С. 60

³ Ленин В. И. Полн. собр. соч. — Т. 29. — С. 152–153

⁴ Кухта А. А. Доказывание истины в уголовном процессе. — Н. Новгород, 2009. — С. 232

⁵ Там же. — Н. Новгород, 2009. — С. 348

⁶ Бурданова В. С. Поиски истины в уголовном процессе. — СПб, 2003. — С. 12

Целью доказывания является познание истины по уголовному делу. Истина — это есть знание об окружающей действительности, наиболее точно отражающее ее. В литературе как советского так и постсоветского периода ученые не пришли к единому мнению. Учитывая процессы конвергенции двух различных типов уголовного процесса, можно говорить, что современные реалии, новые принципы уголовного процесса заставляют пересмотреть некоторые подходы как к содержанию цели доказывания, так и к объективной истине по уголовному делу. Поэтому высказываются различные предложения, в частности, о необходимости разграничения цели доказывания и цели правосудия. Соответственно целью первого будет объективная истина, а целью второго, так называемая «процессуальная истина»¹. Или, об истине в ее собственном понимании можно говорить применительно к обвинительному приговору².

Нет абсолютной истины, она абсолютна только для субъекта ее познавшего применительно к данному моменту. Уголовно-процессуальная истина абсолютна и относительно одновременно. Истиной по уголовному делу является негативное или позитивное познание события преступления в юридически значимых проявлениях, сущностях и свойствах. Они заключают в себе содержание истины по уголовному делу. Исходя из определения объективной истины, которая отражает объективную можно предположить, что «юридическая истина существует в действительности юридической жизни и отражает эту юридическую действительность...»³

К гарантиям установления истины относятся нормы, содержащие требования к цели доказывания, процессу доказывания, субъектам доказывания, по процессуальной форме доказывания и многие другие. В качестве процессуальных гарантий необходимо рассматривать различные структурные образования, институты уголовного процесса, различные стороны уголовно-процессуальной деятельности и отношений, правовые и фактические презумпции. Это также процессуальная активность всех без исключения участников, система проверки обоснованности принимаемых решений, прокурорский надзор, судебный контроль, принципы уголовного процесса, процессуальная форма.

Реформирование процессуальной формы как по пути усложнения (присяжные заседатели), так и по пути упрощения (глава 37 УПК РК), если оно продумано, то способствует достижению истины. Также существующая в уголовном процессе система процессуального принуждения, процессуальных санкций представляет собой своеобразную гарантию. Поэтому позволим себе не согласиться с позицией, которая называет действительными процессуальными гарантиями (неужели бывают еще и недействительные? — Р.Ж.) только состязательность, равный доступ сторон к доказыванию своих утверждений, собиранию, представлению и исследованию доказательств и независимый, судебное удостоверение доказательств, полученных и представленных стороной⁴.¹³

Таким образом, следует отметить, что, несмотря на относительную стабильность нормативно-правовой базы уголовно-процессуального доказывания, процессы пересмотра устоявшихся парадигм в доказательственном праве не прекращаются. Это вызвано отсутствием четких философских, идеологических критериев, завершеного концептуального оформления методологической основы теории доказательств.

*Tarnavsky Oleg Aleksandrovitch, associate professor of criminal proceeding department
candidate of law science (PhD in law), associate professor*

*Тарнавский Олег Александрович, доцент кафедры уголовного процесса ОГУ
Кандидат юридических наук, доцент*

The concept of restoration of the rights and interests of the persons affected by the perpetration of the crime

Концепция восстановления прав и интересов лиц, пострадавших от совершения преступления

Если концепция (лат. *conceptio* — «понимание, единый замысел, ведущая мысль») — система взглядов, выражающая определенный способ видения («точку зрения»), понимания, трактовки каких-либо предметов, явлений, процессов и позиционирующая ведущую идею или (и) конструктивный принцип, реализующие определенный замысел в той или иной теоретической области, то, относительно темы исследования, теоретическую концепцию можно определить как систему научных взглядов на восстановление прав и интересов лиц, пострадавших от совершения преступления.

Содержанием концепции охватываются теоретические положения об объекте, системе и структуре, сущности ее отдельных элементов, определение ее места в системе научного знания, значение для теории и практики, задачи для дальнейших научных исследований, а также правовое и организационное обеспечение⁵.

Основу взаимоотношений между государством и личностью составляют принципы правового государства с четким определением ценностных приоритетов в пользу человека, его прав и свобод. Конституция Российской Федерации провозгласила в 1993 году личность, ее права и свободы высшей ценностью, установив тем самым их абсолютный приоритет. Данный постулат, бесспорно, не может оставаться просто лозунгом и должен корреспондировать соответствующим обязанностям государства по обеспечению, соблюдению и в случае необходимости восстановлению прав и свобод личности.

В связи с этим актуальной становится тема взаимной ответственности государства и личности, которую все чаще обозначают как принцип правового государства.

О. С. Черепанова отмечает, что именно реализация принципа взаимодействия государства и личности обеспечивает гармонию в их отношениях, баланс их интересов, гарантирует существование подлинно правового государства. Напротив, отсутствие эф-

¹ Кухта А. А. Доказывание истины в уголовном процессе. – Н. Новгород, 2009. – С. 354

² Уголовно-процессуальное право Российской Федерации: Учебник/Отв. Ред. П. А. Лупинская. – М., 2006 – С. 221

³ Аверин А. В. Истина и судебная достоверность. – СПб., 2007. – С. 128

⁴ Кухта А. А. Доказывание истины в уголовном процессе. – Н. Новгород, 2009. – С. 349

⁵ Григорьев, В. Н. О концепции как форме представления результатов диссертационного исследования /В. Н. Григорьев//Криминологический журнал. - № 2 (10). – 2006. – С. 12–15; Зайцев, О. А. Государственная защита участников уголовного процесса/О. А. Зайцев. – М.: Издательство Экзамен, 2002. – С. 76,83; Даровских, С. М. Судебные правовые позиции в уголовном судопроизводстве: теоретические основы и процессуальные формы: автореф. дисс. ...докт. юрид. наук /С. М. Даровских– М., 2011. – С. 24.

фективного механизма его реализации является предпосылкой распространения социальной несправедливости, что многократно увеличивает риск возникновения и обострения конфликтов публичных и частных интересов. В связи с этим проблемы взаимной ответственности государства и личности приобретают стратегическое значение¹.

Это, с нашей точки зрения, означает, что в идеале государство должно создавать для личности такие условия осуществления жизнедеятельности, при которых ее права, свободы будут полноценно реализованы, не будут нарушены; следовательно, не потребуются задействовать механизм, предусмотренный для восстановления нарушенных прав и интересов. Создание подобных условий является частью охранительной деятельности государства. Основание для такого вывода нам дает понимание охраны прав личности как предупреждение любого возможного нарушения, контроль за их соблюдением и готовность реагировать на возможное нарушение. Иными словами, охрана прав личности заключается в поддержании состояния беспрепятственного их осуществления².

На максимально возможное восстановление прежнего состояния лица в случае допущения нарушений его прав и свобод обращает внимание и Совет Европы. Комитет Министров Совета Европы, под контролем которого проводится исполнение постановлений Европейского Суда по правам человека, в рекомендации от 19 января 2000 года N R (2000) 2 «По пересмотру дел и возобновлению производства по делу на внутригосударственном уровне в связи с постановлениями Европейского Суда по правам человека» указывает на обязанность государства-ответчика осуществлять меры, обеспечивающие, насколько возможно, восстановление той ситуации, в которой лицо находилось до нарушения государством Конвенции о защите прав человека и основных свобод (*restitutio in integrum*), в том числе предусматривать в своей правовой системе адекватные возможности для пересмотра дел, включая возобновление производства по делу в тех инстанциях, в которых допущено нарушение.

С целью охраны прав и свобод личности, недопущения их нарушения государство кодифицирует, совершенствует уголовное законодательство, осуществляя свою охранительную функцию в соответствии с принятыми на себя обязательствами перед личностью. Исходя из этой позиции, сам факт совершения преступления следует рассматривать как невыполнение государством своих обязательств, после чего деятельность государства должна быть сконцентрирована в другом направлении, раз уж охрана прав личности ему не удалась. У лица наличествует проблема: нарушены его права и интересы; это автоматически влечет возникновение другого глобального права: уже не на полноценную их реализацию, а на восстановление прав и интересов, нарушенных преступлением. У государства, соответственно, возникают обязательства следующего характера: предоставить личности четко функционирующий и слаженный механизм восстановления нарушенных преступлением прав и интересов.

Таким образом, нарушение преступлением законных прав, свобод и интересов личности, а также прав и интересов юридического лица влечет исполнение государством обязанности перед пострадавшими лицами по осуществлению правовосстановительной деятельности. Вместе с тем, ученые, признавая важность обеспечения восстановления прав и интересов, нарушенных преступлением, как правило, акцентируют внимание либо на необходимости совершенствования процессуального положения лиц, пострадавших от совершения преступления при производстве по уголовному делу, либо на необходимости совершенствования уголовно-процессуального механизма возмещения вреда, причиненного преступлением.

Восстановление прав и интересов лиц, пострадавших от совершения преступления, нельзя сводить только лишь к возмещению вреда, причиненного в результате его совершения. Хотя, бесспорно, это неотъемлемая и весомая часть подобного восстановления в общем. Восстановление прав и интересов лиц, пострадавших от совершения преступления, достигается и справедливым разрешением уголовно-правового конфликта по существу, и назначением виновному соразмерного содеянному наказания и т. д. А, следовательно, восстановление прав и интересов, нарушенных преступлением, шире и многограннее в его понимании, что и отражает предложенная нами концепция.

Именно этими обстоятельствами обоснована необходимость (потребность) предлагаемой нами концепции восстановления прав и интересов лиц, пострадавших от совершения преступления, актуальность которой будет сохраняться ровно столько времени, сколько государство заинтересовано считаться правовым и демократическим.

В качестве **объекта** предлагаемой концепции следует рассматривать закономерности и тенденции в сфере восстановления прав и интересов лиц, пострадавших от совершения преступления, которые в настоящее время содержат значительные социальные противоречия и создают проблемную ситуацию. Объектом теоретической концепции является и правоприменительная деятельность должностных лиц, органов, осуществляющих производство по уголовному делу, по восстановлению прав и интересов лиц, нарушенных преступлением.

Основополагающим элементом концепции является теоретическое обоснование положений, согласно которым уголовное судопроизводство следует рассматривать как действенный механизм по восстановлению прав и интересов, нарушенных преступлением.

Представляется, что уголовный процесс как деятельность и есть реализация государством правовосстановительной функции, поскольку уголовное судопроизводство — единственно возможная для государства форма восстановить права и интересы лиц, пострадавших от преступления. Данное положение, как представляется, должно определять цель уголовного судопроизводства, если приоритет прав и свобод личности — это не просто декларативная норма.

Государство должно не только закрепить основные права и свободы личности, но и выстроить в соответствии с ними свою правовую систему, причем соответствующую международно-правовым стандартам. Далее государство должно обеспечивать установленную систему прав и свобод, в том числе и путем уголовно-правовой охраны. Если государство подобное обеспечение не смогло осуществить и в результате нарушены права конкретной личности, основной обязанностью государства становится деятельность восстановительной направленности. Если брать за основу то, что функция — это основное направление деятельности, то после совершения преступления основное направление деятельности государства надлежит именовать восстановительной функцией.

Правовое восстановление прав и интересов, нарушенных совершенным преступлением, не должно быть произвольным, любыми средствами и способами. Порядок реализации и перечень возможностей государства в данном случае регламентируется уголовно-процессуальным законодательством. Следовательно, уголовно-процессуальное законодательство однозначно получает восстановительный «окрас», что и должно найти закрепление в УПК путем изменения основополагающих положений и уголовно-процессуального механизма.

Основу системы теоретической концепции составляют научно обоснованные положения об обеспечении восстановления прав и интересов лиц, пострадавших от совершения преступления, в рамках уголовного судопроизводства. Восстановление прав и интересов, нарушенных преступлением, необходимо рассматривать в широком и узком терминологическом значении.

¹ Черепанова, О.С. Принцип взаимной ответственности государства и личности: понятие, сущность, структура/О.С. Черепанова//Право и государство. – 2011. - № 9 (81). – С. 71.

² Шадрин, В.С. Обеспечение прав личности при расследовании преступлений/В.С. Шадрин. – М.: ООО Издательство «Юрлитинформ», 2000. – С. 45.

Цель восстановления — это идеальная модель будущего приведения в прежнее состояние нарушенных общественных отношений (их нормализация), гарантированное и обеспеченное государством, к которому стремятся субъекты правотворческой и правореализаторской деятельности. Основной и классифицирующей целью для восстановительной функции выступает цель восстановления общественных отношений¹.

Восстановление прав и интересов, нарушенных преступлением, в широком смысле понимается нами как функциональная направленность деятельности государства при совершении преступления, преследующей цель минимизации его последствий, возврата общественных отношений на уровень, наиболее приближенный к уровню, предшествующему совершению преступления, посредством потенциала уголовно-процессуального права.

Восстановление прав и интересов, нарушенных преступлением, в узком смысле предполагает совокупность уголовно-процессуальных средств и способов, применяемых для возвращения в прежнее положение прав и удовлетворения интересов, нарушенных преступлением.

К таковым, с нашей точки зрения, относятся уголовный иск, а также способы возмещения материального и морального вреда, причиненного преступлением, в рамках уголовного судопроизводства.

Общепринятой догмой принято считать сугубо индивидуальный и личностный подход к обвиняемому в ходе производства по уголовному делу. Обстоятельства, характеризующие личность обвиняемого, пристально и под различным ракурсом изучаются на протяжении всего судопроизводства.

Обратимся к противоположной процессуальной стороне — лицам, пострадавшим от совершения преступления. С нашей точки зрения, именно они заслуживают наиболее пристального внимания законодателя и правоприменителя. Вместе с тем, для них мало что изменилось, разве что защиту их прав и интересов уравнили при регламентации назначения судопроизводства с правами и интересами обвиняемого — и то, лишь в ст. 6 УПК, но не более того. Обстоятельства, характеризующие личность пострадавшего, если только они не являлись побудительным мотивом совершения преступления, до настоящего времени были совершенно неинтересны должностным лицам, осуществляющим производство по делу. Положение данной категории лиц и отношение к ним со стороны государственных органов и должностных лиц настолько формализованно и безлично, что вызывает недоумение в свете провозглашенного назначения судопроизводства и конституционных положений (без учета международно-правовых стандартов).

Личностный подход означает необходимость относиться к лицу, пострадавшему от преступления, как к личности с учетом ее особенностей и интересов, а значит, необходимо учитывать его личные, частные интересы при производстве тех или иных процессуальных действий и принятии решений. Следует учитывать его личные приоритеты, что возможно путем расширения частных начал уголовного процесса и нахождения оптимального баланса публичного и частного интересов.

Забегая вперед и возражая на еще не высказанную критику, отметим, что положение, предложенное нами в качестве цели уголовного судопроизводства, не содержит термина «личность», что означает восстановление прав и интересов не только частных лиц. Мы не предлагаем придать уголовному судопроизводству частный характер. Уголовный процесс был и останется публичным, так как, во-первых, уголовно-процессуальная деятельность — деятельность государства, направленная на устранение последствий совершенного преступления; во-вторых, восстановление нарушенных публичных интересов также является целью уголовного судопроизводства.

Защита прав и интересов лиц, обвиняемых и подозреваемых в совершении преступления, в ходе производства по уголовному делу есть, по сути, презумпция, т. е. подразумеваемый и неоспоримый факт, сопутствующий уголовно-процессуальной деятельности и подкрепленный соответствующими процессуальными гарантиями, но никак не цель уголовного процесса.

Предлагаемая нами цель, как видится, придаст отечественному процессу недостающую сейчас черту — справедливость, именно в ее достижении заключается предназначение уголовного судопроизводства.

Но закрепление восстановления прав и интересов, нарушенных преступлением, в качестве цели уголовного судопроизводства будет явно недостаточно для полноценной ее реализации, что и обуславливает необходимость существования следующего элемента теоретической концепции, которым является **правовое и организационное обеспечение**.

Безусловно, лиц, пострадавших от совершения преступления, в первую очередь интересует возмещение вреда, причиненного преступлением. Уже достаточно давно ученые высказываются за создание фондов, обеспечивающих возмещение потерпевшим вреда, причиненного преступлением, что, безусловно, будет соответствовать международно-правовым нормам. Вероятно, настало время, когда следует выдвинуть тезис: «Каждому пострадавшему от преступления — полную безусловную гарантию государства на возмещение вреда». Возникла острая потребность в выработке государственной политики, которая бы обеспечила принятие конкретных мер по защите жертв преступлений.

Во многих странах создаются благотворительные организации и общественные фонды защиты жертв преступлений, которые оказывают им правовую помощь, действует система компенсации причиненного вреда.

Необходимость создания в нашей стране специализированного государственного, а также общественного фонда для выплаты компенсации потерпевшим от преступлений очевидна. Чем быстрее государственные органы осознают актуальность его создания, тем быстрее будет переориентирован весь механизм правосудия по уголовным делам.

Помимо этого предлагается комплексный подход к восстановлению прав и интересов лиц, пострадавших от совершения преступления. В первую очередь, реформе должен подвергнуться сам порядок уголовного судопроизводства. Как уже отмечалось, это должно коснуться всех его положений, начиная от заданной цели, задач, системы принципов, обеспечивающих достижение и разрешение, процессуального статуса отдельных участников и т. д. Помимо этого, в рамках уголовного судопроизводства следует активно использовать потенциал, наработанный «альтернативным» или «восстановительным» правосудием. В связи с этим предлагаемая концепция включает в себя соответствующие положения. Кроме того, разработана и предложена модель участия лиц, пострадавших от совершения преступления, в производстве по уголовному делу.

Цель уголовного судопроизводства, с нашей точки зрения, состоит в восстановлении нарушенных вследствие совершения преступления прав и интересов. Она будет достигаться путем решения следующих задач:

- 1) формулирование, предъявление и разрешение уголовного иска по существу;
- 2) возмещение вреда, причиненного преступлением;
- 3) назначение наказания виновному лицу;
- 4) реабилитация.

¹ Соломенник, Н. Л. Восстановительная функция юридической ответственности: автореф. дисс. ... канд. юрид. наук/Н. Л. Соломенник. – Тольятти, 2007. – С. 8.

С нашей точки зрения, система принципов уголовного судопроизводства, чтобы обеспечивать достижение поставленной цели и решение заданных задач, должна быть представлена в уголовно-процессуальном законодательстве следующим образом: 1) законность; 2) состязательность; 3) публичность; 4) диспозитивность; 5) целесообразность; 6) обеспечение и защита конституционных прав и свобод человека и гражданина при производстве по уголовному делу; 7) обеспечение и защита прав и интересов потерпевших при производстве по уголовному делу; 8) обеспечение и защита прав и законных интересов обвиняемых при производстве по уголовному делу; 9) судебный контроль; 10) презумпция невиновности.

При такой системе принципов будет возможно восстановление прав и интересов, нарушенных преступлением.

Наша концепция предусматривает и изменение положения потерпевшего (пострадавшего), исходя из его следующих потребностей: защищенности (безопасности), возмещения вреда, знание истинных причин совершения преступления против конкретной жертвы, психологическое преодоление случившегося (предлагается создать Комиссию по примирению), возмездие.

С момента возбуждения уголовного преследования, а в случае возбуждения преследования по заявлению пострадавшего лица с момента подачи такого заявления нами предлагается наряду с уведомлением потерпевшего о начале производства вменить в обязанность органам предварительного расследования вручать памятку потерпевшего, в которую целесообразно включить следующие права потерпевшего на:

1) информацию о правовом статусе пострадавшего, о порядке его возможной трансформации, о ходе уголовного судопроизводства, о порядке возмещения вреда, причиненного преступлением, а также иную информацию, затрагивающую его права, свободы и законные интересы;

2) доведение до сведения дознавателя, следователя, руководителей органов дознания и следствия, прокурора, суда своей позиции в письменном виде по вопросам уголовного судопроизводства в части, касающейся его прав, свобод и законных интересов;

3) правовую и социальную помощь;

4) получение справедливого и разумного возмещения вреда, причиненного преступлением, и (или) государственной компенсации;

5) обеспечение безопасности своей, а также близких родственников, родственников и близких лиц.

Участие пострадавшего в уголовном судопроизводстве определяется, с нашей точки зрения, тремя категориями: сообвинением, субсидиарным иском, частным уголовным иском.

Негождественность данных понятий для нас очевидна. Следует признать каждый из них самостоятельным процессуальным институтом. Сообвинителем является пострадавший, не использующий потенциал согласительных процедур и не изъявивший желание участвовать в производстве по уголовному делу в качестве частного обвинителя с самостоятельным иском. При этом ему должна быть дана возможность заявить субсидиарный (дополнительный) иск в виде гражданского иска для обеспечения возмещения вреда. При желании пострадавшего занять активную позицию по уголовному делу, при несогласии его с позицией официального обвинения ему необходимо предоставить возможность заявлять и поддерживать самостоятельный уголовный иск. В этом случае он будет являться «параллельным» сообвинителем, совершенно равным государственному. Данные положения нашей концепции получили развитие в предлагаемой в работе модели участия пострадавшего от преступления лица в уголовном судопроизводстве, а также оформились в виде предложений по изменению процессуального статуса лиц, пострадавших от совершения преступления.

Наличие в российском уголовном и уголовно-процессуальном законодательстве норм, описывающих институт примирения потерпевшего и обвиняемого, служит важной предпосылкой формирования практики восстановительного правосудия. По российскому законодательству примирение является одним из обстоятельств, влекущих прекращение уголовного дела. Однако указанными нормами очерчивается довольно узкий круг дел, которые могут быть прекращены в связи с примирением: дела в отношении лиц, впервые совершивших преступление небольшой тяжести, и дела частного обвинения.

Потенциал использования примирительных процедур содержится и в ряде других норм, где непосредственно о примирении не говорится, но идет речь о таких его элементах, как возмещение ущерба и заглаживание вреда со стороны обвиняемого (ч. 1 ст. 75 УК РФ — освобождение от уголовной ответственности в связи с деятельным раскаянием, ч. 2 ст. 76.1 УК РФ — возмещение ущерба гражданину, организации, государству). Наличие таких норм имеет значение в связи с тем, что для разработки схем включения программ восстановительного правосудия в уголовное судопроизводство принципиальным является не столько поиск правовых оснований для примирения, сколько юридические последствия его результатов (поскольку само примирение является неотъемлемым правом человека). Так, результаты программ примирения по отношению к решениям, принимаемым в суде, могут касаться не только освобождения от уголовной ответственности, но и смягчения наказания (п. «к» ч. 1 ст. 61 УК РФ) независимо от категории преступления.

При отсутствии автономной системы восстановительной юстиции российское законодательство, однако, располагает потенциальной возможностью определить особый порядок производства при наличии согласия обвиняемого (подозреваемого, подсудимого, осужденного) на добровольное возмещение вреда и оказание иной помощи потерпевшему по восстановлению его прав и интересов, нарушенных преступлением.

Во-первых, речь идет о расширении предмета доказывания по делам данной категории: при производстве предварительного следствия и судебного разбирательства в отношении таких обвиняемых в поле внимания соответствующих органов должен быть включен вопрос об условиях жизни, материальном достатке, наличии лиц-иждивенцев.

Во-вторых, правомерно говорить о специфике уголовной ответственности: в отношении лиц, впервые совершивших преступление небольшой или средней тяжести, предусмотреть возможность освобождения их от уголовной ответственности при условии полного возмещения присужденного судом ущерба, оказания регулярной помощи потерпевшему, а также посещения специализированных организаций по урегулированию конфликтных ситуаций.

В-третьих, по остальным категориям уголовных дел суд можно обязать при постановлении приговора обсудить вопросы об условном осуждении, о назначении наказания, не связанного с лишением свободы, а также об освобождении от наказания в случаях, когда его исправление может быть достигнуто иными способами при наличии заключенного между потерпевшим и обвиняемым соглашения о возмещении вреда.

Но для вывода о возможности исправления осужденного без отбывания наказания (ч. 1 ст. 73 УК РФ «Условное осуждение») либо путем применения наказаний, альтернативных лишению свободы, либо мер, освобождающих от уголовной ответственности или от наказания, у суда должны быть веские основания. Одним из таких оснований должно стать заключенное под контролем судебных органов соглашение о добровольном возмещении вреда.

Таким образом, объединенные общим объектом, логически взаимосвязанные научные идеи о новой парадигме уголовного судопроизводства в виде восстановления прав и интересов, нарушенных преступлением, а также о процессуальном положении, участии в процессе лиц, пострадавших от совершения преступления, образуют в совокупности теоретическую систему, которая представляет с собой самостоятельную концепцию.

Теоретическая концепция позволяет развить комплекс знаний, присутствующий в науке уголовно-процессуального права, касающийся цели и задач уголовного судопроизводства, его предназначения, системы принципов, обеспечивающих достижение цели процесса, в нашем случае — восстановление прав и интересов, нарушенных преступлением, роли пострадавшего при производстве по уголовному делу, его процессуальном статусе, искового характера обвинения, системы согласительных процедур и т. д.

Данная концепция имеет научное и практическое значение. Предполагается, что она придаст уголовному судопроизводству отсутствующий сейчас характер — восстановительный. Также она позволит объединить разрозненные научные положения относительно процессуального статуса и участия лиц, пострадавших от совершения преступления, в единую концепцию и усовершенствовать существующие механизмы по возмещению вреда, причиненного правам и интересам.

Практическое значение концепции заключается в том, чтобы создать усовершенствованную основу для правоприменительной деятельности по восстановлению прав и интересов, нарушенных преступлением, в сфере уголовного судопроизводства. Теоретическая концепция предназначена обеспечить эффективное восстановление прав и интересов лиц, пострадавших от совершения преступления, реальное участие пострадавших в производстве по уголовному делу, тем самым повысить профессиональный уровень судебно-следственной практики.

К задачам дальнейшего научного исследования восстановления прав и интересов лиц, пострадавших от совершения преступления, можно отнести развитие отдельных элементов концепции, совершенствование механизма восстановления публичных интересов, нарушенных преступлением, дальнейшее совершенствование процессуального статуса участников судопроизводства, развитие системы согласительных процедур, используемых в рамках уголовного судопроизводства.

*Taubayev Baurzhan Ryspekovich, Master of Law, Ph. D. student,
chair of criminal law, criminal process and criminalistics
department of the Kazakh National University of a name of Al-Farabi of the Republic of Kazakhstan*
*Таубаев Бауржан Рыспекович магистр юридических наук,
PhD докторант, старший преподаватель кафедры
уголовного права, уголовного процесса и криминалистики юридического факультета
Казахского Национального Университета имени Аль-Фараби Республики Казахстан*

Theoretical bases and methods of activity of social workers in the penitentiary sphere

Теоретические основы и методы деятельности социальных работников в пенитенциарной сфере

С момента установления независимости в Республике Казахстан интенсивное развитие социальной работы в Казахстане, началось в 90-е гг. XX столетия. На современном этапе развития социальной работы в Казахстане большое значение имеет разработка её теоретических основ. Существует несколько моделей теоретического обоснования практики социальной работы в обществе.

1. Психолого-ориентированная.
2. Социолого-ориентированная.
3. Комплексно-ориентированная.

Длительное время считалось, что осуждённые не могут быть клиентами социальной работы: они не являются полноправными членами общества и отбывают заслуженное наказание, фактически не имея права на помощь социальных работников. По сути дела, объективный, социально обусловленный феномен преступности рассматривался не с научной точки зрения, а с позиций морали и нравственности. Общество рассматривает преступников как группы чуждых, стоящих вне общества элементов. «В преступниках видят только “монстров”. Этим общество поступает с уголовными преступниками так же, как они поступают со своими жертвами. Однако на основе анализа данных о преступности, о преступных личностях можно утверждать, что преступность — это разновидность человеческого поведения, а преступники — это девианты. Правонарушение — это лишь одна из форм антисоциального поведения, поведения нестандартного, отличающегося от норм, установленных в обществе, как в законодательной, так и в морально-этической плоскости. «Существует так называемая девиантная субкультура, которой является такая система ценностей, норм и форм поведения, которую признаёт определенная группа антиобщественных элементов и строит на ней свои отношения друг с другом. Эта субкультура ведет себя внутри общества сравнительно отчужденно, что порождает существование конфликта с обществом». Деятельность социального работника должна быть направлена именно на преодоление и предотвращение такого конфликта, и максимально возможное устранение и/или минимизацию негативного влияния такой девиантной субкультуры на социум¹.

Различные теоретические аспекты пенитенциарной социальной работы обсуждаются правоведами и педагогами, психологами и социологами, однако единой теории пенитенциарной социальной работы до сих пор не создано.² Всё многообразие теоретических подходов к пенитенциарной социальной работе можно свести к психолого-ориентированному, социолого-ориентированному и комплексным моделям социальной работы.

Наиболее эффективной теоретической моделью пенитенциарной социальной работы в настоящий момент является именно комплексная модель. Одна из ведущих особенностей особенность пенитенциарной социальной работы заключается в том, что она больше чем все другие виды социальной работы в обществе, изолирована от этого общества. Этот факт, несомненно, должен учитываться при подготовке специалиста по пенитенциарной социальной работе, причем как профессиональной, так и нравственно-этической.

Актуальной задачей общей теории социальной работы стала необходимость разработки единого теоретического обоснования пенитенциарной социальной работы. Этого настоятельно требует опыт практической деятельности пенитенциарной системы. Преобразование последней, равно как и перестройка самих принципов пенитенциарной политики с репрессивных на гуманистически-ориентированные, усилиями одних только МВД и Минюста РК невозможно. Необходимы независимые общественные институты

¹ Катаева Н. А. Социальная работа в микрорайоне с подростками склонными к правонарушениям. – Киров: «Вят-слово», 1997. – 166 с.

² Зубков А. И. и др. Пенитенциарные учреждения в системе министерства России: история и современность. – М.: Изд-во «Наука», 1998. – 172 с.

гражданского общества, которые могли бы эффективно контролировать и регулировать пенитенциарную систему. Одним из таких институтов и является социальная работа.

Для разработки теоретических оснований российской пенитенциарной социальной работы, целесообразно обращение к международному опыту. В странах Западной Европы и США социальная работа в пенитенциарной сфере уже имеет устойчивую традицию. В тоже время, необходимо учитывать специфику ситуации сложившейся в пенитенциарной системе современной Казахстана. Это и психологические стереотипы в отношении, и наличие устойчивой традиции использования в ИТУ репрессивных методик, и тяжёлая экономическая ситуация в стране. Социальная работа пенитенциарной сферы имеет хорошие перспективы, ибо социальная работа соединяет в себе знания различных отраслей наук об обществе и человеке. В пенитенциарной социальной работе особенно важно то, что она носит универсальный характер. Системно-комплексный подход присущий социальной работе, позволяет наиболее оптимально проанализировать проблему каждого клиента, предлагая при этом уникальную стратегию преодоления индивидуальной проблемы. Социальная работа позволяет актуализировать и применить весь комплекс сил и средств, необходимых для помощи клиенту в конкретном случае. Институт пенитенциарной социальной работы важен еще и потому, что зачастую, человек находящийся на свободе имеет возможность обсудить свою проблему с любыми доступными ему специалистами; осужденный же, в силу существенного ограничения своих прав и свобод, просто не имеет возможности обратиться к кому-либо за помощью¹. Отсюда — социальная работа в пенитенциарной системе играет особую роль в обеспечении прав и свобод тех людей, которые находятся в местах лишения свободы.

В отечественной литературе фактически не приводится ни одного описания деятельности социального работника опирающегося на нравственно-гуманистические принципы в отношении всех категорий осужденных. Дело, как правило, ограничивается абстрактными рассуждениями о необходимости гуманного подхода к осуждённым. Именно поэтому столь важное значение имеет зарубежный теоретический и практический опыт социальной работы с осуждёнными. Западные специалисты выделяют ряд основных методов деятельности социальных работников с осужденными. Это: модель или метод справедливости, метод воспитательного воздействия включающий различные модели: общинная и групповая терапия, транзактный анализ, воздействие реальностью окружающего мира, модификация поведения.

Модель справедливости гласит, что наказание не должно вести к тому, чтобы преступнику наносился социальный, психический или физический вред. Гуманное отношение к преступнику — это основная обязанность общества, если оно желает чтобы такое отношение дало положительный эффект исключающий рецидив. По модели справедливости следует существенно уменьшить количество преступлений, за которые полагается лишение свободы. Так, например, за тяжкие преступления должно следовать непрочное лишение свободы примерно в несколько месяцев, ибо считается, что долгий срок не более действенен, чем короткий. *Метод воспитательного воздействия* предполагает превращение тюрьмы в социальную клинику. В основе данного подхода лежит убеждение, что преступлений порождается только индивидуальными патологиями. Отсюда вытекает и вся номенклатура методов исправления и воздействия на осуждённых: индивидуальные консультации и групповые собрания, физическая, психическая и социальная терапия. И всё же в среде практиков считается, что для казахстанской пенитенциарной системы наиболее эффективны методы разработанные специалистами-криминологами из СНГ. Такие методы деятельности социального работника в пенитенциарной сфере строятся по принципу последовательного устранения всех объективных негативных явлений социально-экономического, социально-психологического характера, искоренение негативных обстоятельств в организации жизни, деятельности, быта и досуга конкретных людей. Примером такого подхода может служить метод расширения позитивных общественных связей и отношений субъекта, разработанный отечественным автором Дементьев С. И. Этот метод помогает осужденному приобщиться к социальному опыту позитивной направленности. Расширение позитивных связей осуществляется с помощью:

- 1) Приобщения осуждённого к художественной литературе, музыке, искусству, спорту, художественной самодеятельности.
- 2) Ознакомления его с положительными традициями деятельности других людей.
- 3) Предоставления ему возможности овладеть соответствующей специальностью.
- 4) Привлечения осуждённого к общественной деятельности.

Данный метод с некоторыми изменениями и доработками вполне может использоваться социальными работниками в пенитенциарной сфере.

Во главу угла социальной реабилитации должен быть поставлен не труд в период отбывания наказания, а помощь в самокоррекции и овладении стратегиями социальной адаптации к нормальной жизни после освобождения. Труд из основного метода воздействия на личность осужденного должен стать дополнительным, дифференцированным и дозированным средством предупредительного воздействия в период отбывания наказания в ИТУ².

Рассмотрим ещё один метод, предложенный белорусскими криминологами и названный *методом прогрессивного исполнения наказания*. Он заключается в совокупности юридических, организационных и воспитательных средств обеспечивающих поэтапное смягчение наказания осужденному по мере повышения степени его исправления. Целью данного метода является стимулирование правопослушного поведения осужденных. Под исправлением понимается формирование устойчивой готовности личности вести правопослушный образ жизни. Это выражается в совокупности психологических свойств личности детерминирующих правовую направленность индивида. Исправление происходит за счёт в основном активной позиции самого осужденного ориентированного именно на возвращение на свободу. Социальный работник здесь только руководит, корректирует и направляет осужденного. И осуществляет оценку степени исправления самого (с помощью использования различных методик психологических, социологических) даёт рекомендации по облегчению дальнейшей исправительной практики осужденного.

Следующий метод — это метод психологической коррекции личности осужденного. Психокоррекция видит основной своей целью устойчивое изменение определенных психологических свойств личности определяющих содержательные стороны социального поведения осужденного. В целом пенитенциарная психологическая деятельность социального работника возможна по таким направлениям как:

- 1) Оказание психологической помощи в традиционном смысле: диагностическое консультирование и профилактические мероприятия.
- 2) Улучшение психологического состояния осужденных в целях деструктивных конфликтов и негативного восприятия исправительных воздействий
- 3) Проведение исправительной психологической коррекции осужденного.

¹ Дементьев С. И. Лишение свободы: Уголовно-правовые и исправительно-трудовые аспекты. – Ростов-на-Дону, 1981. – 45 с.

² Дуюнов В. К. Наказание в Уголовном праве России – принуждение или кара? // Государство и право. – 1997. – № 11. – С. 61–68.

Эффективность данного метода обусловлена более высоким уровнем непосредственного воздействия на свойства личности. Исправительно-психологическая коррекция — это процесс психологического воздействия на определённую совокупность психологических свойств личности преступника, определяющих его социально-правовое поведение с целью устранения или понижения степени его криминогенности. Объектом исправительно-психологической коррекции служит определённая сфера личности осужденного.

Предметом — элементы психологической структуры данной сферы личности осужденного (ценности, установки) связанные с определённым поведением.

Осуществление этого метода предполагает строгое следование ряду нравственно-гуманистических принципов:

1) Добровольность участия (для обеспечения подлинной добровольности необходимо оказание предварительной психологической помощи и консультирования).

2) Предоставление осуждённому возможности выражать свою точку зрения в процессе оказания помощи и необходимость принимать её во внимание. Для осуществления коррекции важным условием её проведения служит психодиагностика, направленная на выявление тех психологических свойств, которые предопределяют криминогенные стороны личности¹.

*Romashov Roman Anatolyevich, the Samara Law Institute
of the Federal Penitentiary Service of the Russia, Head, Doctor of Law, Professor
Turgumbayev Marlen Yerlanovich, the al-Farabi Kazakh National University,
Master of Law, PhD student*

*Ромашов Роман Анатольевич, Самарский юридический институт
ФСИН России, начальник, доктор юридических наук, профессор
Тургумбаев Марлен Ерланович, Казахский национальный университет
имени аль-Фараби, магистр юридических наук, докторант PhD*

Correlation of state, criminality, criminal word in context biosocial conception of struggle for survival: war of enemies or competition of species

Соотношение государства, преступности, преступного мира в контексте биосоциальной концепции борьбы за выживание: война врагов или конкуренция видов

Развитие мира представляет собой процесс борьбы за выживание. В природе этот процесс представлен в своих непосредственных формах, в человеческом сообществе, на этапе государственной культуры, носит опосредованный характер. Вместе с тем, отрицать сам факт борьбы за выживание в жизнедеятельности государства и общества не разумно. Войны и революции, создание и разрушение государств, миграционные потоки, все это очевидные свидетельства того, что человеческое сообщество (точнее, человеческие сообщества) в своей деятельности зависит от целого ряда обстоятельств (как объективного, так и субъективного характера), способных в итоге повлечь не только формирование и развитие, но и уничтожение как отдельных социальных групп (национальностей, этносов, народностей), так и целых государств, а в перспективе и человечества как биологического вида. Борьба за выживание, предполагает, прежде всего, формирование у представителей той или иной социальной организации готовности и мотивации противодействия вызовам и угрозам, представляющим реальную опасность для жизнедеятельности данной организации.

Экстраполяция концепции борьбы за выживание на комплекс взаимодействий государства, преступности, преступного мира, позволяет утверждать, что в условиях традиционного государства и стабильного политико-правового режима, преступность и преступный мир, выступают в качестве системных факторов столь же образно характеризующих состояние социально-политической системы как экономика, образование, социальное обеспечение и т. п. Для развитого в культурно-техническом отношении общества характерна развитая организованная преступность, которая постепенно вытесняет преступность «примитивную». Безусловно, любое современное общество является стратифицированным и наряду с развитыми в культурно-экономическом отношении стратами включает страты объединяющие представителей «социальных низов». Вполне естественно, что «преступность бедных» как одна из наиболее статичных составляющих преступности, сохраняется в любом обществе, на любом этапе его исторического развития. Однако, это не только не опровергает, а скорее подтверждает высказанную гипотезу о том, что преступность являясь динамическим явлением способна к развитию и совершенствованию в контексте совершенствования и развития государственно-правовой системы.

Борьба за существование протекает в двух формах: эволюционной и революционной. В ходе эволюции новые формы постепенно вытесняют старые, при этом старые формы не уничтожаются, а отмирают сами по себе, поскольку не способны адаптироваться к изменяющимся условиям окружающей реальности, а значит, не могут в этой реальности полноценно жить и функционировать. Революция, означает осуществление качественных изменений системы в короткий промежуток времени. При этом суть изменений сводится к уничтожению сегментов системы признаваемых революционерами социально-вредными, с их последующей заменой социально-полезными аналогами.

Государство и преступный мир, представляют собой два типа социальных систем. Поскольку каждая из систем объективно стремиться к самосохранению, то логично предположить, что и государство и преступный мир, так же руководствуются в своей деятельности этими целевыми установками. Однако с учетом того, что отношения между названными системами носят антагонистический характер, необходимо акцентировать внимание, что в процессе борьбы за существование возникает коллизия публично-правовых (государственных) и корпоративных (криминальных) интересов, следствием которой является противодействие государства и преступного мира.

Отмеченное противодействие может иметь форму открытого конфликта, когда государство заявляет о «войне с преступностью» и строит уголовную политику в соответствии с основополагающим принципом «возмездия» в отношении преступников и их пособников. К примеру, для современной России «военное противостояние» государства и преступного мира наиболее образно вы-

¹ Пищелко А. В., Белослудцев В. И. Психолого-педагогические проблемы укрепления законности органов исполнения наказания. – Домодедово: РИПК МВД РФ, 1996–83 с.

ражено в уголовной политике государства относительно терроризма и коррупции. В одном из своих выступлений Д. А. Медведев, заявил, что террористы будут уничтожаться, невзирая на отмену в стране смертной казни. Таким образом, в отношении данной категории субъектов преступлений, по его мнению, должны действовать законы военного времени, рассматривающие в качестве правомерного поведения действия представителей государства направленные на уничтожение живой силы противника.

Суть данной политики может быть сведена к афоризму «возмездие за преступление должно устрашать и преступника и гражданина, первого возмездие удержит от рецидива, у второго отобьет желание думать о возможности совершения преступления». В любом случае, «военно-уголовная политика» носит ретроспективный характер и направлена не столько на управление криминальной сферой, сколько на проведение «контрнаступательных» и «карательных» операций в отношении «партизанов противника». Стратегическая эффективность таких операций и их действенность в отношении преступности и преступного мира как социальных явлений, лично у меня, вызывает достаточно серьезные сомнения.

Противодействие государства и преступного мира в рамках эволюционной формы борьбы за существование предполагает рассмотрение взаимодействия этих социальных систем по аналогии с конкурирующими субъектами. Известно, одним из проявлений социальной коммуникации является рынок — система отношений, в основу которых положены три основополагающих принципа:

- соответствие стоимости и цены (цены и качества);
- соответствие спроса и предложения;
- конкуренция товаров и услуг.

Данные принципы могут быть перенесены практически на любую сферу общественных отношений, в т. ч. на отношения государства с преступным миром. Если рассматривать государство и преступный мир как субъектов рыночных отношений, то следует выделить «две стороны одной медали»:

— с одной стороны государство и преступный мир — это субъекты, которыми движут антагонистические интересы, следовательно, в процессе взаимодействия имеет место стремление к «выдавливанию» конкурента за пределы «рыночного поля». И государство, и преступный мир одинаково заинтересованы в усилении собственного влияния на ту или иную область общественных отношений (прежде всего на отношения в экономической и политической сферах), при этом в соответствии с «законом сохранения энергии», усиление государственного влияния, означает снижение криминальной активности в соответствующем социальном секторе и наоборот;

— с другой стороны, государство и преступный мир являются детерминирующими факторами, выступающими друг по отношению к другу своего рода катализаторами развития. Например, появление на рынке персональных компьютеров и сети Интернет, обусловило возникновение качественно нового вида преступности — компьютерной, что в свою очередь обусловило возникновение качественно нового вида правоохранительной деятельности — обеспечение компьютерной безопасности и безопасности в области высоких технологий. В указанном качестве, как это ни парадоксально, и государство, и преступный мир заинтересованы не только в существовании противоположной стороны, но и в ее поступательном развитии. Ведь рынок во всех его формах и проявлениях в первую очередь зависит от усиления платежеспособности потребителей товаров и услуг, в свою очередь последние ждут от продавца улучшения качества и уменьшения цены на потребляемые товары и услуги. В данном случае, государство и преступный мир выступают в качестве товаро-услугопроизводителей (продавцов), а общество в качестве потребителя требующихся товаров и услуг.

Таким образом, борьба за выживание между государством и преступным миром, приобретает характер конкуренции производителей (продавцов) товаров и услуг, потребляемых обществом, причем победа в этой борьбе определяется все теми же законами рынка, а не государственными декларациями, зачастую оторванными от социальной реальности.

Возникает вопрос: существует ли правовой механизм обеспечения баланса интересов государства и преступного мира?

Говоря о взаимодействии государства и преступного мира, следует, прежде всего, иметь в виду объективный характер преступности. Как уже ранее отмечалось появление преступности, в политико-правовом контексте детерминировано появлением государства и права, поскольку «преступить» можно только действующий закон, обеспеченный соответствующими государственными гарантиями. Следовательно, преступность как социально-правовое явление будет существовать до тех пор, пока существуют государство и право. Поэтому призывы к искоренению преступности, даже возведенные в ранг официальной государственной уголовной политики, заведомо не реалистичны.

Что же касается ограничения криминальных тенденций, то одной из эффективных технико-юридических форм, на наш взгляд, выступает декриминализация (перевод в сферу правового регулирования) отношений традиционно рассматриваемых в качестве противоправных, однако по сути своей такими не являющихся. Говоря о том, что перечисленные отношения, по сути, не являются противоправными, мы имели в виду, прежде всего, их консенсуальный (взаимовыгодный) характер. При этом естественно речь не может идти о формах противозаконного поведения влекущих за собой причинение ущерба не абстрактному закону, а вполне конкретным законным интересам граждан и организаций. Речь идет о так называемых теневых отношениях. Применительно к современной России к таким отношениям могут быть отнесены коррупционные отношения связанные с приемом и обучением в ВУЗах, освобождением от воинской обязанности (по сути воинской повинности), парламентским лобби, внебюджетным финансированием деятельности ряда государственных структур (в том числе, правоохранительных органов), проституцией и т. п.

Перечисленные отношения в настоящий момент носят не законный и, вместе с тем, открытый характер. В Интернете и СМИ можно получить информацию практически по всем из приведенных направлений (за исключением может быть парламентского лоббирования в силу специфического характера данного вида деятельности), с перечислением предоставляемых услуг, размеров и форм оплаты, контактных телефонов и т. д. Возникает логичный вопрос, если данные отношения носят преступный характер, то почему они легально рекламируются, если же эти отношения не являются преступными в силу своей социальной безопасности, то почему государство не упорядочивает их посредством правовых средств.

Представляется, что декриминализация названных отношений и связанная с ней замена криминального контроля над названными видами деятельности государственным будет свидетельствовать о реальном, а не декларируемом стремлении государства к ограничению криминальных тенденций и, как следствие, повлечет за собой снижение степени криминализации общественных отношений.

Конечно, декриминализации могут быть подвергнуты далеко не все отношения квалифицируемые как преступления. В любом обществе существуют составы преступлений, которые не подлежат декриминализации ни при каких условиях. Получается, что в любом случае, будет оставаться определенная сфера общественных отношений представляющих собой объект криминального регулирования. Кроме того, не следует забывать, что достаточно большое количество преступлений носит спонтанный характер и представляют своего рода «криминальный беспредел».

Говоря о возможности установления определенного «баланса интересов» между государством и преступным миром, мы имеем в виду, прежде всего организованный криминалитет. Если мы отказываемся от идеи уничтожить противника, то должны прийти к мысли о том, что в перспективе нам придется жить вместе и, хотим мы того или нет, определенным образом взаимодействовать друг с другом. Безусловно, такое взаимодействие не может быть облечено в официальные юридические формы, что на самом деле не слишком затрудняет саму межсистемную коммуникацию (достаточно вспомнить принципы дипломатических отношений между государствами).

Сложнее другое. На уровне ментальности представители правоохранительных органов и преступного мира воспринимают друг друга по аналогии с восприятием солдат армий противника, забывая о том, что и те, и другие являются гражданами одной страны и, следовательно, в одинаковой степени могут быть ее патриотами, наглядным примером чему является Великая Отечественная Война 1941–1945 гг.

Кроме того, отсутствует технология переговорного процесса между государством и преступным миром, поскольку, в качестве руководящего принципа отношения государства к криминалитету является печально известное: «Если враг не сдается, его уничтожают». Однако в настоящее время концепция «Субъект преступления — враг государства/народа» устарела и утратила развивающий потенциал. Поиск национальной объединительной идеи, предполагает задействование всех социальных ресурсов, в том числе ресурсов преступного мира. А то, что партнерские отношения государства с криминалитетом возможны, подтверждает как исторический опыт, так и современная практика.

Если говорить об истории вопроса, то можно вспомнить практику продажи индульгенций, упорядоченное пиратство, взаимодействие государства с казацкими формированиями, на ранних стадиях, состоявших в основном из беглых крепостных и прочего «лихого люда» и т. д. Если рассматривать современность, то можно вспомнить имевшие место договоренности между властями и криминалом по поводу обеспечения общественного порядка в период проведения в Москве 6-го Всемирного фестиваля молодежи и студентов (1957 г.) и XXII Олимпийских игр (1980 г.). Один из уникальных отношений своего рода партнерских отношений между государством и преступным миром демонстрирует Япония, страна в которой налоги «с оборота» платит, в том числе могущественная Якудза. В 70 годы прошлого века японское правительство приняло закон об обложении налогом доходов гангстеров, включая такую его разновидность, как сокайя — рэкет по-японски¹.

Говоря о правовых механизмах обеспечения баланса интересов государства и преступного мира, следует выделить, прежде всего, такой значимый сегмент оперативно-розыскной деятельности, как работа с агентурой. Взаимодействие оперативного сотрудника с агентом представляет собой наглядный пример партнерских отношений в рамках которых, субъекты вынуждены заключать «сепаратный мир» и «временно дружить» против соперника, представляющего для каждого из партнеров непосредственную угрозу по степени опасности, превышающую их взаимную неприязнь. Именно агентурная деятельность может выступать в качестве проводника переговорного процесса между государством и наиболее адекватными руководителями преступного мира. При этом, возможность переговорного процесса, направленного на поддержание взаимоприемлемого баланса интересов государства и преступного мира, исключает саму возможность их окончательного «примирения». В данном случае, партнерские отношения представляют собой временное средство, использование которого со стороны государства подчинено основной цели уголовной политики: оказанию эффективного противодействия преступности как объективному социальному злу.

Usenbaeva Asemgul Uzakbaevna

Senior Lecturer of Law Department of the Caspian state University

Technology and Engineering named after Sh Yesenov. Kazakhstan

Theoretical issues of environmental damage and ways of its reimbursement

Under the theoretical concept of environmental damage should be understood deteriorating environmental quality due to violation of the law on the protection of the environment, or a reduction of its quantitative characteristics, which can have negative environmental impacts, as well as the related diminishing any legally protected tangible and intangible benefits, including life and human health. The absence of direct reference to the harm to separate natural objects due to the fact that the negative impact on some aspects of the environment will inevitably affect its condition as a whole².

Thus, the harm caused to natural object, appears as damage to the environment.

Scientists are unanimous in their opinion that the environmental damage has clearly defined characteristics.

First, the negative human impact causes often not only the direct damage caused to objects the specific nature object, but also the harm caused to other objects related to it or to the environment in general, which is expressed in the loss of ecological relationships of damaged or destroyed object with all the natural system.

With naturalistic point of view, any artificial changes in the environment inevitably leads to the development of natural chain reactions directed toward the neutralization of change has occurred, or the formation of new natural systems, the formation of which at significant changes in the environment can become irreversible.

Thus, the specificity of environmental harm consists in possibility of occurrence further «chain» of the harmful effects caused by interconnection and interdependence of elements of the environment.

Second, not all adverse effects appear at once, some of them have potential character.

Third, the essential feature of environmental damage is also the fact that its economic assessment should be preceded by the definition of the physical volume of the negative effects of human impact. Therefore, the ecological damage can be recognized only the negative changes that can be identified and measured in accordance with the existing at the present stage development of society of scientific and technical capabilities.

Fourth, the ecological damage has specific forms of manifestation.

So, to say that the misconduct causes major damage to the environment, it means to contradict the actual state of things. Many scholars have reasonably believed that its present a critical state is the result of mass effect of lawful behavior. So, O.L. Dubovik wrote: «Man does not live or act outside of nature. Of course, many of his actions as though neutral in relation to nature, in a given historical period of their environmental effects are not realized by society. However, many outwardly environmentally neutral actions: use of vehicles, spending heat

¹ Якудза, как они есть. <http://sfw.org.ua/engine/print.php?newsid=1148886188>

² Environmental Law in Russia: A Textbook. M., 1997 - 745 p.

to a greater or lesser extent, all with the same intensity effect on the environment, leaving at the same time the limits of legal regulation of environmental legislation»¹.

Environmental damage is reflected in both quantitative and qualitative losses in the natural environment in the natural habitat of man. They appear in the pollution of the environment or the individual objects, their damage or destruction, in the exhaustion of the environment and destruction of ecological linkages between its components (decrease or loss, loss of potential functions of natural objects and the environment in general.)

Thus, the main forms of environmental damage include: pollution, depletion, destruction, damage to natural resources, the destruction of natural ecosystems.

Legal and natural persons carrying out economic and other activities, accompanied by (discharges) of pollutants into the environment, as well as related to waste disposal, must obtain a special nature management, which is issued by the authorized state body in the field of environmental protection in accordance with the procedure established by the "Rules for Granting special nature management", approved by the Minister of Natural Resources and Environment on January 19, 2000 № 17-P.

Taking into account social and environmental consequences of radioactive contamination of the environment, optimal regulation of regulation of maximum permissible level of radiation impacts is especially important. Standards of maximum permissible level of radiation impacts in the environment and food are established in order to prevent danger to health and human genetic stock, protection of flora and fauna.

Radiation safety standards are based on the following principles:

- not exceeding the limits of individual radiation doses of citizens from all sources of ionizing radiation (the principle of regulation);
- The prohibition of all activities on using the sources of ionizing radiation in which the benefits received by man and society is not greater than the risk of possible damage caused to, in addition to the natural radiation exposure (the principle of justification);
- Keep as low as possible and achievable level of individual radiation doses and the number of exposed individuals, taking into account economic and social factors, with any source of ionizing radiation (the principle of optimization).

Environmental Code of Kazakhstan provides that the maximum permissible limits of application of fertilizers, plant protection chemicals, stimulants and other agrochemicals in agriculture and forestry, are set at doses that ensure compliance with the standards for maximum allowable residual quantities of chemicals in food, soil and water.

As already noted, the natural resources serve as a source to meet the diverse material needs of the person. However, consumer attitudes to the environment, excessive consumption of natural resources without considering the natural biochemical processes of self-healing leads to their exhaustion and degradation.

Thus, damage to the environment is possible not only in the result of impairment of its quality but also when making unlawful acts involving the reduction of quantitative parameters, namely the excessive extraction of natural resources from natural systems or willful misuse of natural resources, leading to their depletion.

With respect to individual types of natural resources legislator provides a legal definition of the concept of exhaustion. For example, under the exhaustion of water is understood the reduction in the minimum surface water runoff or reduction of groundwater within a specific region.²

In the land law and the law on mineral resources legal control of norms of land and minerals use (as a tool to prevent their depletion) have not yet received proper development.

The harm caused by unauthorized use of state natural resource, has a dual character. Introduction of licensing procedure in respect of the special nature use was made to organize relevant legal relationships, including for determining the optimum ratio between the consumption of natural resources and natural processes of recovery. Therefore, from this point of view the use of a natural resource without authorization can be regarded as an action under certain conditions (the massive impact of the wrongful conduct) entailing the loss of environmental resources. On the other hand, for a particular offense we can say not about causing the environmental damage in its own sense, but about damaging the property (fiscal) interests of the state, which is expressed in shortfall payments under environmental laws which takes place.

The destruction of natural resources is considered to be a total loss of their specific economic, commercial, landscape and recreational and ecosystem (water regulation, soil protection, in climate, etc.) values, the reconstruction of which is impossible or requires special work (land reclamation, tree-planting, dredging and other works). For example, some types of mechanical action (digging ditches, drive heavy vehicles, etc.) can lead to the destruction or total elimination of topsoil (damage of land).

Damage to natural resources is considered to be a partial loss of their specific values, which can be recovered by conducting rapid restoration work, or self-healing of the nature resource.

According to the land legislation specific ways of damage considered to be unsustainable land use, i. e. is farming, which does not perform the tasks of normative extracting of positive results (use of inefficient technologies in agricultural production, leading to a deterioration of soil fertility, etc.), as well as the wasteful use, which reduced the specific value of land is the result of non-compliance by protect land from water and wind erosion, landslides, flooding, water logging, secondary salinization, drying, packing, etc.

The most disastrous effects has a such form of manifestation of environmental damage, which characterized by a disturbance of ecological balance and the destruction of natural ecosystems and the rules explicitly prohibiting the commission of certain actions. Under the ecological system in ecology means the totality of living organisms and their environment, the combined matter-energy interactions.

Based on the above, we can derive the following definition of liability for damage to the environment: civil liability for damage caused to the environment, is a form of state enforcement associated with the use of property-related sanctions aimed, on the one hand, compensation for environmental damage, restoration of violated rights of citizens and legal persons, and, on the other hand, stimulation of normal (in terms of environmental legislation), economic relations between legally equal participants in civil commerce.

In fact, the civil liability for damage to the environment consists in assigning a responsibility of the offender to reimburse (to compensate) the injured party material or the moral injury caused through the commission of environmental offenses or (in the cases provided by law) as a result of an innocent injury.

The content of arising obligation in this case amounts to, first, the victim's right to claim material status to be brought to the state in which it was before the offense, or to compensate a loss and, secondly, the duty of the person responsible for the damage, to meet these requirements.

Accordingly, the nature of civil liability for environmental damage consists in forcing the party enlisted to justice, to compensate damage. Civil liability in this case is one of the instruments of coercion to fulfill requirements in the field of environmental protection.

¹ O. Dubovik Mechanism of action of law in the protection of the environment. M., 1984 - 423 p.

² Water Code of the Republic of Kazakhstan/Legal Reference Law, Almaty, 2007, book@zakon.kz

Obligation on compensating the harm caused to the environment is a particular form non-contractual obligation (so-called tort). Thus, if a party is a group of civil legal entrepreneurs or just a few individuals, their responsibility shall be shared, joint or subsidiary. This division is often encountered in practice.

Claims for compensation for damage to the environment caused by the violation of legislation in the field of protection of the environment can be made within twenty years.

Thus, the different ways of civil effects, according to which in legal theory and practice are different and various kinds of civil liability designed also for the implementation of civil liability for environmental damage.

In this regard, we also note that in the recovery of property damage are the main contents of civil liability in general and the liability for violation of the law on the protection of the environment — in particular. The features of such compensation are its possible voluntariness, the need of the victim to claim compensation of the harm from the offender, in some cases providing the victim the right to apply sanctions to the causer of the damage, etc.

Thus, in accordance with the civil law of RK enterprise, institution, organization, or other economic entity is responsible for the injury made by the employee during the exercise of his work duties to the victim. This creates a Guarantee for Compensation to victims regardless of the financial state of the injurer.

However, as noted in the literature, in view of the many exceptions, the following principles of civil liability are more desirable than the existing ones.

Laying on the injurer the obligation to compensate the damage is a form of civil liability, at presence of applicable statutory conditions.

The legal literature provides a classic scheme prerequisite of civil liability, which include: the wrongful conduct, guilt, hurt, and the causal link between the unlawful act and the harm.

Obviously, the negative impact on the environment is the result of a certain behavior (the system of actions and deeds, or inaction) of the individual or group (an organized group of individuals). Socially harmful nature of the consequences of the negative impact on the environment makes it necessary to be prohibited by the state. Eventually it is reflected in the special way of fixing this behavior in environmental and legal norms. The latter contain certain rules of conduct, establish certain restrictions, and thereby regulate social relations in the field of environmental protection and natural resource management.

The main condition to prosecute the person, who caused harm to the environment, is to clarify the question of the legality or illegality of his actions (or inaction). Not every deviation from the conduct set forth in the law, it is a violation. Conduct is unlawful if it is prohibited by law.

Concrete expression of illegality is a violation of the ban, clearly and unambiguously stated in the legal act, or failure to comply with obligations arising from the legal act, an act of law or contract.

Environmental legislation, as a public law sector is dominated by the law.

References:

1. Environmental Law in Russia: A Textbook. M., 1997–745 p.
2. Dubovik O. Mechanism of action of law in the protection of the environment. M., 1984–423 p.
3. Water Code of the Republic of Kazakhstan/Legal Reference Law, Almaty, 2007, book@zakon.kz

*Filatova Uljana Borosovna,
Russländischen Akademie für Rechtspflege, Leiterin des Lehrstuhls für Zivilrecht*

Begriff und Arten des Miteigentums in der Russischen Föderation

Das Institut des Miteigentums ist eines der ältesten Rechtsinstitute. Das Miteigentum ist historisch gesehen die erste Art des Eigentums. Das Alleineigentum, verstanden als Eigentum eines einzelnen Subjektes, ist verhältnismässig jung in der Geschichte der Entwicklung des Menschen. In der ersten Etappe seines Bestehens war Eigentum charakteristischerweise das kollektive Eigentum einer Gruppe (satzungsmässiges Eigentum und das Eigentum der Clane), dann Familieneigentum und nur danach entstand das individuelle Eigentum. Das Alleineigentum erschien anfangs an beweglichen Sachen, an Gebrauchssachen (Kleidung, Werkzeug, Waffen, Schmuck, Haushaltsgegenstände) sowie an Beutegenständen. Grundstückseigentum wurde erst mit der Siedlung der Menschen interessant (Sesshaftwerdung) und blieb lange kollektives Eigentum oder Familieneigentum. Das Interesse an einem im ausschliesslichen Eigentum eines Einzelnen stehenden Grundstück fehlte bei den wandernden Stämmen von Jägern und Sammlern. Mit der Zeit haben dann aber die Rolle und der Anwendungsbereich des Miteigentums abgenommen, ganz verschwunden ist es aber nicht, weil es in der menschlichen Gesellschaft immer Beziehungen geben wird, die den Charakter eines gemeinschaftlich ausgeübten Eigentums haben werden.

Ungeachtet der langen Geschichte seines Bestehens ist das Miteigentum in der russischen Rechtsordnung nicht einwandfrei geregelt. Es bestehen vielmehr Probleme und Rechtskollisionen. Es besteht eine grosse Zahl theoretischer und praktischer Fragen, welche Abwägung und zusätzliches Studium bedürfen.

Die russische Zivilgesetzgebung ist im Moment in einer Phase der Revision. In erster Linie betrifft diese Revision die dinglichen Rechte, so dass das Institut des Miteigentums der Aufmerksamkeit des Gesetzgebers nicht entgehen konnte. Die vorliegende Arbeit ist der Analyse der Voraussetzungen, Ziele und der Entwicklungstendenzen des Miteigentums in Russland gewidmet.

Gemäss Art. 35 der Verfassung der Russischen Föderation hat jeder Bürger das Recht Sachen zu Eigentum zu haben sowie diese zu benutzen, zu gebrauchen und über sie zu verfügen, sowohl als Einzelperson also auch zusammen mit anderen Personen. Diese Bestimmung ermöglicht, dass sich eine Sache im Eigentum zweier oder mehrerer Personen befinden kann.

Das 16. Kapitel¹ des Russischen Zivilgesetzbuches ist dem Miteigentum gewidmet. Es ist schwierig die Bedeutung des Russischen Zivilgesetzbuches von 1994 zu überschätzen, das oftmals als die „Wirtschaftsverfassung des Landes“ bezeichnet wird. Aber was das Institut des Miteigentums betrifft, erfolgten keine Novellen sowie auch keine sonstigen wesentlichen Veränderungen der bereits bestehenden Rechtslage.

Der Art. 244 des Russischen Zivilgesetzbuches (im Folgenden: ZGB-RF) verankert zwei Arten des Miteigentums: Das Miteigentum nach Bruchteilen, mit einer Festlegung eines Bruchteils eines jeden Miteigentümers und das Gesamthandseigentum, das keine solchen Bruchteile aufweist.

¹ Zivilgesetzbuch der Russischen Föderation (Erster Teil): Φ3PΦ vom 30.11.1994 N. 51-φ3 (Redaktion vom 06.04.2011)//Gesetzgebungsversammlung vom 05.12.1994, N. 32, Art.3301.

Miteigentum ist grundsätzlich Miteigentum nach Bruchteilen, ausser in jenen Fällen, in denen das Gesetz Gesamthandseigentum vorscreibt. Als Anwendungsfälle des Gesamthandseigentums sind die gesetzliche Ordnung des Vermögens der Ehegatten¹ sowie des Vermögens der Bauernbetriebe zu nennen².

Auch bei einigen speziellen, nicht wirtschaftlichen Zwecken dienenden Personengesellschaften im Bereich Gartenbau, Gemüsebau und Ferienhäuser gilt in Bezug auf das in gemeinsamer Nutzung stehende Vermögen der Mitglieder Gesamthandseigentum, sofern es mittels zweckgebundener Beiträge erworben oder begründet worden ist³. In allen anderen Fällen entsteht Miteigentum.

Das Zivilgesetzbuch sieht die Entstehung von Miteigentum vor, sofern eine Sache ins Eigentum zweier oder mehrerer Personen übergeht, welche ohne Veränderung ihrer Zweckbestimmung nicht geteilt werden kann (sog. unteilbare Sachen) oder aber von Gesetzes wegen nicht geteilt werden darf. Miteigentum an teilbaren Sachen entsteht nur in jenen Fällen, die von Gesetz wegen oder durch Vertrag vorgesehen sind.

So kann man drei verschiedene Arten von Rechtsobjekten des Miteigentums unterscheiden:

1. Sachen, deren Teilung von Natur aus nicht möglich ist ohne Veränderung der Zweckbestimmung,
2. Sachen, deren Teilung gesetzlich verboten ist,
3. Teilbare Sachen, wo es durch das Gesetz vorgesehen oder in einem Vertrag bestimmt worden ist.

Die aufgrund des Eigentums an einer gemeinsamen Sache entstehenden Rechtsbeziehungen der Miteigentümer sind in den Art. 246–247 ZGB-RF genau definiert. Der Besitz, die Benutzung und die Verfügung über die gemeinsame, sich im Miteigentum nach Bruchteilen befindende Sache, sind nur mit Zustimmung aller Miteigentümer möglich. Ist eine Einigung nicht möglich, kann die Besitzes- und Benutzungsordnung durch den Richter bestimmt werden.

Das Erfordernis der Vertragsform aller Entscheidungen, die den Besitz, die Benutzung und die Verfügung über die gemeinsame Sache betreffen, gewährleistet faire Bedingungen für alle Miteigentümer. Das Zivilgesetzbuch erwähnt ausdrücklich die Notwendigkeit eines solchen Vertrages, zum Beispiel in Art. 245 Ziff. 3, Art. 246 Ziff. 1, Art. 247 Ziff. 1, sowie in Art. 248 und Art. 252 ZGB-RF, aber eine detaillierte Regelung dieses Vertrages, insbesondere der für den Abschluss notwendige Form bzw. Bedingungen, ist nicht vorgesehen.

Die Ausübung des Besitzes und der Benutzung der gemeinsamen Sache kann auf zwei Arten geschehen: Auf dem Weg der gemeinsamen Benutzung der Sache wie ein gemeinsamen Objekt oder aber indem einem Miteigentümer der Besitz und die Benutzung eines Teils der gemeinsamen Sachen eingeräumt wird, und zwar entsprechend der Grösse seiner Anteilsquote.

Die Verfügung über die Sache als Ganzes ist nur mit der Zustimmung aller Miteigentümer möglich. Selbständig kann der Miteigentümer nur über seinen Anteil verfügen, namentlich kann er ihn verkaufen, verschenken, vererben, verpfänden etc.

Eine Besonderheit bei der Ausübung der Verfügungsbefugnis besteht darin, dass im Falle der entgeltlichen Veräusserung des Anteils ein Vorkaufsrecht der übrigen Miteigentümer zu beachten ist.

Das Vorkaufsrecht kann man so charakterisieren, dass jedem Miteigentümer die Möglichkeit eingeräumt wird, den von einem anderen Miteigentümer verkauften Anteil zu dem mit dem Fremderwerber geschlossenen Bedingungen vorzugsweise zu erwerben. Anwendungsfälle des Vorkaufsrechts sind die Veräusserung des Bruchteils durch Kaufvertrag (ausser dem Fall des Verkaufs öffentlicher Güter) und Tausch.

Der Verkäufer ist verpflichtet die übrigen Teilnehmer in schriftlicher Form über seine Absicht seinen Anteil einem Dritten zu veräussern zu unterrichten und dabei den Preis sowie die übrigen Bedingungen anzugeben, zu welchen veräussert wird. Wenn die übrigen Miteigentümer ausdrücklich auf den Kauf des Anteils verzichten oder ihn (bei unbeweglichen Sachen innerhalb eines Monats und bei beweglichen Sachen innerhalb von 10 Tagen seit Benachrichtigung) nicht erwerben, kann der betreffende Miteigentümer dem Dritten seinen Anteil veräussern.

Bei Verletzung des Vorkaufsrechts hat jeder der anderen Miteigentümer das Recht innerhalb von 3 Monaten vom Richter die Übertragung der Rechte und Pflichten des Käufers auf ihn selbst zu verlangen.

Die Beendigung der Miteigentümerbeziehungen kann durch Teilung der gemeinsamen Sache oder aber durch Aussonderung eines Teils aus ihr erfolgen.

Aufgrund der Normen des Zivilgesetzbuches, kann man jene Merkmale aufzählen, die das Gesamthandseigentum vom Miteigentum unterscheiden:

1. Als Subjekte des Gesamthandseigentums erscheinen nur Personen, welche sich in der Regel in einer bestimmten persönlichen oder wirtschaftlichen Beziehung zueinander befinden, während die Miteigentümer nach Bruchteilen beliebige physische oder juristische Personen sein können, ebenso auch öffentliche Gebilde.

2. Die Gesamthandseigentümer üben, wenn nichts anderes zwischen ihnen vereinbart wurde, den Besitz und den Gebrauch der gemeinsamen Sache gemeinsam aus. Die Verfügung über die Sache wird mittels Zustimmung aller Beteiligten durchgeführt. Diese Zustimmung wird gesetzlich vermutet, da der persönliche Verkehr der Gesamthandseigentümer das Vorhandensein eines gemeinsamen Willens bedingt. Darum und entsprechend dem Art. 253 Ziff. 3 ZGB-RF können Rechtsgeschäfte über die gemeinsame Sache von jedem Miteigentümer vorgenommen werden, wenn nichts anderes zwischen den Miteigentümern bestimmt worden ist. Allerdings enthält das Gesetz eine Reihe von Ausnahmen dieser Regel. So muss gemäss Art. 35 des Familienrechts der Russischen Föderation für Rechtsgeschäfte eines Ehegatten, mit denen er über unbewegliches Eigentum verfügt sowie für Rechtsgeschäfte, welche einer notariellen Beglaubigung oder Registrierung gemäss einer durch das Gesetz festgelegten Ordnung bedürfen, notwendig eine notarielle Beglaubigung der Zustimmung des anderen Ehegatten vorliegen. Das genannte Erfordernis bedeutet, dass in jenen Fällen, wo in Beziehung auf das gemeinsame Vermögen der Gatten höchst wesentliche Rechtsgeschäfte zu vollziehen sind, die Zustimmung der Gesamthandseigentümer nicht vermutet wird, sondern beglaubigt werden muss. Diese Vorkehrung findet ihre Begründung in der Notwendigkeit des Nachweises der Interessen beider Gatten sowie der Gewährleistung der Stabilität des bürgerlichen Rechtsverkehrs.

3. Das Gesamthandseigentum kann nur in den vom Gesetz bestimmten Fällen begründet werden, was bedingt wird durch die Besonderheiten der Ausübung der Miteigentümerbefugnisse.

4. Mittels Einverständnis der Gesamthandseigentümer kann das Gesamthandseigentum in Miteigentum umgewandelt werden.

Die gegenwärtigen bürgerlichen Gesetze erleben eine Epoche der Reform, was in erster Linie im Zusammenhang mit dem Erlass des Präsidenten der Russischen Föderation vom 18. Juli 2008 N. 1108 steht, welcher den Titel „Über die Fortbildung des Zivilgesetzbuches

¹ Art. 33 des Familienrechts der Russischen Föderation: ФЗПФ vom 29.12.1995 N. 223-ФЗ, Redaktion vom 23.12.2010//Gesetzgebungsversammlung der Russischen Föderation. 1996. N. 1. Art. 16.

² Art. 6 des Gesetzes über die Bauernbetriebe: ФЗПФ vom 11.06.2003 N. 74-ФЗ (ред. от 28.12.2010)//Gesetzgebungsversammlung der Russischen Föderation.- N. 24.- Art. 2249.

³ Art. 4 Über die nichtkommerziellen Personengesellschaften im Bereich Gartenbau, Gemüsebau, und Ferienhäuser: ФЗПФ vom 15.04.1998 N. 66-ФЗ (Redaktion vom 01.07.2011)//Gesetzgebungsversammlung der Russischen Föderation.- 1998.- N. 16.- Art. 1801.

der Russischen Föderation“¹ trägt und die Ausarbeitung eines Konzepts über die Fortbildung des Zivilgesetzbuches und die Beratung des Änderungsentwurfes des ersten Teil des Russischen Zivilgesetzbuches² betrifft.

Zyzylina Tatiana Leonidovna

*Die Ausserstaatliche Bildungseinrichtung der Berufshochschulbildung
«Wolgograder Geschaefthochschule» die Leiterin des Lehrstuhls fuer Unternehmerrechte*

Цыцылина Татьяна Леонидовна

*Негосударственное образовательное учреждение Высшего профессионального образования
«Волгоградский институт бизнеса». Заведующая кафедрой предпринимательского права*

Die juristische Charakteristik des Vertrags der Verwaltung eines Mehrfamilienhauses

Юридическая характеристика договора управления многоквартирным домом

С целью выявления конституирующих признаков договора управления многоквартирным домом и проведения дальнейшей юридической характеристики договора представляется целесообразным обратиться к традиционной классификации договоров³.

Договор управления многоквартирным домом является:

— в силу прямого указания ст. 162 ЖК РФ двусторонним договором (взаимным, синаллагматическим), так как его суть составляют взаимные права и обязанности сторон;

— консенсуальным договором, то есть порождающим права и обязанности с момента согласования сторонами его условий. Согласно ч. 1 ст. 162 ЖК РФ, договор управления заключается на условиях, указанных в решении общего собрания собственников помещений в многоквартирном доме. Но в таком решении указывается воля только одной стороны — собственников помещений в многоквартирном доме. Совершение конкретных действий по управлению многоквартирным домом осуществляется с целью исполнения уже заключенного и вступившего в силу договора. Наличие соглашения в данном случае — это правовой минимум, при котором договор считается породившим правовые последствия⁴.

— возмездным договором (законодатель прямо установил, что управляющая организация выполняет свои обязательства за плату).

— срочным договором, поскольку это прямо следует из ст. 162 ЖК РФ, согласно которой устанавливается минимальный и максимальный срок действия данного договора, с возможностью пролонгации.

В литературе отсутствуют единство мнений по поводу публичного характера данного договора. Одни авторы прямо признают его публичный характер⁵, другие указывают, что обязанность заключить договор зависит от возможности оказать запрашиваемую услугу по управлению многоквартирным домом⁶, третьи вообще не признают его публичный характер⁷.

Противники признания договора управления многоквартирным домом публичным договором указывают в совокупности на следующие обстоятельства: в связи с отличием технического состояния и заказываемых собственниками помещений услуг и работ в различных многоквартирных домах не может быть одинаковой цены договора; в силу определения ч. 5 ст. 155 ЖК РФ управляющей организацией может быть не только коммерческая, но и некоммерческая организация; к управляющей организации должен обращаться с предложением заключить договор управления не каждый, а такое предложение формулируется собственниками помещений на их собрании.

На наш взгляд, субъектный состав, деятельность управляющей организации, которая включает в себя и оказание услуг, и проведение работ, и передачу товара (причем триада «товары, работы, услуги» носит собирательный характер и применяется в данном случае для обозначения всего имущественного оборота в целом⁸) свидетельствуют о том, что договор управления многоквартирным домом имеет черты публичного договора. Поэтому ошибочным является указание на необходимость осуществления коммерческой организацией деятельности, которая подпадала бы под понятия продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг⁹.

Помимо двух вышеназванных признаков публичного договора в литературе выделяют такие признаки, как обязанность для коммерческой организации заключить договор с любым обратившимся к ней лицом и одинаковость условий для всех потребителей¹⁰. Представляется, однако, что применительно к последним двум признакам происходит смешение квалификационных признаков публичного договора с последствиями уже состоявшейся его квалификации в качестве такового, поэтому в ряде случаев они не смогут помочь в определении правовой природы спорного договора.

Применительно к договору управления многоквартирным домом, собственники помещений выступают единой стороной договора, «органом управления», поэтому они в едином целом и являются «каждым», кто обратится. В отношении цены, которая должна быть единой для всех категорий потребителей, данное условие являлось бы сдерживающим фактором роста цен на услуги

¹ Российская газета (Die Russische Zeitung). N. 4712. 23.07.2008.

² Вестник ВАС (Der Bote „Das höchste Schiedsgericht der Russischen Föderation“). 2009. N. 11.

³ См.: Иванов В. В. Общие вопросы теории договора. — М., 2000. — С. 58–59.

⁴ См.: Кияшко В. Реальные (консенсуальные) договоры в гражданском обороте // Право и экономика. — 2004. — № 5.

⁵ Козлова Е. Б. Договор управления многоквартирным домом и бремя собственника по содержанию имущества // Законы России: опыт, анализ, практика. — 2006. — № 9. — С. 23.

⁶ Борзенкова Т. А. Правовая формализация управления многоквартирными домами // Законы России: опыт, анализ, практика. — 2006. — № 9. — С. 12.

⁷ См.: Кравенюк С. Характеристика договора управления многоквартирным домом // Юрист. — 2000. — № 4. — С. 15.

⁸ См.: Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право. Кн. 1: Общие положения. — С. 255; Санникова Л. В. Услуги в гражданском праве России. — С. 60.

⁹ См.: Гражданское право: учебник. Т. 1/под ред. А. П. Сергеева, Ю. К. Толстого. — М., 2005. — С. 599.

¹⁰ См.: Научно-практический комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части первой (постатейный)/под ред. В. П. Мозолина, М. Н. Малеиной. — М., 2004. — С. 840. (Автор комментария к данной статье — М. Н. Малеина); Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право. Кн. 1: Общие положения. — С. 252–253.

управляющей организации. Исходя из социально значимой сферы деятельности, которой занимается управляющая организация, целесообразно установить единые цены, которые могут меняться в зависимости от износа общего имущества в соответствии с установленными едиными коэффициентами (что соответствует положениям «Концепции развития гражданского законодательства Российской Федерации»¹).

Признание данного договора публичным влечет за собой ряд серьезных правовых последствий, направленных на защиту прав потребителей — наиболее экономически слабой стороны в договоре. В частности, одной из главных особенностей публичного договора является невозможность управляющей организации отказать потребителю в заключении публичного договора, когда у нее есть возможность предоставить ему соответствующие товары или услуги.

Поэтому после определения условий договора на общем собрании собственников помещений управляющая организация может его не заключать, если докажет, что у нее отсутствует такая возможность.

В литературе присутствует точка зрения, что данный договор относится к договорам присоединения². Квалифицирующим признаком договора присоединения является не просто любое определение одной из сторон условий договора в формулярах или иных стандартных формах, а то, что условия договора «могли быть приняты другой стороной не иначе как путем присоединения к предложенному договору в целом».

Исходя из ст. 428 и ст. 433 ГК РФ, договор присоединения будет считаться заключенным с момента принятия его условий присоединяющейся стороной. При этом предполагается, что сторона принимает предложенные условия в целом. Порядок разработки условий и заключения договора управления, напротив, требует обязательного участия собственников помещений (органа местного самоуправления при заключении договора управления по результатам открытого конкурса в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 6 февраля 2006 года № 75). Проект договора управления может разрабатывать и управляющая организация, но договор управления заключается на условиях, указанных в решении общего собрания собственников помещений в многоквартирном доме (ч. 1 ст. 161 ЖК РФ) или в конкурсной документации³, следовательно, собственники помещений или органы местного самоуправления участвуют в определении условий договора. Формуляр или иная стандартная форма договора ввиду разнообразия многоквартирных домов, их состояния, различий в имущественном положении и интересах собственников помещений в таких домах применяться как единственно приемлемые не могут. В отношении договора управления оферентом может выступать как управляющая организация (например, огласив свои предложения на общем собрании), так и собственники помещений или товарищество собственников жилья, направив проект договора управляющей организации. Приведенные отличия свидетельствуют о несовместимости договора управления с договором присоединения.

Деятельность управляющей организации ориентирована на клиента, и она характеризуется тем, что направлена на удовлетворение запросов собственников жилья. Профессионализм управляющей организации (управляющего) выражается в умении действовать собственникам в определении целей управления и формулировании потребностей, которые выражаются через заказ на данный вид деятельности. Способ и общий план достижения целей, предложенные управляющей организацией собственникам и согласованные с ними, ложатся в основу договора управления. При этом методы решения конкретных задач в рамках договора управляющая организация выбирает самостоятельно. Все это говорит именно об управлении как профессиональной деятельности, осуществляемой на договорной основе, имеющей возмездный характер. Именно за свою управленческую деятельность управляющая организация систематически получает плату. Поэтому, на наш взгляд, необходимо четко установить, что управляющими организациями могут быть только коммерческие организации. Закон опосредованно также предполагает коммерческий характер деятельности управляющих организаций. В частности, Федеральный закон от 21 июля 2007 года № 185-ФЗ «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства»⁴ устанавливает, что условием получения финансовой поддержки за счет средств фонда должно быть наличие коммерческой управляющей организации.

Shukenov Jadira Slamhanovna,

International Kazakh-Turkish University named HA Yasawi, PhD 2nd year PhD

Шукенова Жадыра Сламхановна,

Международный казахско-турецкий университет им Х. А. Ясави, докторант 2 курса PhD

Prospects of further development of juvenile justice are in Republic of Kazakhstan

Перспективы дальнейшего развития ювенальной юстиции в Республике Казахстан

Закрепление в статье 1 Конституции Республики Казахстан, цели утверждения республики демократическим, светским, правовым и социальным государством выдвигает на первый план задачу формирования сильной, независимой судебной власти.

Как отечественная история, так и мировой опыт убеждают в том, что реальность и действенность принципов демократии, гуманизма и законности во многом зависят от того, как устроен и функционирует суд. Гражданин должен иметь твердую уверенность в том, что его дело — будь то обвинение в совершении уголовного преступления или гражданский иск, трудовой спор — будут рассмотрены независимым, объективным и справедливым судом. Без должной судебной охраны права и свободы человека не могут считаться гарантированными, какими бы совершенными законами они не провозглашались. А обращение в суд с целью защиты

¹ Концепция развития гражданского законодательства Российской Федерации (одобрена решением Совета при Президенте РФ по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства от 07 октября 2009 года)//Вестник Высшего арбитражного суда РФ. – 2009. – № 11.

² См.: Белов В. А., Бушаенкова С. А. Договор управления многоквартирным домом, заключаемый с управляющей организацией или единоличным управляющим. – С. 17.

³ О порядке проведения органом местного самоуправления открытого конкурса по отбору управляющей организации для управления многоквартирным домом: Постановление Правительства РФ от 6 февраля 2006 года № 75 (ред. от 18 июля 2007 года, с изм. от 10 августа 2009 года)//Российская газета. – 2006. – № 37.

⁴ Федеральный закон от 21 июля 2007 года № 185-ФЗ «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства»//Собрание законодательства Российской Федерации. – 2007. – № 30. – Ст. 3799.

своих прав и свобод, разрешения конфликтов и споров, в том числе и с руководителями учреждений и организаций, государственных органов в условиях правового государства представляют собой обычную норму поведения людей.

Президент Республики Казахстан Нурсултан Абишевич Назарбаев, отмечая успехи судебной реформы, достижения в деятельности судебной системы, подчеркнул: «Мы многое сделали за это время, и это признается. Но сделать придется еще больше».

Принимаемые в отношении совершенствования организационных основ судебной власти и самого судопроизводства, которые привнесли в нее некоторые определенные позитивные изменения, еще рано говорить о том, что судебная реформа состоялась и все проблемы, связанные с формированием судебной власти во всех ее проявлениях разрешены. Свидетельством этому является принятие 24 августа 2009 года Концепции правовой политики Республики Казахстан на период с 2010–2020 гг., предусматривающие развитие судебно-правовой на основе преемственности и поэтапности¹.

Одним из приоритетных направлений социальной и правовой политики Республики Казахстан, от реализации которого во многом зависит дальнейшее развитие государства, является формирование системы специальной правовой охраны детства.

Правовым документом, положившим начало систему развитию отечественной ювенальной юстиции, является утвержденная Указом Президента Республики Казахстан № 646 от 19 августа 2011 года Концепция системы ювенальной юстиции в Республике Казахстан на 2009–2011 годы². Как следует из ее содержания, Концепция направлена на развитие специализированного судопроизводства в отношении несовершеннолетних, а также изучение и подготовку обоснований для формирования и развития других специализированных структур системы ювенальной юстиции.

Важным направлением внедрения ювенальной юстиции Концепция определяет совершенствование законодательства, считает необходимым принятие нормативных правовых актов, предусматривающих значительное изменение роли социальных служб и их активное участие:

1) в качестве социального работника, изучающего социальное окружение подростка, а также готовящего спектр социализирующих решений — для предложения судье в качестве вариантов, возможных в виде альтернативы лишению свободы;

2) в качестве медиатора — посредника — в качестве законодательно закрепленного субъекта, организующего и осуществляющего процесс примирения сторон;

3) в качестве лица, способствующего социализации несовершеннолетнего, возвращающегося из специализированных образовательных учреждений или мест лишения свободы.

4) в связи с развитием системы ювенальной юстиции в Республике Казахстан предполагается создание социальной службы, работники которой — социальные психологи должны выполнять функцию защиты несовершеннолетних в уголовном процессе. В Казахстане уже была апробирована практика участия в уголовном процессе специализированных социальных психологов на стороне защиты несовершеннолетнего. Такая система правосудия требует постепенного изменения действующего законодательства, определения объема дискреционных полномочий на всех этапах судебного разбирательства и на различных уровнях отправления правосудия в отношении несовершеннолетних.

Безусловно, соответствующие изменения должны быть внесены и в нормативные правовые акты, регламентирующие деятельность различных ведомств — как уже функционирующих, так и тех, которые будут в перспективе создаваться. Реализация положений Концепции ставит перед законодателем задачи, перед правоприменителем вопросы, разрешение которых невозможно без определения процессуального статуса социального работника, объема их прав и обязанностей.

В данной связи возникает вопрос о том, что является ли социальный психолог новым участником уголовного процесса, либо это специалист? Если он специалист, то возникает вопрос о соотношении его полномочий с полномочиями защитника.

По действующему законодательству специалистом является лицо, привлекаемое для участия в следственных и судебных действиях, обладающие специальными знаниями, необходимыми для оказания содействия в собирании, исследовании и оценке доказательств, а также в применении технических средств.

Традиционно специалист является помощником лица, ведущего уголовный процесс. Социальный психолог также призван помочь лицу, ведущему уголовный процесс, установить обстоятельства, подлежащие доказыванию, предусмотренные статьей 481 уголовного процессуального кодекса Республики Казахстан. В специализированном межрайонном суде по делам несовершеннолетних города Астаны в июне 2009 года введены должности психолога и социального педагога, которые проводят мероприятия по сопровождению детей в процессе. Между тем, согласно разделу 4.7 Концепции «этика социального психолога требует безоценочности, толерантности и конфиденциальности в отношениях с клиентом. Это значит, что социальный психолог должен всегда исходить из интересов своего клиента. Клиентом социального психолога является несовершеннолетний». Данные положения входят в противоречие с действующим законодательством.

Законодатель часть 1 статьи 488 уголовного процессуального кодекса Республики Казахстан предусмотрел, что при производстве процессуальных действий несовершеннолетнего подозреваемого, обвиняемого, не достигшего 16 летнего возраста, а также достигшего этого возраста, но имеющего признаки отсталости в психическом развитии, участие педагога или психолога обязательно. По делам несовершеннолетних достигших 16 летнего возраста, педагог или психолог допускается участию в деле по усмотрению следователя, суда либо по ходатайству защитника, законного представителя. Часть 1 статьи 84 уголовного процессуального кодекса Республики Казахстан однозначно определяет статус педагога как статус специалиста, о психологе ничего не говорится. Между тем, законодатель предполагает ситуации, что фигура педагога может быть заменена психологом. В данном контексте фигура психолога по отношению к педагогу вторична, что является не совсем правильным. Педагог, конечно, обладает определенными знаниями в области детской и юношеской психологии, но его объем знаний несопоставим с объемом специальных знаний психолога.

Но проблема заключается не только в отсутствии законодательной регламентации статуса психолога, но и проработке теоретических аспектов его функциональной деятельности. В разрезе Концепции развития ювенальной юстиции его деятельность имеют иную, чем деятельность специалиста, направленность. В данном случае уместно провести соотношение аспектов участия в уголовном процессе специалиста и социального психолога.

К отличительным чертам участия специалиста обычно относят следующие:

1. Специалист обладает меньшей процессуальной самостоятельностью, его деятельность осуществляется в рамках процессуального действия под контролем лица, ведущего уголовный процесс. Доказательственная информация, в получении которой

¹ Концепция правовой политики Республики Казахстан на период с 2010 до 2020 года Указ Президента Республики Казахстан от 24 августа 2009 года № 858//Казахстанская правда. – 2009. - 28 август

² Указ Президента Республики Казахстан от 19 августа 2008 года № 646 О Концепции развития системы ювенальной юстиции в Республике Казахстан на 2009–2011 годы

содействует специалист, по своему характеру должна быть доступна восприятию участников следственного действия и не может носить выводного характера, подобно тому, как это имеет место при экспертном исследовании.

Деятельность социального работника состоит в сопровождении несовершеннолетнего по всем стадиям уголовного процесса, в ходе которого он проводит социально-психологическое исследование, как самого подростка, так и его окружения.

2. Специалист не проводит специального исследования, направленного на установление новых фактов, до того не известных органу, ведущему уголовный процесс. Социальный психолог проводит исследование, направленное на установление обстоятельств, указанных в статье 481 уголовного процессуального кодекса Республики Казахстан.

Данные обстоятельства входят в обязательный предмет доказывания по делам о преступлениях несовершеннолетних, установление которых является прерогативой субъектов доказывания. Установление данных обстоятельств происходит по поручению лица, ведущего уголовный процесс.

Актуальные проблемы уголовно-процессуального законодательства и практика его применения. Результатом исследования социального работника является отчет, в котором находят отражение установленные обстоятельства как условия жизни и воспитания; индивидуально психологические особенности развития несовершеннолетнего; его потребности и интересы; причины совершения преступления; влияние на несовершеннолетнего взрослых или других несовершеннолетних.

3. Результаты деятельности специалиста не имеют самостоятельного доказательственного значения. Выводы, рекомендации и предложения, которые сделает социальный психолог по результатам исследования, могут повлечь для несовершеннолетнего юридически значимые последствия.

Это значит что, психолог и социальный педагог, участвующие в уголовном судопроизводстве в отношении несовершеннолетних, осуществляет психолого-педагогическую помощь несовершеннолетним, оказавшимся в конфликте с законом; способствует повышению уровня психологической безопасности, правовой и социальной защищенности несовершеннолетних, совершивших правонарушения.

Например, анализ российских нормативных актов позволил следующие направления деятельности психолога, социального педагога:

- сопровождение несовершеннолетнего подозреваемого, обвиняемого, подсудимого в процессуальных действиях органов дознания, следствия и суда;
- информирование уполномоченных органов в рамках их компетенции обо всех выявленных нарушениях прав и интересов несовершеннолетнего;
- внесение предложений в программу реабилитации несовершеннолетнего после вынесения судебного решения и т. д.

Психолог, социальный педагог имеет право:

- встречаться по согласованию со следователем с несовершеннолетним подозреваемым, подсудимым для проведения необходимой индивидуальной диагностической и другой работы в режиме сопровождения на этапе следствия, в процессе судебного разбирательства;
- участвовать в допросе несовершеннолетнего подозреваемого, обвиняемого в установленном порядке с целью установления контракта между органами следствия, судом, получения более полных, точных и правдивых показаний;
- знакомиться с документацией, необходимой для профессиональной деятельности, с разрешения следователя, судьи знакомиться с материалами дела, обращаться с запросами в учреждения по вопросам, связанным с защитой прав и интересов ребенка.¹

Мы видим, что в работе психолога, социального педагога уже имеются элементы пробации. Однако социальный работник не может заменить собою работника уголовно-исполнительной системы, в чьи обязанности по закону входит осуществление надзора за условно осужденными подростками, а также несовершеннолетними, которым назначены исправительные или обязательные работы, он не может обращаться в суд с ходатайством об изменении условий отбывания наказания либо отмены условного осуждения.

Работа по исследованию личности несовершеннолетнего, являющаяся основой судопроизводства по делам несовершеннолетних, ограничивается действующим уголовно-процессуальным законодательством.

На наш взгляд, в уголовный процессуальный кодекс Республики Казахстан должен быть подробно изложен порядок социального исследования личности несовершеннолетнего обвиняемого; предусмотрена возможность помещения несовершеннолетнего в специальный центр наблюдения, а также основания и условия применения такого вида исследования несовершеннолетнего.

Так, например, специалист по пробации в России и Латвии обязан составить карту социального сопровождения на несовершеннолетнего в срок — 20 рабочих дней. Весь собранный и подготовленный специалистом материал сопроводительным письмом, подписанным председателем комиссии по делам несовершеннолетних, направляется следователю. Специалист по пробации также дает в устной форме разъяснения по индивидуальной программе реабилитации, собранной и представленной в карте социального сопровождения информации.

Карта социального сопровождения прикладывается следователем к материалам уголовного дела и направляется вместе с материалами уголовного дела на изучение в районную прокуратуру².

Таким образом, в Республике Казахстан необходимо определение процессуального статуса психолога и социального педагога по делам о преступлениях несовершеннолетних. При этом следует иметь в виду, что при определении их специалистами, объем их полномочий автоматически распространится и на других специалистов, участвующих по уголовным делам. Возможны два варианта решения данного вопроса:

1) определение психолога и социального педагога самостоятельными участниками уголовного процесса;

2) включение их в статью 84 уголовного процессуального кодекса Республики Казахстан и, тем самым, распространение на всех специалистов полномочий по исследованию объектов с составлением заключения специалиста, имеющего самостоятельное доказательственное значение.

1. Концепция правовой политики Республики Казахстан на период с 2010 до 2020 года Указ Президента Республики Казахстан от 24 августа 2009 года № 858//Казахстанская правда. — 2009. — 28 августа

2. Указ Президента Республики Казахстан от 19 августа 2008 года № 646 О Концепции развития системы ювенальной юстиции в Республике Казахстан на 2009–2011 годы

¹ Косолапова Н. В. Ювенальная юстиция: от практического опыта к концептуальной модели//<http://vesting.mednet.ru/43/30/27.01.2008>гола

² Практическое руководство по внедрению модели ювенальной пробации в систему уголовного правосудия: Методическое пособие для работников социальных служб, учреждений и органов системы уголовного правосудия. – Москва, - 2009.

3. Косолапова Н. В. Ювенальная юстиция: от практического опыта к концептуальной модели//[http: vesting.mednet.ru/43/30/27.01.2008](http://vesting.mednet.ru/43/30/27.01.2008).

4. Практическое руководство по внедрению модели ювенальной пробации в систему уголовного правосудия: Методическое пособие для работников социальных служб, учреждений и органов системы уголовного правосудия. — Москва, — 2009.

Shutenko Gksana Vasilyivna,
National University "Yaroslav the Wise Law Academy of Ukraine",
Associate Professor of the Civil Procedure Department,

The problems of psychology of civil procedure

As a rule civil proceedings aim the resolution of legal conflicts in court. Conflict behavior itself concerns legal disagreement of the parties and is interesting and many-sided phenomenon which includes 1) legislative; 2) sociocultural; and 3) psychological aspects. Definitely, as it seems, the characteristics of an effective work of judiciary is reaching the constructive resolution of a legal dispute followed by its elimination and shifting to another qualitative level.

Legislative aspect of the effectiveness of Civil Judicial Proceedings means regulatory compliance of civil procedural relations based on the principles of Civil Procedural Law. The nature of Civil Procedure is grounded on three pillars; they are its basic principles — the principle of discretionary, the principle of competitiveness and the principle of equality of the parties. Compliance with and implementation of these principles into the definite norms allows to create as much effective procedure of Law protection as possible. It is not accidentally, therefore, that an important role in Civil Proceedings belongs to Procedural form which regulates legal proceedings. It should be marked that the analysis of our national (Ukrainian) legislation and the Procedural Laws of other countries within Civil Law tradition (for example, France, Germany) showed that even considering specifics and differences in holding different procedural institutions, the essence of Civil Judicial Proceedings remain constant. Definitely, the improvement of legislation is conditioned by the development of the society and its demands in justice, but I am sure, that the reforming of the legislature, implementation of the legal institutions of other countries does not allow deciding the problem of ineffectiveness of justice without considering the following aspects.

Sociocultural aspect of the protection of Law is seen in negative social trends, on the grounds of general level of spiritual and cultural decrees, materialism and hoarding are becoming the prior values instead of the development of the inward of a person. Lust for enrichment and reaching the aim at any cost without considering the means are false aspirations which lead to the absence of reasonable intelligent relations with other people and do not give true satisfaction. At the same time, reluctance to settle a dispute on one's own, wish to shift the burden of resolution on somebody else, specifically on a judge, the person who decides disputes, leads the competitive parties to the isolation from the case in whole and from its result. Since the moment of beginning of the litigation the judge becomes a participant of the dispute as well. But social role of a judge is quite different from the roles of other participants of litigation (he/she participates in litigation, but does not contend). Alongside, a judge also becomes a hostage of the negative trend of 'feckless attitude to the result', that is fixed in the legislation regulating Conflict Law. Particularly I mean Civil Procedural Code of Ukraine in which, according to the Article 1, it is stated that the task of Civil Proceedings Judiciary is just, unprejudiced and timely *consideration and resolution* (emphasized by me — Oks. Sh.) of the civil cases with the aim of protection from violated, unrecognized or disputed rights, freedoms, and interests of physical persons, juridical persons and the state. Consideration and resolution of a case by the forcible court decision and legislative straightening the backgrounds of competitiveness of the parties results in, that even if the case have been decided by the court, the dispute stays unsettled.

Civil Judiciary in essence is a regulated form of legal conflict. The article 10 of the Civil Procedural Code puts the burden of proof completely on the parties, leaving court inactive in the process of adjudication of the facts necessary to be proved on the case, in the amount of proofs sufficient for the establishment of real circumstances of the case and rendering just and reasonable adjudication. Leaving such important questions to the parties' consideration seems to be not right, because the parties can not always use qualified legal assistance for their explanations, which, in turn, makes the protection of their subjective rights more difficult.

I consider it necessary to improve Civil Procedure for straitening the conciliatory authority of the court, because the court must not only find out the possibility of settling a dispute between the parties before the trial, but facilitate it actively, explaining the best variants of the legal way out of the conflict, and legal consequences to the parties of as reconciliation and refusal from it.

Let us address to the Article 21 of the Civil Procedure Code of France which directly states reconciliation between the parties as the duty of the court¹. This provision seems to be correct and right. The tasks of Civil Judiciary should be understood wider: as not only considering and deciding a dispute by the court (this is only a method of reaching the aim), but elimination of the legal conflict itself. This aim is common for both parties of a dispute and for the court. It can be reached in different ways: in the way of reconciliation between the parties, in the way of one-side actions of each of the parties to eliminate the conflict, and in the way of deciding a dispute by the court. And exactly a settlement of a dispute by the parties with an active participation of the court should be foreground, as a judge, being a professional and having sufficient experience for deciding legal conflicts, as no other participant of the trial can and must perform this function.

Psychological aspect of Civil Procedure is, to the author's opinion, the most important. But the psychology of Civil Judiciary stays the least worked out branch of knowledge. The overcoming imbalance between the importance and the level of study of the stated problem may be seen in the following directions:

1. Elicitation of the psychological grounds of the subject of judicial actions and cooperation of the parties;
2. Psychology of interaction between the judge and the parties of the case;
3. Psychology of a judge.

Under the subject of court activity in Civil Procedure we should understand that range of cases, which are qualified by the statute as belonging to Civil Court jurisdiction, they are action proceedings, special proceedings, mandatory proceedings. In the basis of action proceedings there is a dispute on right. In special proceedings a case can also bear a disputable character because a possibility provided of a dispute on juridical fact stated by the court. Mandatory proceedings in essence are disputable, but it provides simplified examination proceedings because of the clearness of the plaintiff's right and obligator's duty. A dispute is more often a conflict. A legal dispute is a competition of the subjects of law that have opposite understanding and opposite actions with respect to the principles and norms of law and with the aim of

¹ Новый Гражданский процессуальный кодекс Франции. — К.: Истина, 2004. — 544 с. Р 38.

changing their status and juridical state. The main subjects of a legal conflict are the principles and norms of law. The core of a conflict is their opposite interpretation, the relations to them and corresponding behavior of the subjects of law. There are norms and principles of double character: legal, i. e. stated or established by the state, and common rules, formed by the social practice, obligatory, but not officially fixed in statutes and not authorized by the power (juridically), which are the elements of common law¹.

From the psychological point of view a conflict is an attempt to shift the objective (that is juridical, fixed in correspondent norms) law into subjective, that is the notion of the definite subject about his/her obligatory and just possibilities. For example, a person, being aware about his/her right to work, believes that his/her dismissal from work is illegal. Discrepancy between objective reality and its subjective perception results in psychological conflict. Thus, a conflict, before becoming a part of the trial, just being formed in an individual mind, bears definitely inner nature and may be left inside the mind if the coincidence of such personal characteristics as the temper, will, emotions and motivation will not lead to the active actions of the subject. The outer expression of this conflict can have legal (procedural) or extralegal form. The last one is the self-defense of law, but can appear in an offence and even in a crime.

Let us look at Civil Judiciary as the *service of the state* on deciding private legal disputes of the parties which cannot settle them themselves. Why are the parties not able to settle their dispute themselves? Probably, the cause is the invalidity, impossibility or reluctance to find a compromise by virtue of the personal or objective reasons. In any case, it appears, that the parties do not trust themselves or each other in elimination of the differences but they entrust solving the personal problems on rights to the external subject, considering that he can definitely do it better and more effectively than they. Assumption, expectation, and hope — these are in encyclopedical definitions of presumption. Therefore, the court decision should be trustfully taken. But, as statistics show, majority of court decisions are appealed and not executed.

In court a conflict becomes a dispute. It happens because of the influence of one more presumption — an assumption of disagreement of the defendant with the plaintiff's claims, and possibly, with the defendant's guilt. Existence of the opposite interests, views and beliefs stimulate the development of inner conflict into a dispute.

The second component in psychology of Civil Judiciary is the psychology of the relations between the judge (justice) and the parties of the case. As it has already been stated, in an assumption of the party addressing to the court there is presumption of trust to the court in deciding a dispute. Interaction of the court with the parties can be defined as communication submitted to definite aims and proceeding in the procedural form regulated by law. In the process of such communication mutual influence of the subject takes place, i. e. commitment of the procedural actions by the parties and the 'feedback from the part of the court'. It should be marked here, that the 'feedback' is characteristic to the parties' actions on the procedural actions of the court as well.

The aim as the source of motivation and interest in civil proceedings has great importance. Considering the fact that the aims can be immediate and final, there is the division of a procedure into the stages and proceedings. The aim generating initiative and activity of the participants of the process, triggers discretionary principle which is fairly considered to be the 'driving force' of Civil Procedure. What is then the aim of the interaction between the court and the parties? It is a mistake to believe that the parties have their own aims that are different from those of the court. Thus, in the Article 1 of the Civil Procedure Code the task of Civil Judiciary is just, unprejudiced and timely considering and deciding civil cases with *the aim of protection the violated, unrecognized and disputed rights, freedoms or interests...* The article 3 of the CPC (Civil Procedure Code) states that any person has the right for litigation following the procedure established by this Code *with the aim of protection of his/her violated, unrecognized or disputed rights, freedoms or interests*. It is the idea of unity of all participants of civil judiciary that all institutions and norms of the Civil Procedure Code should be penetrated by, because this is psychological condition of constructive (effective) communication. Violation of this rule leads to ineffectiveness of some institutions, for example, the terms of judicial proceedings. But we should admit, that in the process of judicial proceedings on different stages there can be different aims, for example, organizational, communicative, cognitive, and persuasive.

They distinguish between such components of communication as the subjects, the object, means, methods and reaction². The subjects of communication in Civil Procedure are the judge (justice), the parties, other persons participating in the case, and the persons, facilitating administration of justice. All their procedural actions are subordinated to the common aim of the civil proceedings. The object is that thing on which the subject's impacts are directed at in the process of communication, these are consciousness, psycho, or will of other subjects. The means of communication are the actions (and sometimes an omission) which can be expressed silently (for example, an appearance, behavior, pose), they can be oral (explanations of the parties, evidence of a witness), or written (applications, claims, definitions or decisions of court). The methods of communication in court are persuasion, objection, evaluation, suggestion. The result is that reaction caused by the means and methods of communication.

Psychology of a judge. Revealing the question about psychological and moral qualities of a judge, its special importance should be stressed here, because in the civil procedure a considerable part of the court powers are discretionary. It is not occasional then the popular wisdom says. 'Be afraid of a judge more than of a trial'. It is believed, that a person can attain moral, social and intellectual maturity at the age of 25. Upon reaching this age a psychologically sound person can have sufficient psychological qualities which define the possibility to participate in administration of justice consciously and responsibly, to come to the right and just decision on the case in trial, to have sound mind and conscious³. A judge as a person in the first rate, bearing individual qualities, accepts socio-psychological role of a 'judge' on him/herself. What is characteristics of this role and how it is imposed on the matrix of individual (congenial, acquired, conscious and unconscious) qualities of a person?

A person (from the word 'a mask', 'a role', 'a cover') is a human being taken from the system of his/her such psychological characteristics which are revealed in social in nature ties and relations of a man, they are stable and define the actions having sufficient importance for him/herself and for the society⁴.

A variety of theoretical beliefs proves the complexity of the phenomenon of a person. It should be considered that a person has basic (primary) features which form the background, they are primarily formed in childhood and stay practically unchangeable during a person's life. There are also situational (secondary) features formed on the basis of primary ones and can be revealed in definite living situations (for example, stubbornness in a child can develop into persistency and purposefulness)⁵.

¹ Режим доступа: www.i-u.ru/biblio/archive/serkin-osnovi/05.aspx/

² Резниченко И. М. Основные проблемы психологии гражданского процесса. – Владивосток: Изд-во ВДГУ, 1978. С 37–38

³ Аминов И. И. Юридическая психология: учебник для вузов/И. И. Аминов. – М.: Издательство «Омега-Л», 2011 С. 317.

⁴ Немов Р. С. Общая психология: Краткий курс. – СПб.: Питер, 2011. С. 136.

⁵ Там же С. 185.

In the structure of a person, according to Eric Burn¹, three social roles which people assume, communicating with each other are represented. It is a role of an adult, which suggests independence, acceptance by other people, acceptance of others as independent persons, refusal from preachment and pressures on other people, expectation of all the same from their part, relying on themselves only in deciding their own problems and absence of expectations that somebody can do something for you, considering other people as equal partners in communication. за тебя, рассмотрение других людей как равноправных партнеров по общению. The role of a parent means that a person assumes the duty to patronize, care about other people, considering that they can not solve their problems themselves, only with the outer help, they treat other people as children and relate to them correspondently, tolerating their irresponsibility and excusing it. The role of a child means that a person allows himself to be childish, capricious, irresponsible and demands assuming such behavior from the part of others, demands their guarding, care and securing. Definitely, all these three roles anyhow can characterize each person, but they are revealed unequally in each. The prevailing feature defines the type of personality. We can asset here that the personality of a judge should bear the qualities of an 'adult', but not only: excessive independence can lead to becoming detached from the result of a dispute and its parties. Thanks to the qualities of a 'parent' a judge assumes responsibility and carefulness about the parties. Impermissible is a judge with the prevailing type of a child, as this role does not suggest the possibility to perform a very complicated task of deciding a conflict dialogue.

Interference of the third person (a judge) in deciding (regulating) a dispute aiming assistance is very difficult and problematic tactics, but at the same time it allows to push a conflict from the deadly point. Managing a conflict and constructive development of a dialogue is connected with many dangers that should be overcome for reaching the aim. The first danger is that the disputing contestants can suspect the facilitator in his interest in definite result of the case instead of being neutral. To avoid this the facilitator should point out to the parties their personal responsibility in creating a conflict. While analyzing and shattering initial grounds (ideas) about their rightness they should be led to the conclusion that more often a conflict is the result of their mutual activity, and its elimination should also be mutual. The second danger is that in dilemma's discourse a facilitator can perform the role of the savor, or a person who is able to correct the situation and establish justice. This generates expectations which may sometimes not be realized because the parties can not quit their roles as 'victim', 'oppressed', 'offender' and 'rascal'. Such interrelations then take the form of accusations, the parties of the conflict come to stage of righteous anger, all this makes the way out of the situation more and more difficult. The overcome is connected with the necessity to lead the parties out of the frames of stated fixed story. For example, with the help of questions 'What would you like to do?', 'What could happen if...?' which stimulate the inclination for negotiation and also provides the possibility to think about cessions in order of successful managing the conflict. Thirdly, negation and defense in a dispute can interplace each other like in a cycle (for example, a plaintiff can turn into a defendant in a counterclaim). All these make the role of a facilitator strange: he must be able to stand out any resistance and the stream of negative images, not loosing the true aim of a conflict dialogue. In this process a facilitator should not overestimate his own role of the 'savor', because such approach can lead him to the opposition with the parties. He should assure himself that the contestants will have enough reason and common sense to change the situation for better².

Summarizing all these, we should admit that Civil Procedure is willful and, consequently, comprehended activity which presumes interest, goal-setting from the part of all participants with no exception. The insight view, but not the view from aside of the procedural form which only suggests the means and mechanism of Civil Procedure, proceeding from the essence of that activity which makes this mechanism work and look alive is the most interesting issue for research and application in practice.

References:

1. Новый Гражданский процессуальный кодекс Франции. — К.: Истина, 2004. — 544 с.
2. Режим доступа: www.i-u.ru/biblio/archive/serkin/osnovi/05.aspx/
3. Резниченко И. М. Основные проблемы психологии гражданского процесса. — Владивосток: Изд-во ВДГУ, 1978. — 99 с.
4. Аминов И. И. Юридическая психология: учебник для вузов/И. И. Аминов. — М.: Издательство «Омега-Л», 2011. — 415 с.
5. Немов Р. С. Общая психология: Краткий курс. — СПб.: Питер, 2011. — 304 с.
6. Питер Келлетт. Конфликтный диалог: работа с пластами значений для продуктивных взаимоотношений/Пер. с англ. — Х.: Изд-во «Гуманитарный Центр» (М. А. Новицкая), 2010. — 416 с.
7. Презумпції та преюдиції в цивільному судочинстві: монографія/Василь Масюк. — Х.: Право, 2011. — 208 с.
8. Эрик Берн. Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют а игры. — М.: ЭКСМО, 2010. — 576 с.

¹ Эрик Берн. Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют а игры. — М.: ЭКСМО, 2010. — 576 с.

² Питер Келлетт. Конфликтный диалог: работа с пластами значений для продуктивных взаимоотношений/Пер. с англ. — Х.: Изд-во «Гуманитарный Центр» (М. А. Новицкая), 2010. С 349–354.

Contents

Section 1. Economics and management	3
<i>Abasov Rasul Gyulalievich</i>	
Increased participation of Russian banks in the financing of innovation projects	3
<i>Aylarova Zalina Kureshovna</i>	
State budget as the main link in the financial system.	5
<i>Airiyan Izabella Aleksandrovna, Bezhanov Magomet Kapheevich</i>	
Strategy as a basic element of development of any enterprise in the entire world.	6
<i>Alzhanova Nurzhan Sharipovna</i>	
About necessity effective management of the enterprises of the energy sector of Kazakhstan	8
<i>Andreyeva Svetlana Vladimirovna</i>	
Improvement of accounting practice of an enterprise: a functional aspect	9
<i>Golubtsov Aleksandr Nikolaevich, Batrak Viktor Sergeevich</i>	
The role of the innovation component in the formation and development of economic clusters.	11
<i>Bogomolova Irina Viktorovna</i>	
Uncertainty and risks of outsourcing activity in the accounting and tax support of business.	12
<i>Brashchin Roman Mikhailovich</i>	
Typology of monopoly and its impact on the economy.	15
<i>Brigidina Darja Wladimirovna, Osipova Jelena Stepanovna</i>	
Die Grundrichtungen der Unterstützung des geringen und mittleren Bisneses im Fernen Osten	17
<i>Brusova Naira Nikolaevna</i>	
Bank business by Islam rules	19
<i>Vaskevich Tatiana Vladimirovna</i>	
Indicators of effective development of housing credit system in regions	20
<i>Volyak Lesya Romanivna</i>	
Assimilation Potential Estimation	23
<i>Gaysina Alfiya Irgizovna</i>	
Creating an international financial center in Russia and its importance for the country's economic development.	25
<i>Glotova Irina Ivanovna, Tomilina Elena Petrovna</i>	
Practice of application of the uniform agricultural tax in Russia.	28
<i>Goshunova Anna Valeryevna</i>	
The impact of human capital accounting on the efficiency of English professional football clubs	30
<i>Grebeshkova Irina Alexandrovna</i>	
Discriminant model of tax diagnostics on the basis of financial statements	33
<i>Gryshchuk Nadezhda Viktorovna</i>	
Antikrisis management as effective instrument of stabilizing of his financial state an enterprise.	37
<i>Gurieva Maria Andreevna</i>	
Analysis of international integral indicators to measure sustainable development.	39
<i>Gusev Sergey Aleksandrovich, Zolotushkina Zhanna Andreevna,</i>	
<i>Slavin Julia Andreevna, Martynova Ekaterina Sergeevna</i>	
Modeling in the organization and function of the urban bus transportation (for example the city of Saratov, Russia)	43
<i>Daitov Victor Victorovich</i>	
Prospects of building a tourism cluster in the North Caucasus	46
<i>Danchenko Evgenia Aleksandrovna</i>	
Development of Islamic banking in the world	48
<i>Derun Ivan Anatolievich</i>	
Fixed asset accounting software selection for industrial enterprises	51
<i>Durakova Anna Sergeyevna</i>	
Prepaid expenses — problems and accounting skills for RAS and IFRS.	53
<i>Dyukina Tatiana Olegovna</i>	
State department of health.	55
<i>Eleussinova Aliya Uatkanovna, Makhmetova Anar Musaevna,</i>	
<i>Seydaliyeva Gulnara Orazbekovna, Seydaliyeva Gauhar Orazbekovna</i>	
On the question of increasing the competitiveness of health services of Kazakhstan.	57
<i>Elkina Victoria Nikolaevna</i>	
Business community self-organization as means of decrease in transactional expenses	59
<i>Ermakova Olga Dmitrievna, Kobzeva Kseniya Viktorovna</i>	
Problems and prospects of development of accounting trademarks in modern Russian economy	61
<i>Efimova Elena Vladimirovna</i>	
The tariff policy of trucking companies and the main factors of its formation	63

<i>Zhiwko Zinaida Bogdanowna</i>	
Wirkung von Wirtschaftskriminalität über die Sicherheit von Geschäftsreisenden in der Ukraine.	65
<i>Zhogin Cyril Fedorovich</i>	
The budgetary policy in the region (for example of the Astrakhan region of Russia).....	68
<i>Zhoydik Alexey Petrovich</i>	
Understanding of corporate social responsibility.....	70
<i>Zayarnaya Irina Aleksandrovna</i>	
Economic problems and prospects of development of institutions of higher learning (on the example of the Far-Eastern federal district)	71
<i>Ivanova Natalia Vasilievna</i>	
The system of effectiveness indicators of the logistics infrastructure of bottled water manufacturers	72
<i>Izaak Svetlana Ivanovna, Vlasov Andrey Andreevich</i>	
Entrepreneurship as a subject of legal regulation	75
<i>Izaak Svetlana Ivanovna, Rodionov Sergej Ivanovich</i>	
Formation of the system of indicative management of social and economic resources at the level of the city	77
<i>Izaak Svetlana Ivanovna, Ryzhikov Pavel Ivanovich</i>	
The role of information technologies in business processes: yesterday-today-tomorrow.	81
<i>Elkin Stanislav E. , Ishchak Ekaterina Romanovna, Metelev Igor Sergeevich, Radionova Olga A.</i>	
World Trade Organization and its impact on the stability of regional development: a view from Russia	83
<i>Kaldiyarov Daniyar Altayevich, Zhetysu State University</i>	
The analysis of methods of an assessment of efficiency of investment projects in the conditions of risk and uncertainty	85
<i>Karlina Marina Mihailovna</i>	
The innovative aspect in forming the image	89
<i>Komekbaeva Leyla Sizdikovna, Yessembekova Aigul Zhamantaevna</i>	
State regulation of anti-recessionary development of economy: foreign experience and Kazakhstan	91
<i>Konopleva Julia</i>	
Creating the optimal portfolio at the interregional market securities based on the model of «quasi-Sharp»	93
<i>Kulicheva Olga Anatolievna</i>	
Small and medium enterprises in the Astrakhan Region: the current status and problems of development	96
<i>Ivanov Nikolay Yu., Lavrova Dar'ya Petrovna</i>	
To a question of creation of joint germano-Russian small forms of business in the conditions of Yakutia	98
<i>Lominashvili Shota Nodarievitch, Lominashvili-Pruidze Medea Shotaevna</i>	
The role of International Economics' stability in the development of Georgia's Social-Economic Structure	100
<i>Maximov Denis Alekseevich</i>	
The analysis of approaches to determination economic safety of the industrial enterprise	102
<i>Malykhina Svetlana Viktorovna</i>	
To the subject of increasing Ukrainian Economy competitiveness	105
<i>Medvedeva Lyudmila Nikolayevna, Starovoytova Yana Mikhailovna</i>	
The Strategy of Russian Territories on the basis of accounting potential socio-economic modernization	107
<i>Menukhova Tatiana Anatolievna</i>	
The annual and operational planning of optimal freight capacity for vehicles and forwarding companies.	113
<i>Metelev Sergey Efimovich, Khotobova Svetlana Nikolaevna</i>	
Russia in the WTO: the regional-sectoral dimension	114
<i>Meteleva Marina Anatolyevna</i>	
The regional market-focused program system is the way to increase the efficiency of economy management.	
The principles of construction.	119
<i>Mikhaylova Anna Alekseevna</i>	
Evaluation of innovation development of Russia in comparison with the Baltic region countries.	122
<i>Molchanova Olga Vladimirovna, Antonov Anton Vladimirovich</i>	
Mechanisms for increase investment attractiveness of Astrakhan region.	125
<i>Marokau Andrei Sergeevich</i>	
Current issues of comparison of commercial offers during procurement procedures	127
<i>Orlyansky Evgeny Anatolyevich</i>	
Business ethics as part of anti-crisis policy	131
<i>Osmonova Ainur Anvarovna</i>	
Cluster approach in the development of the agrarian economy of the Kyrgyz Republic	133
<i>Panayedova Galina Ivanovna</i>	
Public administration by the market of oil and oil products in the conditions of economy globalization	135
<i>Petrikova Viktoriya Aleksandrovna</i>	
Special features of the client segment 'mass affluent' in modern Russian banking system.	139

<i>Petrova Anna Igorevna</i>	
Logistic operations at various levels of logistic systems of movement of secondary material resources	140
<i>Polyanskaya Tatyana Aleksandrovna</i>	
Discussions about definition of budgeting	143
<i>Popova Marina Vladimirovna</i>	
Problems and prospects of measuring innovation at the regional level	145
<i>Rakhmonov Sherzod Kasimdjоновich</i>	
Land use planning in Uzbekistan	148
<i>Rumachik Natalia Andreevna</i>	
The Russian practice of interaction of the systems of accounting and tax accounting	150
<i>Rusnak Larisa</i>	
Threats versus enterprise economic security system: case of transition economy	152
<i>Salakhova Elmira Kamilbekovna</i>	
The legal framework regulating the accounting of the results of innovation activities	154
<i>Krutova Irina Nickolaevna, Semenova Nadezda Nickolaevna</i>	
Threats factors for food security of Russia	157
<i>Sidorenko Yelena</i>	
System of commercialization of scientific development in Kazakhstan: some aspects	159
<i>Stein Valerii Valentinovich</i>	
Conceptual approaches to the formation of regional cluster policy	160
<i>Tappaskhanova Elizabeth Oyusovna, Mustafayev Zemfira Amaevna, Kudasheva Marjane Zaurbekovna</i>	
Der Mechanismus der Diversifizierung des Unternehmens	162
<i>Toguzova Indira Zaurbekovna, Urumova Zaire Suleymanovna</i>	
Actual approaches to improving the management of reserves growth in non-tax revenues of regional budgets.	165
<i>Topuzov Mikhail Olegovich</i>	
Distance learning technologies in the implementation of organizational and economic mechanism of Higher Education Informatization	167
<i>Treyman Marina Gennadiyevna</i>	
Prospects for the development of ecological and economic potential of the North-Western region and its state in St. Petersburg	169
<i>Turgaeva Aksana Albekovna</i>	
The place and the management of risks in banking activities	170
<i>Ivanenko Larissa Viktorovna, Fayzrakhmanova Yana Iskandarovna</i>	
Life cycle of built-up urban areas	172
<i>Bukhtiyarova Tatiana Ivanovna, Fedorova Elena Vladimirovna</i>	
Logistics management techniques merchandise retail trade enterprises	176
<i>Fedorcheva Anna Vladimirovna</i>	
Optimal management of cash flow in crisis	179
<i>Fomenko Natalia Mikhailovna</i>	
The development trend of management network mechanisms under the conditions of the influence of the information processing technologies	180
<i>Khanbabaeva Zyulmira Muzakirovna</i>	
Some specialties of tourism education in Caspian regions of Russian Federation	181
<i>Khromova Irina Nikolaevna</i>	
The improvement of the system of information provision a costs accounting within the limits of management accounting	184
<i>Chertina Elena Vitaliyevna, Solovieva Nataliya Vladimirovna</i>	
The evaluation of the innovative project with the possibility of termination	187
<i>Chinilina Kristina Alekseevna, Mihaleva Ekaterina Pavlovna</i>	
Labour-market regulation in the conceptions of different economic schools	189
<i>Chuvaeva Alexandra Ivanovna, Kiyko Orest Antonovich, Apuchtin Alexander Nikolaevich</i>	
Forest cluster formation on the path of sustainable development	191
<i>Shehovtsova Julia Anatol'vna</i>	
The state's role in reducing the uncertainty of the environments of investing in the real sector of the Russian economy. ...	193
<i>Shuklina Zinaida</i>	
Problems of formation and use of innovative management marketing	196
<i>Shulimova Marina Aleksandrovna</i>	
Outsourcing of business processes in shipbuilding with use of leasing schemes of financing	198
ASection 2. Science of law	202
<i>Adygezalova Gyulnaz Eldarovna</i>	
Development of idea of legal pluralism in the Russian law system	202

<i>Alimkulov Yerbol Temirkhanovich, Zhanibekov Akynkozha Kalenovich</i>	
Proof theory in modern criminal procedure law	203
<i>Amangeldiev Alisher Timuruli, Saparbekova Zh. S.</i>	
Criminal responsibility of legal entities for ecological crimes	206
<i>Anischuk Viktoriya Vasylevna</i>	
The experience of the settlement of the situations imaginary defence in the criminal legislation of different countries.	208
<i>Arakelyan Elina Rubenovna</i>	
Content of legal concept.	210
<i>Aueshova Bagdat Tlektsovna</i>	
Legal culture of teacher — as an indicator of the state of legal life of society.	212
<i>Baimagambetova Zulfiya Mazhitovna</i>	
Some aspects of non-government regulation in the context of the unification rules formation regulating international trade	214.
<i>Berezhko Elena Valerievna</i>	
Problems of legal regulation of international cooperation in the sphere of criminal proceedings	217
<i>Konusova V. T., Bimen Altay Karkeshovitch</i>	
The monitoring of the legislation of Republic of Kazakhstan on the international commercial arbitration	219
<i>Gints Evgeniya Mihaylovna</i>	
Obligation of damage refund on the Russian civil law	223
<i>Dzhansarayeva Rima Yerenatovna</i>	
Mechanisms of developing the effective system of crime prevention	224
<i>Zhanbur Sultan Galimjanovich</i>	
Legal education of students of the legal state. For the identification of qualified specialists	226
<i>Plockaya Olga Andreevna, Ivanova Ghanna Borisovna</i>	
Legal characters in the Komi and other fishing peoples of the Russian North.	228
<i>Kabanova Irina Yevgenjevna</i>	
Restatements of the European Civil Law	230
<i>Kanunnikova Natalia Gennadiyevna</i>	
The theoretical aspects of the administrative and legal status of citizen	232
<i>Kleshev Sergey Evgenyevich</i>	
An Institution as Legally Organized Form of a Juridical Person	233
<i>Kozlova Valeriya Nikolaevna</i>	
Database as a result of intellectual activity and the content of the rights to it	235
<i>Matveeva Daria Mikhailovna</i>	
The legal nature of the share capital of a limited liability company	237
<i>Miller Andrey Valeryevich</i>	
Individual criminological forecast of criminal behavior in state punitive politics	239
<i>Mongush Daryjmaa Vasilevna</i>	
Some questions of improvement of electoral legislation of the Russian Federation	242
<i>Moshkin Sergey Vladimirovich, Vasilyev Alexey Mihaylovich</i>	
Creation and legal status of structural subdivisions of local administrations, municipal institutions and organizations that provide municipal services	244
<i>Mukhamadiyeva Gulzhan Nusupzhanovna, Bayandina Maynur Okanovna</i>	
Human rights and right to a personal liberty as basis of the principle of integrity of human beings	249
<i>Nickolaev Vyacheslav Yurievich</i>	
Classification of modus operandi	250
<i>Pakhomov Sergey Victorovich, Voropaeva Tatiana Vladimirovna</i>	
Problems and mechanisms of environmental management in Russia for example, forest and flora	252
<i>Poznyakov Spartak Petrovitch</i>	
Methodical beginnings of administrative and legal regulation investitsiynno-innovative activity	254
<i>Politahin Petr Andreevich</i>	
A deterministic approach to identify issues of State and local significance in the formation of local self-government.	256
<i>Prudnikova Alyona Alekseevna</i>	
Problems and prospects of improvement of the Russian legislation in the sphere of bankruptcy of organizations	258
<i>Puchkova Viktoriya Viktorovna</i>	
Medical experiments in the legal field	259
<i>Pchelkina Elena Vitalievna</i>	
Kriminopenologichesky aspect place deprivation of liberty for a certain term in the system of criminal penalties Russia	261

<i>Reshetov Felix Feliksovich</i>	
Specificity of buying of the property on uninhabited premises	263
<i>Saparbekova Zhazira</i>	
Investigation of a tax crime in the Republic of Kazakhstan	266
<i>Seipisheva Assel Yulanovna</i>	
Criminological characteristics of the person, concerning to the crime.	268
<i>Stepanova Albina Afanasyevna</i>	
Electoral law and democracy in Russia	271
<i>Strus Konstantin Aleksandrovich, Popandopoulo Nadezhda Anatol'evna</i>	
Etymological and philosophical significance of the category "Legal fundamentals".	272
<i>Tabaldiyeva Venera Sharshenbekovna, Nurmaganbet Ermek Talantuly</i>	
Methodological bases of criminal procedure proof	274
<i>Tarnavsky Oleg Aleksandrovitch</i>	
The concept of restoration of the rights and interests of the persons affected by the perpetration of the crime.	276
<i>Taubayev Baurzhan Ryspekovich</i>	
Theoretical bases and methods of activity of social workers in the penitentiary sphere.	280
<i>Romashov Roman Anatolyevich, Turgumbayev Marlen Yerlanovich</i>	
Correlation of state, criminality, criminal word in context biosocial conception of struggle for survival: war of enemies or competition of species	282
<i>Usenbaeva Asemgul Uzakbaevna</i>	
Theoretical issues of environmental damage and ways of its reimbursement	284
<i>Filatova Uljana Borosovna</i>	
Begriff und Arten des Miteigentums in der Russischen Föderation	286
<i>Zyzylina Tatiana Leonidovna</i>	
Die juristische Charakteristik des Vertrags der Verwaltung eines Mehrfamilienhauses	288
<i>Shukenov Jadira Slamhanovna</i>	
Prospects of further development of juvenile justice are in Republic of Kazakhstan	289
<i>Shutenko Gksana Vasilyivna</i>	
The problems of psychology of civil procedure.	292