



СОВРЕМЕННАЯ НАУКА :
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

ЭКОНОМИКА И ПРАВО

№ 1–2 2013 (январь–февраль)

Учредитель журнала Общество с ограниченной ответственностью
«НАУЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

Редакционный совет

- В.Н. Боробов** – д.э.н., проф. Российской Академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ
- Ю.Б. Миндлин** – к.э.н., доцент, Финансовый университет при Правительстве РФ
- А.М. Абрамов** – д.ю.н., проф. Российской таможенной академии
- В.И. Бусов** – д.э.н., проф. Государственного университета управления
- А.М. Воронов** – д.ю.н., проф. Финансовый университет при Правительстве РФ
- В.А. Горемыкин** – д.э.н., проф. Национального института бизнеса
- В.И. Дорофеев** – д.э.н., проф. г.н.с., НИЦ "Московский психолого–социологический университет"
- С.П. Ермаков** – д.э.н., проф. Института социально–экономических проблем народонаселения РАН
- Н.А. Лебедев** – д.э.н., проф. ведущий научный сотрудник Института экономики РАН
- Б.Б. Леонтьев** – д.э.н., проф., директор Федерального института сертификации и оценки интеллектуальной собственности и бизнеса
- М.М. Мальшева** – д.э.н., ведущий научный сотрудник Института социально–экономических проблем народонаселения РАН
- Б.Л. Межиров** – д.э.н., проф. Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
- В.Н. Незамайкин** – д.э.н., проф. Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
- Н.С. Нижник** – д.ю.н., проф. Санкт–Петербургского университета МВД России
- Р.Б. Новрузов** – д.э.н., проф. Государственного университета управления
- И.Н. Рыкова** – д.э.н., проф., Директор Института инновационной экономики Финансового университета при Правительстве РФ
- М.А. Рыльская** – д.ю.н., доцент Российской таможенной академии
- А.А. Сумин** – д.ю.н., проф. Московского университета МВД России
- А.А. Фатьянов** – д.ю.н., профессор Национального исследовательского ядерного университета "МИФИ"

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

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

Scientific and practical journal



В НОМЕРЕ:
ЭКОНОМИКА И
УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

ФИНАНСЫ,
ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

ПРАВО

Журнал издается с 2011 года

Редакция:

Главный редактор

В.Н. Боробов

Выпускающий редактор

Ю.Б. Миндлин

Верстка

VIP Studio ИНФО (www.vipstd.ru)

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

В течение года можно произвести
подписку на журнал непосредственно в редакции

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

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

Журнал отпечатан в типографии

ООО «КОПИ–ПРИНТ»

тел./факс: (495) 973–8296

Подписано в печать 20.02.2013г.

Формат 84x108 1/16

Печать цифровая

Заказ № 0000
Тираж 2000 экз.

ISSN 2223-2974



ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ
НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Л.А. Аксенов, Н.П. Родинова – Рациональное использование природных ресурсов как способ повышения эффективности производства товаров массового потребления
L. Aksyonov, N. Rodinova - Sustainable usage of natural resources as a way of increasing of the consumer goods production efficiency3

Л.В. Балабанова – Проблемы страхования при международных автомобильных перевозках грузов
L. Balabanova - Problems of Insurance for road transport of goods5

В.Н. Боробов – Роль налогообложения в развитии субъектов малого предпринимательства России
V. Borobov - The role of taxation in the development of the entity in small business of Russia9

О.В. Веретенев – Принципы управления лесозаготовительным предприятием
O. Veretenov - Management principles logging enterprises13

Д.В. Горбунов – Анализ структуры консультационных услуг, оказанных информационно-консультационными службами на территории Курской области
D. Gorbunov - Informational and consulting centres on the territory of Kursk province16

Д.В. Горбунов – Анализ структуры обучающих мероприятий, а так же информационно-выставочной деятельности информационно-консультационных служб Курской области
D. Gorbunov - Analysis of training programmes structure along with information and exhibition activities of informational and consulting services of Kursk province19

М.М. Иванова – Модель Beyond Budgeting как альтернатива традиционному бюджетированию
M. Ivanova - The Beyond Budgeting model as an alternative to the traditional budgeting21

О.А. Мурзина – Некоторые вопросы взаимодействия при передаче функций по ведению бухгалтерского и налогового учета специализированной организации
O. Murzina - Some issues of cooperation in the transmission functions for accounting and tax accounting specialized organization24

В.М. Остроухов – Методология координации и мотивации человеческого капитала
V. Ostroukhov - The methodology of coordination and motivation of human capital28

В.Н. Розанова, Н.И. Саленко – Роль прямого маркетинга в планировании объемов продаж товаров трикотажного производства
V. Rozanova, N. Salenko - The direct marketing role in the planning of knitting goods sales volumes30

Д.А. Турко – Анализ методических подходов к формированию организационно-экономического механизма принятия решений в высокотехнологичном производстве
D. Turko - Analysis of methodological approaches to the formation of organizational and economic decision-making in high-technology manufacturing ...32

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И
КРЕДИТ

Г.Н. Марченко – Проблемы сбалансированности бюджетной системы Российской Федерации в условиях финансово-экономического кризиса
G. Marchenko - Problem of balancing the budget system of the Russian Federation in terms of financial and economic crisis39

С.В. Мурзаев – Эффективная система кредитного ценообразования: базовые принципы и подход к реализации
S. Murzaev - Effective system of loan pricing: basic principles and approaches to implementation43

Н. Какабадзе, К.Г. Перчанок – Использование фундаментального анализа в работе с фьючерсными спредами
N. Kakabadse, K. Perchanok - Use of fundamental analysis in working with futures spreads45

Н. Какабадзе, К.Г. Перчанок – Технический анализ в применении к рынку фьючерсных спредов
N. Kakabadse, K. Perchanok - Technical analysis in application to the futures spreads market50

ПРАВО

О.А. Горелова – Теоретические и практические аспекты привлечения судей к дисциплинарной ответственности
O. Gorelova - Theoretical and practical aspects of involvement of judges to disciplinary responsibility54

В.Б. Догляд – Соотношение понятий "государственный режим", "политический режим" и "форма правления"
V. Doglyad - Relationship between the concepts of "state mode", "political regime" and "form of government"59

П.С. Полушкин – Услуги как часть предмета договора коммерческой концессии
P. Polushkin - Services as part of the subject of a commercial concession68

П.С. Полушкин – Понятие и квалифицирующие признаки договора коммерческой концессии
P. Polushkin - Concept and qualifying elements of commercial concession71

К.В. Руденко – Опыт правового регулирования деятельности саморегулируемых организаций в США
K. Rudenko - Experience of legal regulation of self-regulatory organizations in the USA74

К.Н. Татаринцева – Ограничения прав иностранных инвесторов при совершении сделок с акциями российских компаний
K. Tatarintseva - Restrictions of rights on foreign investments in transactions with shares of Russian companies77

Н.В. Шайдучо – Современная интерпретация понятия "общественная безопасность"
N. Shaiduko - Modern interpretation of the concept "Public Safety"80

ИНФОРМАЦИЯ

Наши Авторы / Our Authors84

Требования к оформлению рукописей и статей для публикации в журнале85

РАЦИОНАЛЬНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ТОВАРОВ МАССОВОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ

SUSTAINABLE USAGE OF NATURAL RESOURCES AS A WAY OF INCREASING OF THE CONSUMER GOODS PRODUCTION EFFICIENCY

L. Aksyonov
N. Rodinova

Annotation

With the development of market relations in the country's economy a necessity of an objective valuation of all natural resources used in the production of mass consumption goods of appeared. The authors offer the analysis of cost items and of environmental and economic activities for the resource-saving.

Keywords: consumer goods, resource-saving, environmental costs, natural resources assessment, cost price.

Аксенов Леонид Александрович
ФГБОУ ВПО "МГУТУ

им. К.Г. Разумовского" (ИТЛП) г. Москва

Родинова Надежда Петровна
ФГБОУ ВПО "МГУТУ

им. К.Г. Разумовского" (ИТЛП) г. Москва

Аннотация

По мере развития рыночных отношений в экономике страны возникла необходимость объективной стоимостной оценки всех используемых в производстве товаров массового потребления природных ресурсов. Авторами предлагается анализ статей затрат и эколого-экономических мероприятий в целях ресурсосбережения.

Ключевые слова:

Товары массового потребления, ресурсосбережение, экологические затраты, оценка природных ресурсов, себестоимость.

По мере развития рыночных отношений в экономике страны возникла необходимость объективной стоимостной оценки всех используемых в производстве товаров массового потребления природных ресурсов, которые непосредственно влияют на величину затрат и, следовательно на удельную себестоимость продукции легкой промышленности.

При непосредственном взаимодействии современного производства товаров легкой промышленности с окружающей природной средой на первый план выходит такой интегрированный показатель, как природоёмкость, который и определяет отношение объемов используемых ресурсов и конечной продукции.

К статьям затрат на производство продукции легкой промышленности следует отнести: сырье (косвенно) – 18,5%, вспомогательные материалы – 2,3%, электроэнергия – 6,4%, природная вода – 2,6%, аренда земли – 1,8%. Таким образом, общая сумма затрат предприятия, связанная с использованием природных ресурсов в современных условиях, составляет – 39,8% от всех видов затрат, включаемых в себестоимость готовой продукции.

В целях ресурсосбережения и поддержания экологического равновесия природной среды в районах современного производства предприятиям отрасли целесооб-

разно регулярно проводить следующие эколого-экономические мероприятия:

- ◆ разрабатывать и внедрять малоотходные технологии производства;
- ◆ реконструировать действующие очистные сооружения;
- ◆ переносить экологически опасные объекты из водоохраных и заповедных территорий;
- ◆ всемирно экономить природную воду и электроэнергию в процессе производства с активным использованием оборотного водоснабжения.

Таким образом, темпы роста цен на готовую продукцию будут зависеть от регулирования затрат по рациональному использованию природных ресурсов и сохранению природного потенциала страны.

Согласно классификатору видов природоохранной деятельности, к экологическим затратам относятся следующие основные группы и виды затрат:

1. Текущие затраты предприятий отрасли на охрану окружающей среды.
2. Затраты на капитальный ремонт основных фондов природоохранного назначения.
3. Капитальные вложения на охрану окружающей среды.

4. Затраты на оказание финансовой помощи близлежащим заповедникам и охраняемым территориям.

5. Расходы по озеленению прилегающих к предприятиям территорий и в целом всех населенных пунктов.

6. Затраты на научные исследования в области охраны окружающей природной среды и рационального использования природных ресурсов.

7. Операционные расходы бюджета на цели экологии: расходы на содержание и деятельность государственных органов в области охраны окружающей среды и рационального использования природных ресурсов.

8. Затраты на экологическое образование и просвещение, т.е. подготовку соответствующих специалистов.

Кроме перечисленных затрат к экологическим расходам следует также отнести и издержки различных общественных и коммерческих организаций экологической направленности, главной задачей которых является природоохранная деятельность различного профиля, развитие рынка экологических товаров, работ и услуг.

При взаимодействии современного производства товаров широкого потребления с окружающей природной средой на первый план выходит такой интегрированный показатель, как природоемкость. Он определяет отношение объемов используемых природных ресурсов и конечной продукции, полученной на их основе.

Показатель природоемкости довольно полно характеризует тип и уровень эколого-экономического развития страны, который подразделяется на два основных типа показателей:

1. удельные затраты природных ресурсов в расчете на единицу готовой продукции $E_p = П/ВВП$, где E_p – коэффициент удельных затрат природных ресурсов, $П$ – величина природных ресурсов, $ВВП$ – объем готовой продукции;

2. удельные величины загрязнений в расчете на единицу готовой продукции $E_z = Z/ВВП$.

В качестве отдельных показателей природоемкости на макроуровне для ВВП или национального дохода можно рассматривать показатели энергоемкости, парниковых газов и т.д.

За последние 10 лет инвестиции (капитальные вложения) на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов в Российской Федерации составили около 220 млрд. рублей [2], которые были распределены по видам затрат следующим образом:

- ◆ на охрану водных ресурсов – 36,9%;
- ◆ на охрану атмосферного воздуха – 35,6%;
- ◆ на охрану и рациональное использование земельных ресурсов – 15,7%;
- ◆ на строительство установок для утилизации и переработки отходов производства – 4,1%;
- ◆ на строительство предприятий и полигонов по утилизации, обезвреживанию и захоронению отходов – 5,9%;
- ◆ на охрану недр и рациональное использование минеральных ресурсов – 0,14%;
- ◆ на охрану и рациональное использование лесных ресурсов – 0,79%;
- ◆ на организацию заповедников и других природоохраненных территорий – 0,24%.

Таким образом, оценка природных ресурсов – сложная межведомственная задача, актуальность которой в рыночной экономике не вызывает сомнений. В этой связи главная задача состоит в разработке современной тарифной сетки стоимостной оценки природных ресурсов, которая позволила бы реально скорректировать единую систему оценочных показателей природообразующих компонентов, оптимальной с точки зрения согласования интересов отраслевых экономик и рационального природопользования.

Кроме того, такой подход к оценке ресурсов позволил бы определять объемы всех видов природных затрат, а следовательно и реальную себестоимость готовой продукции массового потребления.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акимова Т.А., Кузьмин А.П., Хаскин В.В.: Экология. Природа – Человек – Техника: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001
2. Гусев А.А. Методы экономической оценки ущерба от загрязнения окружающей природной среды // Экономика природопользования. – М.: ВИНТИ, 2001, № 5.

ПРОБЛЕМЫ СТРАХОВАНИЯ ПРИ МЕЖДУНАРОДНЫХ АВТОМОБИЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗКАХ ГРУЗОВ

PROBLEMS OF INSURANCE FOR INTERNATIONAL ROAD TRANSPORT OF GOODS

L. Balabanova

Annotation

In the article "Problems of Insurance for international road transport of goods", are considered as the current situation in sphere of insurance of international road transport and the problems and prospects of its development. Identified financial problems of companies – carriers for car, cargo, and the driver insurance, proposes options to reduce costs and increase profits of the correct use of insurance schemes for international road transport of goods.

Keywords: Insurance, freight trucking, insurance, costs, profits, choice of insurance, medical insurance.

Балабанова Лина Владимировна

Аспирант,

*Российский Государственный
Торгово-Экономический Университет*

Аннотация

В статье "Проблемы страхования при международных автомобильных перевозках грузов", рассматриваются как текущая обстановка в сфере страхования международных автомобильных перевозках, так и проблемы и перспективы ее развития. Выявляются финансовые проблемы компаний – перевозчиков при страховании автомобиля, груза и водителя, предлагаются варианты уменьшения издержек и увеличения прибыли от верного использования схемы страхования международных автомобильных перевозок грузов.

Ключевые слова:

Страхование, грузовые автомобильные перевозки, затраты, прибыль, издержки, выбор вида страхования, уровень затрат, медицинское страхование.

Как показали результаты проведенного опроса 80% респондентов – представителей автотранспортных компаний отмечают, что заключение договоров страхования происходит под воздействием требований, предъявляемых государственными органами, экспедиторами, получателями и отправителями грузов, лизинговыми компаниями, консульскими службами посольств иностранных государств и только 16,4% видят предназначение страхования в защите от риска возможных потерь.

Как видно, в основном, причины заключения договора страхования ассоциируются с требованиями, направленными на предприятие из внешней среды. Такое положение свидетельствует об определенном противоречии в понимании отечественными перевозчиками роли и сущности страхования при международных автомобильных перевозках: призванное поддерживать финансовую стабильность, оно трансформировалось в "статью затрат", неизбежных в силу особенностей рыночной конъюнктуры. Данный стереотип можно отнести к субъективным причинам, препятствующим рациональному, взвешенному подходу к страхованию, позволяющему оценить его реальные преимущества и внедрить в практику хозяйствования.

На развитие страхования при МАП негативно влияют

и более глубокие проблемы, такие как низкая страховая культура в обществе, недостаток финансовых ресурсов на предприятиях и отсутствие системы государственного стимулирования страхования, недоверие к страховым компаниям.

В процессе исследования выявлено, что на предприятиях, осуществляющих международные автомобильные перевозки, выбор видов страхования, требуемых в обязательном порядке в силу законодательства стран транзита и назначения, осуществляется бессистемно, что часто приводит к дублированию страхования и как следствие – к росту непроизводительных затрат. Объясняется это, прежде всего отсутствием четких алгоритмов, позволяющим осуществлять выбор необходимых с учетом специфики и маршрута перевозки видов страхования, а также недостаточным информационном обеспечении международных автомобильных перевозок о требованиях к обязательному страхованию в странах, входящих в маршрут перевозки.

Страхование может осуществляться не только в обязательной, но и в добровольной форме, предусматривающей самостоятельное принятие решения о необходимости организации страховой защиты предприятия.

Проведенный анализ деятельности международных

перевозчиков свидетельствует о практически полном отсутствии научно обоснованных и пригодных для практического использования методик, позволяющих руководству автотранспортного предприятия принять решение о страховой защите, основанное на оценке ее экономической целесообразности, а также с учетом возможности применения альтернативных страхованию методов снижения риска и уровнем связанных с ними затрат. В этой связи актуальной становится проблема формирования источников финансирования затрат на снижение риска, составной частью которых являются затраты на страхование.

В соответствии с действующим в РФ Положением "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" предприятиям разрешено включать в состав затрат расходы на создание страховых фондов, а также расходы на страхование, осуществляемое в добровольной форме.

Учитывая отраслевую специфику, предприятиям автомобильного транспорта разрешено включать в себестоимость транспортных услуг "платежи по обязательному страхованию гражданской ответственности (включая по обязательствам МДП) перед третьими лицами за нанесенный ущерб здоровью людей и имущественных потерь, а также платежей по обязательному медицинскому страхованию водителей, выезжающих за границу по обязательствам МДП" *.

"Особенности состава затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг) и порядка формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли, организациями автомобильного транспорта Российской Федерации".

Внимательное изучение данной формулировки показывает, что затраты на страхование могут относиться на себестоимость только если оно является обязательным



по форме, т.е. учитывая положения Гражданского кодекса РФ, осуществляться в силу требований закона. Как показал анализ действующего законодательства в РФ законов об обязательном страховании нет. Единственное исключение составляет страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств, являющееся обязательным условием осуществления международных автомобильных перевозок в силу требований двусторонних соглашений о международном автомобильном сообщении, заключенных между РФ и европейскими государствами (положения этих соглашений превагируют и дополняют внутренние нормы законодательства РФ в соответствии с Конституцией РФ). Медицинское страхование, хотя и является обязательным условием получения разрешения на въезд в большинство европейских стран, в соответствии с российским законодательством обязательным признано быть не может, и, следовательно, оплачивается предприятиями как и прочие добровольные виды страхования за счет чистой прибыли (при превышении общей суммы страховых платежей 1% от дохода предприятия).

Результаты проведенного исследования существующих в РФ норм, регулирующих отнесение затрат на страхование на себестоимость транспортной продукции и их сопоставление с фактическими расходами на страхование (табл. 1), показывают, что по основным видам страхования в 2011 году, почти 1 млн. долларов было отнесено отечественными международными автомобильными перевозчиками на счет чистой прибыли. Сложившаяся ситуация приводит не только к снижению рентабельности перевозок и инвестиционного потенциала предприятий, но и к ослаблению стимула к применению страховой защиты, что недопустимо в условиях высокого риска, сопутствующего международным автомобильным перевозкам.

Проведенные расчеты показывают, что при существующем уровне затрат на страхование необходимо увеличить норматив отнесения затрат по страхованию на себестоимость как минимум до 1,3 процента от объема доходов предприятий. Однако, следует отметить и то, что по отдельным видам страхования, ставшим неотъемлемым атрибутом деятельности международных автомобильных перевозчиков и являющихся составной частью устоявшихся международных стандартов, необходимо стопроцентное отнесение затрат на себестоимость. К таким видам страхования следует, в первую очередь, отнести страхование ответственности перевозчика за сохранную и своевременную доставку груза, а также страхование ответственности перед таможенными органами.

В то же время проведенный анализ практики страхования отечественных международных автомобильных перевозчиков позволяет выявить целый ряд проблем организационного и экономического характера, непосредственно связанных с применением различных видов

Таблица 1

Результаты анализа источников формирования средств на страхование при международных автомобильных перевозках (в целом по рынку МАП за 2011 г.)

Вид страхования	Страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств	Страхование ответственности перевозчика	Страхование ответственности перед таможенными органами	Медицинское страхование водителей-международников	Страхование подвижного состава
Фактические затраты на страхование, тыс. долл. США	3.500	2.980	1.100	720	690
		5,490			
Нормативная доля затрат на страхование, учитываемая при исчислении базы налога на прибыль	100 %	в пределах 1% от суммы дохода предприятия (Д)			
Затраты на страхование, включаемые в себестоимость (исключаются из базы расчета налога на прибыль), тыс. долл. США	3.500	$\frac{Д}{100} \times 1 = \frac{450.000}{100} \times 1 = 4.500$			
Затраты на страхование, производимые за счет чистой прибыли, тыс. долл. США ("2" - "4")	0	990			
Необходимый норматив доли затрат на страхование, учитываемой при исчислении базы налога на прибыль	100%	не менее 1,3% от суммы дохода предприятия (Д)			

страхования в МАП. Причем, как показали исследования, выявленные проблемы носят как макроэкономический характер, требующий государственного подхода к их решению, так и локальный, предполагающий разрешение на уровне автотранспортного предприятия.

Проблема выбора страховщика, является одной из наиболее значительных при страховании по системе "Зеленая карта", тем более, что действующее в соответствии с п.4 ст.8 Закона РФ "Об организации страхового дела в Российской Федерации" ограничение на посредническую деятельность от имени иностранных страховых компаний не распространяется на обязательное страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств, а контроль за качеством страховых услуг и платежеспособностью тех иностранных страховых компаний, чьи страховые сертификаты "Зеленая карта" предлагаются на отечественном рынке, со стороны органов государственного надзора не осуществляется.

Другой проблемой, возникающей в связи со страхованием по системе "Зеленая карта", является проблема возмещения перевозчику ущерба, полученного по вине другого участника дорожно-транспортного происшествия на территории стран действия системы "Зеленой карты". Суть вопроса заключается в том, что на террито-

рии указанных стран российские перевозчики имеют равное право на получение страхового возмещения по "Зеленой карте" виновника аварии. Данное заключение основано на проведенном в ходе исследования законодательства европейских государств об обязательном страховании гражданской ответственности, действующего в странах системы "Зеленой карты", причем особое внимание было уделено пределам страхового возмеще-



ния, порядку получения компенсации за нанесенный ущерб, срокам исковой давности по претензиям пострадавшего в ДТП лица, возможности получения компенсации из гарантийного фонда.

Однако, как показывает практика хозяйствования, незнание российскими международными перевозчиками правил составления и подачи претензионных документов и бюрократических проволочек в национальных бюро "Зеленой карты" вопрос возмещения затрат, связанных с восстановлением автотранспортного средства после дорожно-транспортного происшествия, часто затягивается или вообще не решается.

Наконец, при приобретении страховых сертификатов "Зеленая карта" перевозчики сталкиваются с необходимостью выбора срока страхования. Как показывают проведенные исследования стоимость страхования по системе "Зеленая карта" определяется двумя факторами: сроком действия полиса и типом транспортного средства. При этом потребность в данном страховании существует только на время пребывания на территории стран действия системы "Зеленой карты". Таким образом, встает вопрос о выборе оптимального с точки зрения графика эксплуатации автотранспортного средства срока страхования.

В ходе исследования также выявлены следующие проблемы, связанные с применением медицинского страхования предприятиями – международными автомобильными перевозчиками.

1. При выборе сроков страхования и страховых сумм

предприятия действуют спонтанно, не принимая во внимания такие факторы, как направление осуществляемых перевозок, требования консульских учреждений иностранных государств, регулярность осуществления международных перевозок, что приводит к чрезмерным затратам на данное страхование или недостаточному страховому покрытию.

2. Отсутствие отлаженной схемы действия водителя и персонала компании–перевозчика при наступлении страхового случая может привести к нарушению условий договора страхования и отказу страховой компании в возмещении затрат на медицинское обслуживание. К таким последствиям приводят следующие действия застрахованного (сотрудников автотранспортного предприятия):

- ◆ оплата медицинских услуг без предварительного согласия сервисной службы, кроме случаев чрезвычайных обстоятельств (форс–мажорных обстоятельств);
- ◆ необоснованный отказ в выполнении предписаний сервисной службы или страховщика при наступлении страхового случая;
- ◆ нарушение сроков уведомления о случаях стационарного лечения (не более 15 дней с момента начала лечения);
- ◆ нарушение сроков предоставления счетов, оплаченных водителем самостоятельно (не позднее, чем через 3 месяца после окончания действия договора страхования).

ЛИТЕРАТУРА

1. Международные автомобильные перевозки: лицензирование и контроль. – М.: АСМАП, 2010. – 72 с.
2. Основные документы при выполнении международных автомобильных перевозок. Изд. 2–е. – М.: АСМАП, 2012. – 56 с.
3. Глушенко В.В. Управление рисками. Страхование. – г. Железнодорожный: ТОО НПЦ "Крылья", 2009. – 336 с.
4. Страховой портфель (Книга предпринимателя. Книга страховщика. Книга страхового менеджера) /отв. ред. Рубин Ю.Б., Солдаткин В.И. – М.: "СОМИНТЭК", 2010. – 640 с.



РОЛЬ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РАЗВИТИИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РОССИИ

THE ROLE OF TAXATION IN THE DEVELOPMENT OF THE ENTITY IN SMALL BUSINESS OF RUSSIA

V. Borobov

Annotation

The role of taxation is revealed in the scientific article for small businesses. The tax systems of several foreign countries are considered using various tax incentives. Analyzes of the economic indexes of small business' activity, their share in the GDP of the government. The measures relating to the further improvement of the system of taxation and tax policy in general on the level of the government and municipalities are offered.

Keywords: Tax code, tax credits, tax law, small business, the competitive environment, the government support, the simplified system of taxation, tax management, tax climate, the patent system, tax control.

Боробов Василий Николаевич

Д.э.н., профессор,

*НОЦ Московский государственный университет
приборостроения и информатики*

Аннотация

В научной статье раскрывается роль налогообложения для малого предпринимательства. Рассматриваются системы налогообложения ряда зарубежных стран, использующие различные налоговые стимулы. Проводится анализ экономических показателей деятельности малых предприятий, их доля в ВВП государства. Предлагаются мероприятия, связанные с дальнейшим совершенствованием системы налогообложения и налоговой политики в целом на уровне государства и муниципальных образований.

Ключевые слова:

Налоговый кодекс, налоговые льготы, налоговое законодательство, малое предпринимательство, конкурентная среда, государственная поддержка, упрощённая система налогообложения, налоговый менеджмент, налоговый климат, система патентов, налоговый контроль.

Проблемы развития малого предпринимательства выходят за рамки налогового законодательства. Развитие сети малых предприятий, дополненных индивидуальным предпринимательством, чрезвычайно актуально для России в современный период.

Сегодня на повестке дня стоит вопрос о роли налогообложения. Я понимаю важность этого вопроса. В последние годы много и правильно говорится о поддержке малого предпринимательства. В области налогообложения немало сделано для улучшения положения в этой сфере.

Помимо федеральных, региональных и местных налогов Налоговым кодексом Российской Федерации предусмотрены специальные налоговые режимы. Упрощенная система налогообложения и единый налог на вмененный доход направлены в основном на поддержку малого предпринимательства. Да, пожалуй, и единый сельскохозяйственный налог ориентирован на малые предприятия в сельском хозяйстве.

Но проблемы малого предпринимательства выходят за рамки налогового законодательства. Развитие сети малых предприятий, дополненных индивидуальным предпринимательством, чрезвычайно актуально для России в современный период. Дело в том, что исторически Россия начала переход к рыночным отношениям, имея чрезвычайно монополизированную экономику. На протяже-

нии десятилетий в нашей стране существовала и поддерживалась господствующей идеологией экономическая теория о якобы более высокой эффективности труда при повышении концентрации производства и концентрации капитала. Эта концепция приводила к строительству заводов-гигантов индустрии, комбинатов, созданию крупных производственных и торговых объединений, слиянию средних и мелких производственных единиц, ликвидации мелких предприятий, кустарных промыслов, свертыванию ремесленной деятельности.

Теория, что подобным путем можно достичь повышения производительности труда и эффективности общественного производства, на практике не подтвердилась. Тотальное огосударствление всех сфер экономики в сочетании с концентрацией основных средств производства привели в конечном итоге к повсеместному товарному дефициту и финансовому кризису, разразившемуся во второй половине восьмидесятых годов. Кризис экономики и финансов, имевший в основе объективные причины, был усилен субъективными факторами типа компании по борьбе с пьянством и алкоголизмом, подорвавшей ряд отраслей сельского хозяйства и пищевой промышленности и имевшей отрицательные социальные последствия.

В ходе первого этапа проведения экономической реформы предприятия-гиганты, монополизировавшие целые отрасли экономики или выпуск отдельных видов

продукции, выйдя на свободный рынок с отпущенными ценами, быстро установили на нем свой диктат. Прежде всего диктат монополий сказался на розничных ценах, породив сильнейшую инфляцию и сводя на нет многие результаты экономической реформы.

Разгосударствление, приватизация и акционирование предприятий – монополистов в первые годы мало что изменили. Более того, возникли новые монопольные объединения за счет реорганизации бывших союзных и республиканских министерств и превращения их в ассоциации с частичным сохранением рычагов управления отраслями.

Процесс демонополизации экономики значительно, более длителен, и сложен, чем процесс приватизации, ибо сам по себе факт перемены формы предприятия, монополю владящего рынком определенных видов товаров или услуг, его разгосударствления ничего не меняет.

В середине девяностых годов, когда первый этап приватизации был уже в основном завершен, в ряде ведущих отраслей промышленности Российской Федерации продолжали господствовать предприятия-монополисты.

И только с выходом малого предпринимательства на свободный рынок появляется реальная конкуренция, служащая основой жизнеспособной экономики.

В рыночной экономике малое предпринимательство занимает важнейшее место. В развитых странах мира малый бизнес, включая в это понятие и индивидуальных предпринимателей, обеспечивает до 40 – 45 %, а иногда и больше, внутреннего валового продукта.

Позитивные возможности малого бизнеса могут быть использованы для обеспечения структурных сдвигов в производстве, активизации промышленной политики и решения задач по переводу предприятий на современные условия хозяйствования.

Главное значение малого предпринимательства в Российской Федерации на современном этапе состоит в том, чтобы окончательно ликвидировать монополистическую систему хозяйства, превратить монополизированную экономику в подлинно рыночную, развить свободную конкуренцию на товарном и финансовом рынках и рынке труда. Под термином свободной конкуренции отнюдь не подразумевается бесконтрольная стихия рынка, отсутствие регулирования экономических и социальных процессов. Под свободой конкуренции имеется в виду свободный выход на рынок любого производителя, что определяет свободу выбора для потребителей товаров и услуг.

В связи с этим особенно важна роль малого предпринимательства в формировании конкурентной среды и становлении рыночного равновесия спроса и предложения. С одной стороны, это формирование условий эффективного насыщения емкого, эластичного спроса, а с другой – создание эффекта превышающего предложения, активно формирующего механизм свободной конкуренции. В свою очередь через механизм формирования конкурентной среды малое предпринимательство оказывает существенное влияние на повышение качества про-

дукции, работ и услуг.

Надо сказать и об особой роли малого предпринимательства в решении социальных проблем. Оно не только удовлетворяет насущные нужды населения, но и решает проблему занятости трудоспособных людей в периоды сокращения производства на крупных и средних предприятиях, что имело место в нашей стране в первой половине девяностых годов.

Субъекты малого предпринимательства играют важную роль в деле сохранения стабильности на рынке труда, способствуют созданию условий, препятствующих возникновению социальной напряженности. В малом бизнесе работают около 9 млн. человек.

Безработица сама по себе явление очень неприятное, но характерное для рыночного хозяйства. При этом экономическая ситуация может резко ухудшиться, если безработица достигнет высокого уровня. Это вызовет крайне негативные явления в сфере найма рабочей силы: уменьшение общего числа проходящих профессиональное обучение, снижение темпов производительности труда, недоиспользование финансовых и производственных ресурсов, сокращение объемов товаров и т.д.

Полная занятость и увеличение реальных доходов населения – это общегосударственные задачи. Они связаны непосредственно с экономической безопасностью страны.

Эти задачи решаются с помощью малого предпринимательства. Ведь образование и накопление частного капитала – важные факторы, влияющие на стабилизацию рынка труда. Содействие, которое оказывает малый бизнес полной занятости и стабилизированному развитию хозяйства, есть основной путь к непрерывному быстрому росту образования капитала.

В начале 90-х годов XX века малое предпринимательство предотвратило высокую безработицу в России.

Вторая крупная задача, решенная в те же годы малым предпринимательством, – это преодоление тотального товарного дефицита. Дефицит товаров и услуг был характерен для административной экономики вообще. Но чрезвычайно усилился он и приобрел именно тотальный характер во второй половине 80-х годов в период так называемой перестройки, что было связано не только с объективными, но во многом с субъективными факторами управления хозяйством.

Хотелось бы особо остановиться на роли малого предпринимательства в торговле. Именно малые предприниматели сумели насытить рынок товарами, услугами, обеспечить общественное питание. 3 задачи, с которыми никак не могло справиться на протяжении десятилетий наше государство.

Малые предприятия имеют преимущества при ограниченной емкости рынка определенных товаров и услуг. Их позитивные возможности также проявляются в тех случаях, когда спрос на новые товары и услуги определяет необходимость в специализации производства, когда предпочтение отдается небольшим производственным

партиям и специализированной доставке. Вокруг каждого крупного предприятия на Западе образуется слой малых предприятий, выполняющих отдельные работы по кооперации, по производству запасных частей и комплектующих изделий, осуществляющих ремонтные работы, а также сервисные работы по обслуживанию выпускаемой продукции.

То же самое происходит и в непромышленной сфере. Система супермаркетов и торговых домов дополняется огромным количеством малых торговых предприятий и предприятий бытового обслуживания. При любой конъюнктуре для малого предпринимательства находится место на рынке.

Тем не менее сравнения с Западом мы не выдерживаем. В структуре ВВП доля малого предпринимательства в нашей стране не превышает 12 – 13 %. Более того, можно сделать вывод, что у нас происходит процесс не только развития малого бизнеса, но и одновременно процесс его сокращения.

В последние годы много и правильно говорится о поддержке малого бизнеса. В области налогообложения немало сделано для улучшения положения в этой сфере. Среди позитивных факторов следует отметить те специальные налоговые режимы, о которых говорилось выше. Особо можно сказать, о разрешении малым предпринимателям с 2006 года применять систему патентов при определенных бытовых услугах.

И тем не менее малое предпринимательство расширяется медленно, а в каких-то отраслях даже вытесняется. Буквально на глазах в последние годы исчезают мини-пекарни "горячий хлеб", небольшие булочные, мелкие предприятия бытового обслуживания, пустуют рабочие места индивидуальных предпринимателей в торговых домах. И все это проходит в условиях смягчения налогового режима. Следовательно, дело не только и не столько в налогах, а проблемы малого бизнеса выходят за рамки налогового законодательства. Дело в отсутствии комплексного подхода к государственной поддержке малого предпринимательства. Можно сказать, что последовательной экономической политики государственной поддержки малого предпринимательства в нашей стране пока нет.

Снижаются налоги, но одновременно и гораздо в большей степени растет арендная плата, повышаются тарифы на все коммунальные услуги. Отсутствует возможность получения "длинного" кредита в банках. Непрерывно усложняются таможенные процедуры. Серьезные ограничения на ввоз товаров на таможенную территорию Российской Федерации прямо направлены против мелких предпринимателей в сфере розничной торговли. Не принося никакой пользы государству, они имеют ряд негативных последствий. Это прежде всего новый рост цен, сокращение объема и ассортимента товаров в торговле, отрицательные социальные последствия для предпринимателей.

В развитых странах малые предприятия давно пользуются всевозможными льготами и не только налоговыми

методами их поддержки государственными и муниципальными органами довольно значительны.

Среди них:

- ◆ прямое субсидирование в виде дотаций, субсидирование в виде возвратных ссуд, включая долгосрочные займы; кредитование под низкие проценты; бюджетное субсидирование через закупки их продукции и услуг;
- ◆ скидки с цены при покупке земли и недвижимости; скидки с арендной платы;
- ◆ применение льготных тарифов на электроэнергию, теплоэнергию, воду;
- ◆ финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ для малого предпринимательства; анализ конъюнктуры рынка, динамики спроса и предложения;
- ◆ государственные и муниципальные инвестиции в экономическую инфраструктуру;
- ◆ участие муниципалитетов в создании гарантийных фондов;
- ◆ участие государства и муниципалитетов в подготовке квалифицированных кадров;
- ◆ строительство для малого бизнеса производственных и офисных помещений с передачей их в аренду по льготным ценам и т.д.

Тем же целям служит антитрестовое законодательство.

И, конечно, структура налогов в развитых странах создает льготы и преимущества для малого бизнеса.

Впрочем, последнее, присутствует и в нашей налоговой системе. За последнее время много позитивного сделано в налогообложении малого бизнеса.

Так как исключение налоговых льгот из 25 главы "Налог на прибыль" наносит серьезный ущерб экономике страны и лишает инвестиций собственника, то в связи с этими изменениями понадобилось введение в 26-ой главе дополнительных параграфов по налогообложению малого бизнеса, потому что по 25-ой главе он был просто лишен возможности развития. В Налоговом кодексе введены специальные налоговые режимы, такие как: глава 26.2 "Упрощенная система налогообложения" и глава 26.3 "Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности".

Федеральным законом от 22.07.2008 № 155-ФЗ внесены изменения в главы 26.1 "Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог)", 26.2 "Упрощенная система налогообложения" и 26.3 "Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности" Налогового кодекса. В частности, налогоплательщики, применяющие упрощенную систему налогообложения, и плательщики единого сельскохозяйственного налога 2009 года будут отчитываться один раз в год. Кроме того, для них введен новый порядок списания убытков прошлых лет.

Значительно улучшило налоговый климат в данной сфере разрешение с 2006 года применять систему патентов, успешно действовавшую в конце восьмидесятых годов прошлого века. Патент дает уникальную возможность. С одной стороны, он позволяет государству получить положенную ему налоговую сумму, а с другой – дает возможность малому бизнесу спокойно работать. В соответствии с новой редакцией Федерального Закона "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" индивидуальному предпринимателю, работающему по патенту, разрешено использовать труд пяти наемных работников. Кроме того расширены виды предпринимательской деятельности, на которую распространяется подобная форма налогообложения.

Постановлением Правительства РФ от 22.07.2008 № 556 установлены предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг) за предшествующий год без учета НДС для субъектов малого и среднего предпринимательства. К микропредприятиям относятся организации с выручкой за год до 60 млн. руб., к малым предприятиям – до 400 млн. руб., к средним предприятиям – до 1000 млн. руб. Документ распространяется на правоотношения, возникшие с 1 января 2008 года

Экономическая ситуация сейчас такова, что положение малого бизнеса в России ухудшается с каждым годом.

Каковы же причины неудовлетворительного развития малого предпринимательства и что надо делать?

1. Одна из причин – это громадные платежи, которые несет малое предпринимательство, но которые не попадают в бюджет, а зачастую вообще не учитываются. Я имею в виду арендную плату.

Необходимо развивать бизнес-инкубаторы, где цена аренды будет чуть выше себестоимости. Скажем так: себестоимость плюс средняя рентабельность. Но в этих инкубаторах должны арендовать помещения только предприниматели малого бизнеса и индивидуальные предприниматели. И никакого среднего бизнеса. Иначе малое

предпринимательство ничего этого не получит.

2. Высокие тарифы на электроэнергию, теплоэнергию, воду. Вводить льготные тарифы для малого предпринимательства.

3. Необходимо упростить таможенные правила для тех, кто занимается розничной торговлей, поскольку отечественная промышленность в настоящее время не в состоянии обеспечить население нужными товарами соответствующего качества.

4. Используя налоговые инструменты создавать дополнительные льготы и преимущества для малого предпринимательства.

Первая часть Налогового кодекса содержит унифицированные правила в отношении налогоплательщиков – субъектов малого, среднего и крупного бизнеса. Кодекс предусматривает одинаковый размер налоговых санкций, перечень обстоятельств, смягчающих ответственность, одинаковые правила взыскания и т.д.

С учетом государственной политики содействия развитию субъектов малого предпринимательства, предлагается наряду с базовыми налоговыми преференциями предусмотреть особенности в области осуществления налогового контроля, привлечения к налоговой ответственности и т.д., исходя из специфики данной категории налогоплательщиков.

5. Развивать систему патентов.

6. И еще один аспект, способствующий развитию малого предпринимательства – это кредитование, которое в нашей стране недостаточно развито. Необходимо создать возможность получения долгосрочных кредитов для малого предпринимательства.

7. Серьезной проблемой может явиться решение об обязательном досудебном рассмотрении налоговых споров. Неподготовленность этого вопроса может отрицательно сказаться на налогоплательщиках, в том числе и на предприятиях малого бизнеса.

8. Налоговый менеджмент в государственном масштабе должен предусматривать комплекс мер по поддержке предпринимательства, не забывая при этом о благосостоянии всего населения страны, учитывая антимонопольное законодательство и политику ценообразования, т.к. повышение цен наносит ущерб всей экономике.

ЛИТЕРАТУРА

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (Часть 2).
2. Федеральный закон РФ от 24.07.2007г. № 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации".
3. Федеральный закон РФ от 29 декабря 1995 года №222-ФЗ "Об упрощенной системе налогообложения учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства".

ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ЛЕСОЗАГОТОВИТЕЛЬНЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

MANAGEMENT PRINCIPLES LOGGING ENTERPRISES

O. Veretenov

Annotation

The basic principles of business management on the timber market. It is shown that the control system is based on the principles developed, and the process of decision-making requires a systematic approach.

Keywords: management system, principles of management, enterprise management strategy, category management.

Веретенев Олег Владимирович
Аспирант,
Международная академия
оценки и консалтинга

Аннотация

Рассмотрены основные принципы управления предприятиями на лесном рынке. Показано, что система управления опирается на выработанные принципы, а процесс принятия решений требует системного подхода.

Ключевые слова:

Система управления, принципы управления, стратегия руководства предприятием, категории управления.

В современных условиях хозяйствования эффективное управление производительными структурами выдвигается в число приоритетных деловых функций. По важности управленческую функцию превосходит лишь предпринимательская функция, связанная с созданием новых производительных структур (применительно к которым, собственно, и возникает необходимость управления). Мировое хозяйство давно уже прошло тот этап, который был ознаменован разделением функции собственника и функции управленца (менеджера). Управленцем стал наемный работник соответствующего уровня профессиональной квалификации и определенных личностных качеств.

Нынешний этап развития социально-экономической жизни России дает основание полагать, что при смене старой системы управления на новую, более адекватно отвечающую современным реалиям, эффективность лесозаготовительных предприятий возрастет, а приток иностранных инвестиций в эту отрасль осуществляется более или менее системно.

Именно эти два признака (открытость и системность) формируют понятие организации с управленческой точки зрения: организация, ориентированная на обеспечение гибкости в развитии есть открытая система. Каждый из этих двух терминов ("открытая" и "система") несет в себе определенную смысловую нагрузку. От понимания смысла каждого из них зависит и восприятие целостной концепции управления.

Открытость – это свойство организации испытывать на себе воздействие факторов внешней среды.

Управление с этой точки зрения означает выделение факторов внешней среды, оказывающих или могущих оказывать воздействие на организацию; выявление требований каждого из выделенных факторов, которые

имеют значение для лесозаготовительного предприятия; адаптация лесозаготовительного предприятия к требованиям таких факторов.

Системность означает наличие внутренней среды лесозаготовительного предприятия, структуризацию этой внутренней среды и понимание того, что все ее структурные единицы, т.е. внутренние переменные, взаимосвязаны и изменение одной из них обязательно приведет (может привести) к изменению формы или содержания всех остальных (или некоторых из них) внутренних переменных. При этом менеджер ориентируется на то, что он может вносить любые изменения (не противоречащие законодательству, здравому смыслу и общепринятой этике и морали) в деятельность лесозаготовительного предприятия, но при этом он вынужден помнить о том, что изменение любого элемента целостной системы повлечет за собой изменение функционирования и других элементов. Вот в этом-то, может быть, и заключается самая главная трудность в деятельности менеджера: те ли изменения происходят с другими элементами системы, на которые он полагается при внесении изменения в функционирование одного из них, предусмотрел ли он, что при изменении способа функционирования одного из элементов другие элементы также будут подвержены каким-то определенным (и вынужденным) изменениям. Для того чтобы построить в организации систему адаптивного управления, необходимо оценить, готова ли организация к серьезным переменам и каким требованиям она должна отвечать, чтобы перейти к адаптивному развитию. На сегодняшний день сущность обеспечения гибкости развития лесозаготовительного предприятия содержится в стандарте МС ИСО 9000:2000, в котором сформулированы восемь принципов менеджмента качества. Выполнение лесозаготовительным предприятием этих принци-

пов будет говорить о том, что оно может создать у себя систему эффективного и гибкого управления и достигнуть успеха. Данные принципы, по нашему мнению, обеспечат эффективный приток иностранного капитала на базе становления и внедрения системы гибкого развития лесозаготовительных предприятий.

Принцип № 1.

Фокус на потребителя и повышение конкурентоспособности. К сожалению, еще большое количество лесозаготовительных предприятий работает, не уделяя должного внимания заказчику и конечному потребителю, что оказывает значительное влияние на их конкурентоспособности на рынке. В практике управления гибким развитием лесозаготовительного предприятия в современных условиях хозяйствования появились два новых термина – заказчик и конечный потребитель. Организация–изготовитель продукта (услуги) должна выяснить все требования конечного потребителя продукта (услуги) и выполнить их, даже если между организацией и конечным потребителем нет прямых контактов, и в роли заказчика выступает торговая или посредническая фирма. На сегодняшний день множество лесозаготовительных предприятий продают свою продукцию через сеть дилеров или посредников и считают, что забота о продукте заканчивается после получения за него денег. Отсутствие взгляда вперед, на перспективу приводит к тому, что временный успех лесозаготовительного предприятия в узком сегменте рынка является краткосрочным, если предприятие не работает над выяснением того, что нужно будет конечному потребителю завтра. Завтра заказчик (дилер) найдет другого поставщика, который лучше удовлетворяет потребности конечного потребителя. Чтобы этого не произошло, необходимо обеспечивать обратные связи от конечного потребителя. Данный принцип позволит повысить конкурентоспособность лесозаготовительного предприятия, тем самым, обеспечив вектор гибкого развития в будущем. Подробное изучение влияния конкуренции и обеспечения конкурентоспособности на гибкость развития предприятия будет продолжено в следующем параграфе данной научной работы.

Принцип 2.

Лидерство руководства в обеспечении гибкости развития. сновные причины неудач применения реинжиниринга в условиях обеспечения гибкости лесозаготовительного предприятия, как правило, заключены в том, что руководитель организации не возглавляет реинжиниринг. В соответствии с принципами ИСО 9000:2000 руководитель обязан обеспечить единство команды и лично возглавить процессы улучшения. В самом деле, типичная картина для российских лесозаготовительных предприятий, когда руководитель назначает ответственного за переход к гибкому управлению и ждет немедленных результатов повышения доходности организации. На самом деле любое описание процессов в любой из известных нотаций не приводит к улучшению ситуации, так как все управленческие решения по преобразованиям деятельности может принимать только менеджер высшей квалификации. Описание процессов дает только допол-

нительную информацию для принятия правильного управленческого решения. Никакой компьютер не в состоянии произвести оптимизацию, он способен только дать информацию о состоянии дел. В сегодняшних условиях многие российские лесозаготовительные предприятия управляются по старинке, а не на основе точной информации. Иногда руководитель возлагает слишком большие надежды на знания приглашенных консультантов. Фактическое же состояние дел таково, что ни один посторонний консультант не может улучшить положение дел, так как он, во-первых, не обладает таким количеством информации о проблемах и возможных способах их решения, как сотрудники организации; во-вторых, не может задать всех вопросов для выяснения всех проблемных моментов; в-третьих, не обладает полномочиями для изменения принципов и стиля руководства (особенно руководителей самого верхнего уровня); и, в-четвертых, без участия руководителей консультант не получит информацию о системе менеджмента и ее проблемах. Если бы деятельность сторонних консультантов всегда приводила к успеху, то не было бы проблемных фирм. Достаточно было бы нанять консультанта, и он, решил бы все проблемы организации за ее руководителя.

Напротив, если обратиться к опыту успешных фирм, то мы увидим, что они достигли прогресса путем ежедневного, неустанного труда при непосредственном участии руководителя, путем вовлечения всего персонала фирмы в процесс улучшения деятельности. Поэтому следующий обязательный принцип – вовлечение всего персонала.

Принцип 3.

Вовлечение персонала в развитие предприятия. Опыт перехода к гибкому развитию предприятия и внедрения улучшений в различных странах говорит о том, что преобразования начинаются тогда, когда примерно 20–25% персонала готовы к переменам и принимают в их разработке и внедрении непосредственное участие. Такое количество часто называют критической массой.

Принцип 4.

Процессный подход в адаптивном развитии предприятия. Планируемый результат перехода к гибкому развитию предприятия достигается эффективнее, когда деятельностью и соответствующими ресурсами управляют как процессом.

Процессный подход к управлению не является панацеей от всех проблем организации, но при грамотном применении помогает построить единую, гибкую и универсальную систему управления организацией. Процессный подход заставляет руководителя определить источники и систему поступления информации о процессе, правила работы и принятия управленческих решений, ресурсы, которыми управляет руководитель и замыкает цепочку обратной связи для достижения наилучших результатов.

Процессный подход стоит на четвертом месте среди восьми принципов. В действительности, строить в организации процессную систему гибкого управления без информации об удовлетворенности потребителя, без участия (лидерства) руководства, без наличия в организации

критической массы обученного и готового к переменам персонала невозможно, поэтому прежде чем приступать к такому проекту, необходимо провести оценку организации к изменениям и изучить выполнение всех предыдущих принципов.

Принцип 5.

Системный подход к управлению гибким развитием. Выявление взаимосвязанных процессов в управлении гибким развитием лесозаготовительных предприятий, их понимание и управление ими как системой повышает результативность и эффективность в достижении целей.

В основе деятельности любого руководителя лежит необходимость создания системы управления. Система управления в процессе обеспечения гибкого развития должна охватывать всю деятельность лесозаготовительного предприятия, увязывать между собой деятельность различных процессов и подразделений для достижения максимального эффекта. Управление предприятием следует рассматривать как создание и управление системой взаимоотношений, согласованных по форме и времени. При этом система должна обеспечивать автоматическое управление в любых меняющихся условиях, кроме форс-мажорных.

Отсутствие такой взаимосвязанности и согласованности действий между подразделениями и процессами резко снижает управляемость предприятия. Проблемы проявляются на несогласованных стыках. Характерная черта, отмечаемая зарубежными экспертами в ряде российских предприятий, – нечеткое, формальное распределение обязанностей, что приводит к провалам в организации любой работы. Руководители при этом вместо того, чтобы наладить взаимодействие между подразделениями, стремятся взять эти "проблемные" места под свой жесткий контроль. В результате вводятся дополнительные контрольные и дублирующие функции, руководители вместо того, чтобы организовать работу подчиненных, пытаются руководить решением этих ключевых проблем сами.

Принцип 6.

Постоянное стремление к развитию предприятия. Постоянное улучшение деятельности лесозаготовительного предприятия в целом следует рассматривать как доминирующую цель. В процессе обеспечения гибкости развития лесозаготовительного предприятия система управления должна быть нацелена на повышение его эффективности. Это значит, что следует создать систему анализа результатов деятельности и принятия решений,

которая не только устраним причины несоответствий, но и выявит и предупредит потенциальные отклонения. Для этого необходимо вести непрерывный мониторинг качества выпускаемой продукции и удовлетворенности потребителей и повышать их. При этом, качество продукции составляет только одно требование из трех. К сожалению, понятие "качество" очень сильно дискредитировано в России в последние десятилетия. Под этим термином основная масса руководителей понимает только надежные характеристики продукции, в лучшем случае – степень дефектности продукции. Выход из данной ситуации уже давно найден и пройден менеджерами в других странах. Российским лесозаготовительным предприятиям в условиях необходимости обеспечения гибкости развития следует постоянно улучшать эффективность, качество продукции и удовлетворенность потребителя.

Принцип 7.

Принятие эффективных решений, основанное на фактах. Принятие управленческих решений должно основываться только на достоверной информации. Обработка информации должна быть построена по принципу обеспечения достоверности и наглядности. Так, графическое отображение информации всегда воспринимается легче, чем таблицы с колонками цифр.

Принцип 8.

Оптимизация влияний внешней среды. Само лесозаготовительное предприятие, его поставщики, заказчики и прочие субъекты внешней среды взаимозависимы, а взаимовыгодные отношения повышают способность обеих сторон создавать ценности. Например, стабильные долгосрочные отношения с поставщиком ведут к тому, что поставщик будет в большей степени заботиться о качестве поставок. Будет относиться к предприятию, как к стабильному потребителю, и взаимовыгодное сотрудничество принесет плоды для обеих сторон. И, наоборот, если постоянно требовать от поставщика снижения цен или работать на краткосрочных контрактах, такой бизнес будет для поставщика областью повышенного риска и он, в свою очередь, будет стараться занимать в отношениях с потребителем такую же жесткую позицию и страховать свои риски повышением цен. В этом случае конкуренты ужесточают свои стратегии на рынке, и конкурентоспособность предприятия может значительно снизиться.

Таковы основы построения в организации системы гибкого управления лесозаготовительными предприятиями.

ЛИТЕРАТУРА

1. Долженко Л.М. Экономика предприятий лесного хозяйства и лесной промышленности. Красноярск, СибГУУ, 2011.
2. Измествьев А.А. Территориально-отраслевая организация лесного сектора. Иркутск, 2010.
3. Мазурова Е. Н. Новая экономическая рациональность в формировании политики развития предприятий лесного комплекса: монография. Красноярск: СибГТУ, 2011.
4. Острошенко В.В. Экономика лесного хозяйства. М.: Академия. 2011.

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ КОНСУЛЬТАЦИОННЫХ УСЛУГ, ОКАЗАННЫХ ИНФОРМАЦИОННО-КОНСУЛЬТАЦИОННЫМИ СЛУЖБАМИ НА ТЕРРИТОРИИ КУРСКОЙ ОБЛАСТИ

ANALYSIS OF CONSULTING SERVICES
RENDERED BY INFORMATIONAL
AND CONSULTING CENTRES
ON THE TERRITORY OF KURSK PROVINCE

D. Gorbunov

Annotation

The article provides with statistics data and results of structural analysis of services rendered by informational and consulting centres of Kursk Province. All the key directions and types of consulting services have been thoroughly described and dynamics of the changes happened during the year has been included as well. Based on the analysis results a forecast was made and a conclusion has been drawn up.

Keywords: consulting directions, types of consulting services, consulting of agricultural manufacturers, land regulations.

Горбунов Дмитрий Вячеславович
Аспирант, Курская государственная
сельскохозяйственная академия
им. проф. И.И. Иванова

Аннотация

В данной статье приведены статистические показатели и проведен анализ структуры оказанных услуг информационно-консультационными службами Курской области. Детально разобраны все ключевые направления и виды консультационных услуг. Показана динамика развития и произошедших за год изменений. По итогам анализа сделаны выводы и прогнозы.

Ключевые слова:

Направления консультирования, виды консультационных услуг, консультации сельхозтоваропроизводителей, земельные отношения.

На начало 2013 года на территории Курской области действуют 10 муниципальных учреждений и предприятий, оказывающих информационно-консультационные услуги сельскохозяйственным товаропроизводителям и сельскому населению.

Основными направлениями деятельности данных предприятий является:

- ◆ предоставление информационного материала, оказание информационно-маркетинговой и консультационной помощи предприятиям агропромышленного комплекса всех форм собственности;
- ◆ формирование и использование банков оперативной, справочной, аналитической и другой информации;
- ◆ распространение передовых форм и методов хозяйствования, передовых технологий сельскохозяйственного производства, хранения и реализации сельскохозяйственной продукции;
- ◆ издание и распространение информационных и аналитических, аудио и видеоинформационных материалов.

Типичными оказанными услугами, как правило, являются:

- ◆ Оформление необходимых документов, обеспечивающих финансовую поддержку, причем в основном безвозмездную со стороны государства.
- ◆ Оформление и сопровождение инвестиционных проектов сельских предприятий в коммерческих банках с целью получения кредитов с субсидируемой процентной ставкой.
- ◆ Ведение бухгалтерской отчетности, аудиторские услуги, а также юридическая помощь в правовых вопросах.
- ◆ Оказание помощи в решении организационно-правовых вопросов реорганизации бизнеса.
- ◆ Подбор наиболее подходящих видов продукции, оптимальных объемов ее производства и оптимальных рынков ее сбыта.
- ◆ Решение проблем эффективного природопользования и экологической безопасности (обеспечение экологической безопасности продукции).

- ◆ Консультирование по вопросам расширения сфер деятельности по смежным направлениям, развитию дополнительно к основному виду деятельности направления хранения и переработки продукции.

- ◆ Помощь во взаимодействии с существующими контролирующими государственными органами, которые обеспечивают соблюдение действующих правил и условий ведения сельскохозяйственного производства (ветеринарная служба, карантинная инспекция, сортоиспытательные станции и др.).

- ◆ Поддержка в налаживании связей с передовыми научными и обучающими организациями, в соответствии с практическими задачами сельскохозяйственных товаропроизводителей.

- ◆ Консультирование по вопросам увеличения про-

изводства ими сельскохозяйственной продукции.

- ◆ Предоставление актуальной информации по проблемам оптимального выбора тракторов и сельскохозяйственных машин для сельскохозяйственного производства.

- ◆ Помощь в налаживании процесса технического обслуживания и ремонта тракторов и сельскохозяйственных машин.

- ◆ Помощь в освоении инноваций, связанных с внедрением современных технологических процессов.

- ◆ Предоставление объективной информации о зарубежной передовой практике, а также в получении этой информации непосредственно от зарубежных фирм и их представительств в нашей стране. [1]

Таблица 1

Структура консультационных услуг, оказанных информационно-консультационными службами на территории Курской области.

Направления консультирования	Оказано консультаций, ед.	% от общего количества
Растениеводство	872	7,82 %
Животноводство	765	6,86 %
Механизация	341	3,05 %
Переработка сельскохозяйственной продукции	0	0 %
Экономика и организация производства	470	4,21%
Кредитование	1 555	13,94 %
Маркетинг	243	2,17%
Бухгалтерский учет	824	7,39%
Правовые вопросы	495	4,43%
Экология	0	0 %
Строительство	1 652	14,81 %
Программное обеспечение, информатизация	557	4,99 %
Социальное развитие села	1 273	11,41 %
Альтернативная занятость сельского населения	107	0,95 %
Земельные отношения	1 996	17,90 %
<i>Итого:</i>	<i>11 150</i>	<i>100,00 %</i>

За 2012 календарный год курскими информационно-консультационными службами было оказано свыше 11 000 консультационных услуг 2769 жителям области. Рассмотрим структуру оказанных услуг по направлениям консультирования:

Анализ **Таблицы 1** показывает, что наиболее востребованными среди жителей Курской области были вопросы, связанные с земельными отношениями (17,90%), строительством (14,81%), кредитованием (13,94%) и социальным развитием села (11,41%). Их совокупная доля составила 58,06% от общего количества оказанных услуг. Эти показатели наглядно демонстрируют желание курян участвовать в решении практических задач, связанных с финансовыми вопросами, вопросами частной собственности и рыночных отношений.

Федеральные и областные программы развития сельского хозяйства, направленные на предоставление субсидий по кредитам, поощрению частного малоэтажного строительства и строительству социально значимых объектов пользуются большим спросом у населения Курской области. Как следствие консультации по данным темам весьма востребованы среди сельскохозяйственных товаропроизводителей и способствуют повышению экономической эффективности этих хозяйств.

Кроме того, достаточно заметна активность сельских товаропроизводителей в стремлении получить консуль-

тационную помощь по конкретным вопросам, связанным с организационно-хозяйственной деятельностью – бухгалтерскому учету (7, 39%), маркетингу (2,13%), праву (4,43%). Всего по данным направлениям было оказано 1562 консультации. [2]

В то же время, практически полностью отсутствовал спрос на консультации по проблемам экологии, переработке сельскохозяйственной продукции, альтернативной занятости – всего 107 консультаций, менее 1%. Данная статистика свидетельствует о пока еще крайне низком уровне социальной ответственности жителей Курской области, об отсутствии беспокойства о состоянии окружающей среды, нежелании участвовать в программах трудовой занятости.

В целом, приведенная статистика по направлениям консультационных услуг, оказанных на территории Курской области сельским товаропроизводителям и населению, соответствует общей статистике по отрасли и отражает современные тенденции, наметившиеся в работе информационно-консультационных служб. В ближайшей перспективе, безусловно, практические вопросы, связанные с финансово-хозяйственной деятельностью сохраняют приоритетный характер в общей структуре оказанных услуг, при этом, по мере развития информационно-консультационных служб и центров, их общее количество будет ежегодно увеличиваться.

ЛИТЕРАТУРА

1. <http://apk.rkursk.ru/> – официальный сайт комитета агропромышленного комплекса Курской области.
2. Доклад о деятельности ИКЦ на территории Курской области 2011–2012 г.

© Д.В. Горбунов, (d@gorbunov.me), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,



АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ОБУЧАЮЩИХ МЕРОПРИЯТИЙ, А ТАК ЖЕ ИНФОРМАЦИОННО-ВЫСТАВОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНФОРМАЦИОННО-КОНСУЛЬТАЦИОННЫХ СЛУЖБ КУРСКОЙ ОБЛАСТИ

ANALYSIS OF TRAINING PROGRAMMES
STRUCTURE ALONG WITH INFORMATION
AND EXHIBITION ACTIVITIES
OF INFORMATIONAL AND CONSULTING
SERVICES OF KURSK PROVINCE

D. Gorbunov

Annotation

The article describes the process of training workshops conducting along with exhibition activities of informational and consulting services of Kursk Province. Statistics data in terms of types of activities, directions and materials developed is included. Territorial structure of the conducted events has been developed as well.

Keywords: workshops, training programmes, exhibition activity, consulting services.

Горбунов Дмитрий Вячеславович
Аспирант, Курская государственная
сельскохозяйственная академия
им. проф. И.И. Иванова

Аннотация

В данной статье речь идет о проведении обучающих семинаров и выставочной деятельности информационно-консультационных служб Курской области. Приведена статистика по видам деятельности, направлениям, подготовленным материалам. Разобрана территориальная структура проведенных мероприятий.

Ключевые слова:

Семинары, обучающие мероприятия, выставочная деятельность, консультационные услуги.

В 2012-ом году десятью информационно-консультационными центрами, функционирующими на территории Курской области, было организовано 1795 обучающих мероприятий, в которых были задействованы 37 173 участника. 57 мероприятий, состоялись на региональном уровне (4640 участников), 311 на районном и межрайонном уровнях (8070 участников),

1427 мероприятий состоялись в местных хозяйствах (24 463 участника). [1]

Эти показатели более чем на 15% превзошли показатели 2011 года, чему во многом способствовало целевая областная программа развития и поддержки малых сельскохозяйственных предприятий.

Таблица 1

Структура обучающих мероприятий, организованных информационно-консультационными службами на территории Курской области в 2012 году.

Тематика мероприятий *	Региональный уровень		Районный (межрайонный) уровень		В хозяйствах	
	Кол-во	Число участников	Кол-во	Число участников	Кол-во	Число участников
1. Новые технологии в растениеводстве	9	1 530	252	5 000	1 400	23 800
2. Новые технологии в животноводстве	20	1 120	6	720	6	180
3. Экономика и организация производства	5	415	8	250	-	-
4. Бухгалтерский учет и аудит	2	120	-	-	-	-
5. Правовые вопросы	5	415	-	-	9	243
6. Земельные отношения	2	115	6	600	3	60
7. Альтернативная занятость на селе	2	115	-	-	-	-
8. Сельскохозяйственное страхование	7	390	28	1010	-	-
9. Социальное развитие села	5	420	11	490	9	180
Всего	57	4 640	311	8 070	1 427	24 463

Таблица 1 демонстрирует, что самыми популярными темами на состоявшихся мероприятиях были "новые технологии в растениеводстве", "новые технологии в животноводстве", а также "земельные отношения" и "сельскохозяйственное страхование".

Выбор этих тем не случаен и обусловлен тенденциями современного развития АПК Курской области.

В 2012 году Курская область вошла в список лидирующих регионов по производству мяса и, в частности, свинины. Всеми категориями хозяйств региона было произведено 400,2 тыс. тонн молока, что на 7,6 тыс. тонн больше уровня 2011 года. Значительно увеличилось поголовье КРС, активизировалась работа по строительству современных комплексов. Всеми категориями хозяйств в 2012 году было произведено более 164 тыс. тонн мяса.

Набирает обороты рынок сельскохозяйственного страхования. В 2012 году в целом по центральному федеральному округу его рост составил 20,3% (1,4 млрд рублей).

Помимо организации обучающих мероприятий, конференций и семинаров, информационно-консультаци-

онными службами Курской области активно ведется работа по информационной и выставочной деятельности. Результаты их работы за 2012 год также более чем на 17% превосходят показатели 2011 года и представлены в **Табл. 2.** [2]

Не смотря на то, что на текущий момент невозможно выработать точную систему оценки влияния количества проводимых обучающих семинаров и выставок на экономические результаты работы сельскохозяйственных товаропроизводителей, положительная динамика от проведения подобного рода мероприятий выражена достаточно четко. Это следует из отзывов участников конференций, наблюдений специалистов, принимающих участие в разработке обучающих материалов, а так же из финансово-экономических показателей районов, в которых наблюдалась наибольшая активность местных информационно-консультационных центров.

Поэтому, формируя план проведения обучающих семинаров, целесообразно учитывать целый ряд показателей: техническую возможность проведения мероприятия, ключевые экономические показатели административной единицы, заинтересованность всех сторон.

Таблица 2

Информационная и выставочная деятельность информационно-консультационных организаций на территории Курской области по итогам 2012 г.

	Всего	в том числе регионального уровня	в том числе районного (межрайонного) уровня
<i>Подготовлено и издано:</i>			
книг, брошюр (кол-во наименований / тираж)	-	-	-
журналов (кол-во наименований / тираж)	9/8100	9/8100	-
буклетов (кол-во наименований / тираж)	/	/	/
других (указать)	/	/	/
Спецвыпуск страницы в газете "Труд"	1/5000		
Спецвкладка в газете "Комсомольская правда"	1/700		
Спецвыпуск газеты "Коммерсантъ"	1/1000		
<i>Подготовлено и выпущено:</i>			
передач на радио и ТВ	67	53	14
видео сюжетов на DVD (CD) (кол-во наименований / тираж)	-	-	-
статей, обзоров в региональной и местной печати	418	111	307
Организовано выставок / приняли участие в качестве экспонента (количество выставок)	79	19	60

ЛИТЕРАТУРА

1. <http://apk.rkursk.ru/> – официальный сайт комитета агропромышленного комплекса Курской области.
2. Доклад о деятельности ИКЦ на территории Курской области 2011–2012 г.

МОДЕЛЬ BEYOND BUDGETING КАК АЛЬТЕРНАТИВА ТРАДИЦИОННОМУ БЮДЖЕТИРОВАНИЮ

THE BEYOND BUDGETING MODEL AS AN ALTERNATIVE TO THE TRADITIONAL BUDGETING

M. Ivanova

Annotation

At present the traditional budgeting is seen by managers as an obstacle to development, as it is too difficult and time consuming. The paper presents the Beyond Budgeting model as a modern tool of corporate governance. The author proposes the basic principles of this model, and the conditions promoting its implementation at the enterprise.

Keywords: budgeting, management system, the principles of leadership and management, controlling, strategic planning.

Иванова Мария Михайловна
ФГБОУ ВПО "МГУТУ

им. К.Г. Разумовского" (ИТЛП) г. Москва

Аннотация

Традиционное бюджетирование в настоящее время рассматривается менеджерами как препятствие для развития, т.к. оно слишком сложно и занимает много времени. В статье рассматривается модель "безбюджетное управление" (Beyond Budgeting) в качестве современного инструмента корпоративного управления. Автором предложены основные принципы данной модели, а также условия, способствующие ее внедрению на предприятии.

Ключевые слова:

Бюджетирование, система управления, принципы лидерства и управления, контроллинг, стратегическое планирование.

Как показывает практика, бюджет перестает быть актуальным уже через несколько недель после его утверждения.

Традиционное бюджетирование как инструмент корпоративного управления, все более рассматривается менеджерами как препятствие для развития: бюджетирование слишком сложно, занимает много времени, его негибкость не позволяет быстро адаптироваться к рынку, не мотивирует к амбициозным целям.

Финансисты также прикладывают огромные усилия, но мало кто серьезно интересуется результатом, они долго формируют цифры, но это не сильно помогает на рынке.

Таким образом, на создание бюджетов тратится очень много времени управленцев. Согласно некоторым исследованиям:

- ◆ предприятия тратят в среднем 25000 человеко-дней на планирование и оценку выполнения бюджетов на 1 млрд. USD оборота,
- ◆ процесс бюджетирования занимает 20–30 процентов времени руководителей и контролеров,
- ◆ как минимум 50% своего времени корпоративные финансисты тратят на планирование и бюджетирование.

Пока бюджет – это центральный элемент корпоративной системы управления, основное внимание менедже-

ров приковано к соблюдению однажды принятых параметров и ограничений, хотя динамика изменений экономической среды противоположна ожиданиям компаний. Чтобы адаптировать операционные планы, руководители и их компании должны быть способны быстро реагировать на рыночные изменения.

Бюджеты быстро теряют свою значимость и отстают от реальности, которая ставит под сомнение само их существование. Традиционное бюджетирование должно отойти на второй план – компаниям сегодня нужны новые инструменты.

Бюджетирование, как инструмент управления, появилось в 1920–е годы, поэтому понятно, что нужно менять подходы к управлению. Если сравнить задачи компаний 30–40–50 лет назад и сегодняшние, то необходимо отметить, что сейчас компании не только производят и продают продукцию.

Динамика развития бизнес среды будет только расти. Результат сегодняшней сервис ориентированной экономики – доминирующая роль нематериальных активов, влияет на динамику не только на макро–уровне, но и на уровне отдельного предприятия. Сама деятельность компании становится более сложной и процессы внутри предприятия так же ускоряются.

Современные компании конкурируют не только на рынках продаж, но и на рынках закупок. Чтобы быть ус-

пешными, они должны:

- ◆ выводить новые продукты на рынок в короткие интервалы времени,
- ◆ выстраивать долгосрочные деловые и производственные отношения с потребителями и бизнес партнерами,
- ◆ постоянно развивать "человеческий капитал" компании, удерживать хороших работников,
- ◆ удовлетворять более требовательных инвесторов хорошими финансовыми результатами,
- ◆ развивать правильные продукты (долгосрочная перспектива),
- ◆ выстраивать хорошие отношения с потребителями, работниками и бизнес партнерами (среднесрочная перспектива),
- ◆ обеспечивать прибыльность (краткосрочная перспектива).

Традиционные инструменты корпоративного управления – бюджетирование и ежемесячное сопоставление плана с фактом, доказали свою негибкость и поэтому должны перестать быть единственной основой для системы управления.

Появление новых управленческих инструментов, таких как Система Сбалансированных Показателей (нацеленная на внутреннюю координацию по достижению стратегических целей) и Управление ценностями (нацеленное на ориентацию компании на внешние ожидания – в основном инвесторов) создали основу для более гибкой системы управления, приспособленной к стратегическим задачам и рынку капитала. Хотя очень часто путают переход на гибкое операционное планирование и управление по целям.

Модель Beyond Budgeting (безбюджетное управление) как раз и призвана заполнить этот разрыв. Как результат, процесс планирования и управления должен быть упрощен и стать более гибким, усилия должны быть сокращены, в то же время, открываются новые возможности для стратегического управления предприятием в соответствии с переходом на гибкое распределение ресурсов.

Существуют 12 принципов Beyond Budgeting,

I. Принципы лидерства

- 1) создание управленческого климата, который измеряет успех конкуренцией, а не выполнением внутренних бюджетов,
- 2) мотивация через преобразование ответственности в четко определенные ценности для предприятия,
- 3) делегирование ответственности операционным менеджерам, которые могут самостоятельно принимать решения,
- 4) усиление операционных менеджеров, путем наделения их свободой действия (доступом к ресурсам),
- 5) организация, основанная на клиент-ориентированной команде, которая отвечает за то, чтобы клиенты были удовлетворены и приносили прибыль,

6) создание простых "истин" в организации с помощью открытой и прозрачной информационной системы.

II. Принципы управления

- 7) процесс постановки целей основывается на согласовании внешних показателей,
- 8) процесс мотивации и вознаграждения основывается на успехе команды, по сравнению с конкурентами,
- 9) стратегическое и тактическое планирование делегируется операционным менеджерам и происходит постоянно,
- 10) процесс использования ресурсов основывается на прямом и свободном доступе к ресурсам (в пределах определенных параметров),
- 11) процесс координации внутренних служб строится согласно правилу использования ресурсов на внутренних рынках,
- 12) процесс оценки и контроля обеспечивается быстрой и открытой информацией для многоуровневого контроля.

Два фундаментальных элемента модели Beyond Budgeting это новые принципы лидерства, основанные на принципе наделения властью менеджеров и работников и новые, более адаптивные управленческие процессы.

Новые принципы лидерства должны раскрыть весь потенциал менеджеров и работников с целью обеспечить адекватное реагирование на изменения рыночной ситуации, настолько быстро, насколько это возможно.

Адаптивный процесс управления не основывается на фиксированных целях и планировании ресурсов, как в бюджетной модели. Напротив, он обеспечивает наибольшую гибкость для организации.

Модель Beyond Budgeting дает значительно больше, чем чисто контрольные функции, это более глобальная управленческая концепция. Скользящие прогнозы, гибкие операционные планы, непрерывный мониторинг выполнения – это инструменты контроля, поддерживающие ее.

Поэтому Beyond Budgeting представляет радикальный подход, внедрение которого, требует участия и поддержки всей команды управленцев. Если организация хочет быть успешной, то должна быть создана проектная команда, включающая в себя финансовых специалистов, менеджеров по персоналу, ИТ экспертов.

Не каждая компания способна и готова полностью взяться за такой проект. Поэтому существуют переходные варианты, такие как постепенное развитие, более эволюционное, через этапы "Лучшее бюджетирование" или "Продвинутое бюджетирование". Цели "Продвинутого бюджетирования" – более эффективный процесс контроллинга, ускорение процесса бюджетирования и операционного планирования и переход на скользящее плани-

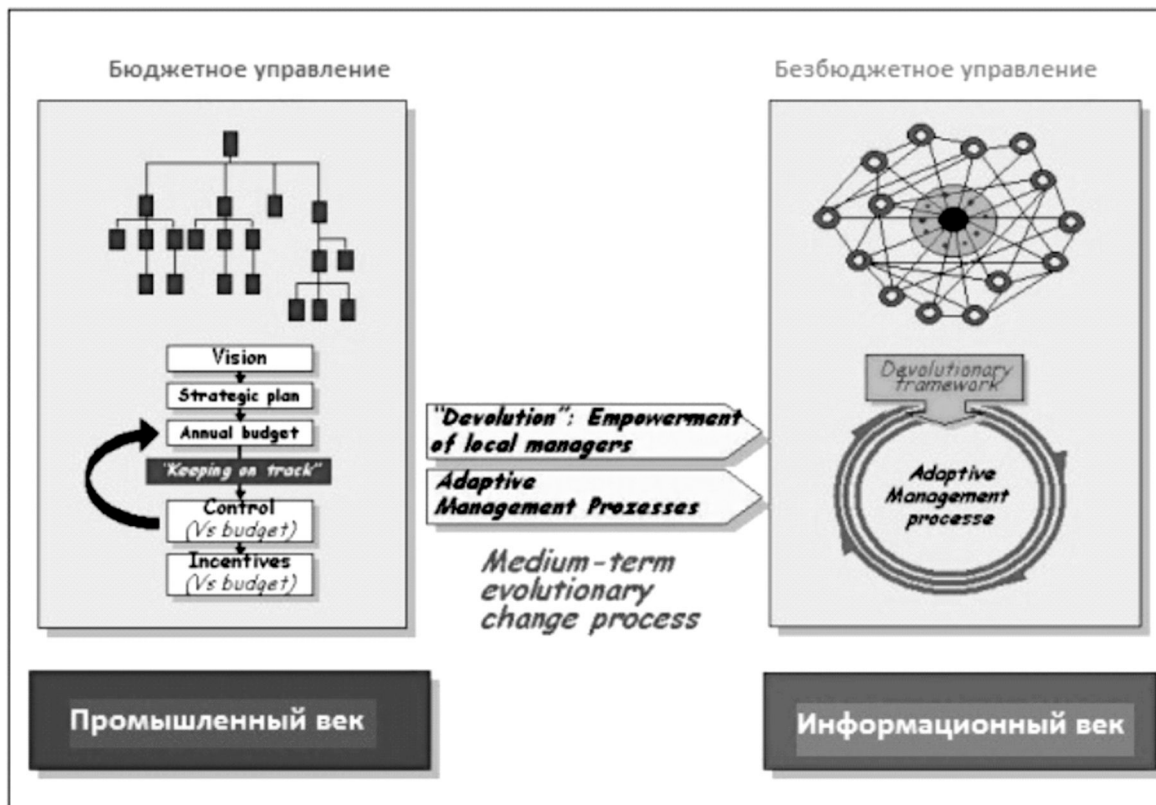


Рисунок. Отличие бюджетного и безбюджетного управления.[1]

рование от ежегодного бюджета. Уже одно это приведет к тому, что адаптивность компании значительно возрастет, это, в свою очередь, приведет к развитию внутреннего взаимодействия, а сверка с развитием рынка станет регулярной.

Тогда вся организация будет вовлечена в процесс, а менеджеры и контролеры не должны будут снова погружаться в задачи планирования, когда на повестке станет вопрос нового годового бюджета.

Следующие меры будут способствовать внедрению подхода Beyond Budgeting:

- ◆ Сокращение уровня детализации планирования. Уровень детализации должен зависеть от сферы планирования и ситуации;

- ◆ Заменить годовое планирование на скользящее. Стратегическое планирование так же может предусматривать пересмотр планов в течение года, если это требуется;

- ◆ Включение в операционные планы нефинансовые показатели. Изменения в операционном бизнесе или стратегических целях ведет к корректировкам бюджета в течение года;

- ◆ Все операционные области принимаются во внимание, как результат альтернативный подход внутри бизнес системы компании при решении таких вопросов как: выбор между краткосрочными целями по прибыли и долгосрочными инновационными целями;

- ◆ Замена спуска цели сверху вниз на децентрализованное, операционное планирование;

- ◆ Использование автоматизированной системы управления и планирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Juergen H. Daum Beyond Budgeting: A Model for Performance Management and Controlling in the 21st Century? "Controlling & Finance, July 2002

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРИ ПЕРЕДАЧЕ ФУНКЦИЙ ПО ВЕДЕНИЮ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

SOME ISSUES OF COOPERATION
IN THE TRANSMISSION FUNCTIONS
FOR ACCOUNTING AND TAX ACCOUNTING
SPECIALIZED ORGANIZATION

O. Murzina

Annotation

Transfer of responsibilities on accounting and tax accounting of specialized organizations is a modern form of relationship, based on a long-term transfer of some management functions. One of the prerequisites for correct development of cooperation is the effective interaction between the parties in the course of work. This article discusses the interaction between the customer and the specialized organization. The article is relevant in the selection of functions for accounting and reporting in large companies.

Keywords: The customer, a specialized organization, the Treaty, cooperation, efficiency.

Мурзина Оксана Анатольевна
Сибирский государственный
университет путей сообщения,
г.Новосибирск

Аннотация

Передача функций по ведению бухгалтерского и налогового учета специализированной организации – это современная форма взаимоотношений, основанная на передаче на длительный срок некоторых управленческих функций. Одним из неперенных условий правильного развития сотрудничества является эффективное взаимодействие сторон в процессе работы. В данной статье рассматриваются вопросы взаимодействия между Заказчиком и специализированной организацией. Статья актуальна в условиях выделения функций по ведению бухгалтерского учета и составлению отчетности в крупных компаниях.

Ключевые слова:

Заказчик, специализированная организация, договор, взаимодействие, эффективность.

При создании организации любой формы собственности одним из первых встает вопрос о составлении и сдаче бухгалтерской и налоговой отчетности.

В настоящее время бухгалтерский учет на предприятии можно организовать двумя способами:

- ◆ создание собственной бухгалтерской службы;
- ◆ передача учета сторонним организациям, специализирующимся на оказании бухгалтерских услуг.

Передача функций по ведению бухгалтерского и налогового учета, составлению отчетности специализированной организации – это современная форма взаимоотношений, основанная на передаче на длительный срок некоторых управленческих функций в интересах заказчика.

Взаимоотношения между Заказчиком и организацией, оказывающей бухгалтерские услуги, регулируются договором (соглашением, контрактом, регламентом). В договоре указываются предмет договора, условия, определяющие требования заказчика к предоставляемой услуге, перечень услуг, сроки исполнения, квалификация

специалистов и стоимость услуг. В договоре прописываются обязанности и ответственность исполнителя и заказчика, содержится детальное описание документооборота (кто, когда и какие документы предоставляет). Процесс оказания услуг по ведению бухгалтерского учета в обязательном порядке должен быть документирован.

Одним из неперенных условий правильного развития сотрудничества является эффективное взаимодействие сторон в процессе работы. При заключении договора необходимо обратить особое внимание на четкость формулировок.

В договоре на передачу бухгалтерских функций нужно четко разграничить ответственность и обязанность предприятия и специализированной организации по выполнению тех или иных функций, связанных с ведением бухгалтерского и налогового учета. От этого в дальнейшем зависит ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение своих функций в случае возникновения налоговых рисков или предъявления штрафных санкций со стороны контролируемых органов.

Если обязанности сторон в договоре прописаны нечетко, в ходе работы неизбежно возникнут проблемы. Сотрудники предприятия и организации по ведению бухгал-

терского учета могут начать независимо друг от друга выполнять одни и те же функции, а некоторые аспекты деятельности окажутся вне зоны общего внимания.

В соответствии с договором на оказание услуг по ведению бухгалтерского и налогового учета Заказчик поручает, а Исполнитель принимает на себя обязательства по оказанию услуг по ведению бухгалтерского и налогового учета, по формированию бухгалтерской и налоговой отчетности в соответствии с российскими стандартами бухгалтерского учета и требованиями законодательства Российской Федерации о налогах и сборах.

На основании заключенных договоров могут оказываться следующие услуги:

- ◆ разработка учетной политики для целей бухгалтерского и налогового учета на календарный год и представление данных документов на утверждение Заказчику;
- ◆ подготовка документов, необходимых для постановки на учет в налоговых органах Российской Федерации и государственных внебюджетных фондах;
- ◆ ведение бухгалтерского и налогового учета Заказчика в соответствии с требованиями законодательства о бухгалтерском учете, законодательства о налогах и сборах, а также нормативных документов Заказчика;
- ◆ формирование и своевременное представление полной и достоверной бухгалтерской и налоговой отчетности о деятельности Заказчика, его имущественном положении, доходах и расходах;
- ◆ своевременное отражение на счетах бухгалтерского учета и в регистрах налогового учета операций, связанных с движением активов и обязательств Заказчика;
- ◆ учет издержек производства и обращения, реализации продукции, выполнения работ (услуг), результатов хозяйственно-финансовой деятельности Заказчика, а также финансовых, расчетных и кредитных операций в соответствии с требованиями законодательства РФ и нормативных документов Заказчика;
- ◆ обеспечение расчетов по заработной плате работников Заказчика;
- ◆ исчисление налогов и сборов в федеральный бюджет, региональные и местные бюджеты, страховых взносов в государственные внебюджетные фонды, ведение книги покупок и книги продаж в соответствии с требованиями законодательства РФ о налогах и сборах;
- ◆ участие в инвентаризациях, проводимых Заказ-

чиком и в оформлении их результатов;

- ◆ участие в качестве представителя Заказчика при проведении налоговых проверок, подготовка документов для проверки, подготовка необходимых разъяснений, а также представление интересов в государственных внебюджетных фондах Российской Федерации;
- ◆ подготовка на основании запроса Заказчика актов сверок с контрагентами, а также налоговыми органами и государственными внебюджетными фондами;
- ◆ произведение анализа проектов договоров, подлежащих заключению Заказчиком, на их соответствие требованиям законодательства Российской Федерации о бухгалтерском и налоговом учете;
- ◆ консультирование на основании запросов сотрудников Заказчика по вопросам налогообложения, бухгалтерского учета и оформления первичных учетных документов.

Такой договор на оказание услуг по ведению бухгалтерского и налогового учета, по формированию бухгалтерской и налоговой отчетности Заказчика относится к "сложным" договорам, заключенным на длительный срок. При исполнении таких "сложных" договоров могут возникать трудности, в первую очередь в тех случаях, если условия договора не были переведены в конкретные указания для должностных лиц предприятий. Руководители обслуживаемых подразделений не всегда знают о подробностях договора, а текст договора в отдельных случаях вообще не доводится до их исполнителей. Решение проблемы состоит в подготовке подробных приказов, в которых предусматриваются конкретные обязанности и заданные сроки выполнения условий договора. В отличие от мелких типовых договоров, заключенных на непродолжительный период, в отношении сложных и больших договоров должна соблюдаться жесткая позиция в их соблюдении и исполнении.

Предметом договора на оказание бухгалтерских услуг являются сами услуги, не имеющие материального результата, которые потребляются в процессе совершения определенного действия или осуществления определенной деятельности.

Договор на бухгалтерское обслуживание – это разновидность договора возмездного оказания услуг, в соответствии с которым исполнитель обязуется осуществить фактическую деятельность по ведению бухгалтерского учета.

Договор на выполнение работ сложнее договоров покупки, а договоры на предоставление услуг часто сложнее, чем договоры на выполнение работ. Услуги более сложная деятельность, так как их качество труднее стандартизировать, а результаты труднее проверять.

Договор возмездного оказания услуг является дву-

сторонним, поэтому к нему применяются последствия неисполнения заказчиком встречных обязанностей по договору (ст. 719 ГК). Исполнитель вправе не приступать к работе, а начатую работу приостановить в случаях, когда нарушение заказчиком своих обязанностей по договору, в частности не предоставление материала, оборудования, документации, препятствует исполнению договора исполнителем, а также при наличии обстоятельств, очевидно свидетельствующих о том, что исполнение указанных обязанностей не будет произведено в установленный срок. Кроме того, при наличии указанных обстоятельств исполнитель вправе отказаться от исполнения договора.

Эффективность и успех взаимодействия по договору зависит от степени вовлечения в процесс всех имеющих отношение к нему сотрудников заказчика. Непонимание, искажение информации и даже сопротивление могут серьёзно осложнить переходный период или вообще поставить под угрозу достижение намеченного результата в целом. Выделение функций по ведению бухгалтерского и налогового учета предполагает достаточно высокий уровень управленческих знаний и навыков со стороны руководителей предприятий – определение целей и задач, четкая формализация процедур и организационных регламентов, недвусмысленные критерии оценки результатов работы, ясные обязанности и пределы ответственности.

В Гражданском Кодексе РФ не говорится об обязанности заказчика по принятию результата услуги. Также, нет указаний, относительно обязанности исполнителя сдать заказчику результат услуги. Из этого можно сделать вывод, что порядок приемки, подробно урегулированный п. 1, 6, 7 ст. 720 ГК, не применяется к отношениям сторон договора возмездного оказания услуг, поскольку противоречит особенностям предмета этого договора.

Однако, заказчик по завершении оказания услуг должен оценивать полученный исполнителем результат. При обнаружении отступлений от договора, ухудшающих результат оказания услуги, или иных недостатков он должен немедленно заявить об этом исполнителю. Заказчик, обнаруживший недостатки в полученном от исполнителя результате услуги в момент ее окончания, имеет право ссылаться на них только в тех случаях, когда они были озвучены перед Исполнителем либо стороны пришли к соглашению о возможности последующего предъявления требования об их устранении. Заказчик, не выполнивший этих требований, лишается права ссылаться на недостатки исполнения, которые могли быть установлены при обычном способе использования результата услуги (явные недостатки), если иное не предусмотрено договором возмездного оказания услуг. Поэтому заказчик вправе во всякое время проверять ход и качество оказываемых исполнителем услуг, не вмешиваясь в его деятельность.

В соответствии со ст. 716 ГК РФ исполнитель обязан немедленно предупредить заказчика и до получения от него указаний приостановить оказание услуги при обнаружении:

- ◆ возможных неблагоприятных для заказчика последствий выполнения его указаний о способе оказания услуги;
- ◆ иных не зависящих от исполнителя обстоятельств, которые грозят качеству выполнения услуги либо создают невозможность ее завершения в срок.

Исполнитель, не предупредивший заказчика о вышеуказанных обстоятельствах, не вправе при предъявлении к нему соответствующих требований заказчиком ссылаться на указанные обстоятельства.

В некоторых случаях возникает взаимное непонимание между организацией, выполняющей бухгалтерские функции, и заказчиком в силу разной трактовки указанных в договоре обязанностей.

Договором обычно предусмотрено ведение бухгалтерского и налогового учета, а также подготовка и передача в налоговые органы финансовой отчетности и деклараций по налогам. Но иногда заказчик считает, что любые вопросы, относящиеся к первичной бухгалтерской документации, да и не только к первичной, должны решаться силами бухгалтерской организации.

Сложные ситуации возникают при неправильном толковании той или иной операции для целей бухгалтерского учета и налогообложения. Работники бухгалтерии не всегда досконально разбираются в специфике работы организации–заказчика, что часто не позволяет корректно отразить информацию в учете. Ошибка в бухгалтерском учете может привести к аудиторскому мнению с оговоркой. А это, как известно, может привлечь негативное внимание к проверяемой компании. При неверном налоговом толковании последствия неизбежны.

Если заказчик хочет решить свои вопросы, переложив часть профильных бизнес–процессов на организацию, ведущую бухгалтерский учет и, как следствие, часть предпринимательских рисков – это уже не соответствует сути договора оказания услуг по ведению бухгалтерского учета и налогового учета. Однако такой вариант вполне возможен, но он должен быть принят сторонами вполне осознанно и прописан в договоре отдельно.

*На основании вышеизложенного,
можно сделать выводы:*

1. В договоре на передачу бухгалтерских функций необходимо четко разграничить ответственность и обязан–

ность предприятия и специализированной организации по выполнению тех или иных функций.

2. При заключении договора по ведению бухгалтерского и налогового учета и формированию отчетности в самостоятельное подразделение, необходимо предупредить, а, в противном случае, своевременно реагировать на проблемы, возникающие при взаимодействии между предприятием и обслуживающей организацией.

3. При взаимодействии сторон по договору на оказание услуг по ведению бухгалтерского и налогового учета важную роль играет установление четких упорядоченных взаимоотношений между работниками предприятия и специализированной организации. Условия договора через конкретные указания должны быть доведены до должностных лиц предприятий.

4. В отношении сложных и больших договоров должна соблюдаться жесткая позиция в их соблюдении и исполнении, как со стороны Заказчика, так и со стороны Исполнителя.

5. Заказчик по завершении оказания услуг должен оценивать полученный исполнителем результат. При обнаружении отступлений от договора, ухудшающих ре-

зультат оказания услуги, он должен немедленно заявить об этом исполнителю.

6. Исполнитель вправе не приступать к оказанию услуг, а начатые действия приостановить в случаях, когда нарушение заказчиком своих обязанностей по договору возмездного оказания услуг препятствует надлежащему исполнению им договора.

7. Эффективность и успех взаимодействия по договору зависит от степени вовлечения в процесс всех имеющих отношение к нему сотрудников заказчика.

8. Передача бухгалтерских функций специализированной организации предполагает достаточно высокий уровень управленческих знаний и навыков со стороны руководителей предприятий – определение целей и задач, четкая формализация процедур и организационных регламентов, недвусмысленные критерии оценки результатов работы, ясные обязанности и пределы ответственности.

9. При заключении договора возмездного оказания услуг сторонам следует согласовать ряд обязательных условий, а также проверить ряд обстоятельств, связанных с налоговыми рисками организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Налоговый кодекс Российской Федерации, часть первая от 31 июля 1998 г. N 146-ФЗ и часть вторая от 5 августа 2000 г. N 117-ФЗ.
2. Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. N 307-ФЗ "Об аудиторской деятельности", ст.1.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации часть первая от 30 ноября 1994 г. N 51-ФЗ и часть вторая от 26 января 1996 г. N 14-ФЗ.
4. Панков В.В. Аутсорсинг в бухгалтерском учете // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – № 1. – с.1-22

© О.А. Мурзина, (www.eerrryu@mail.ru), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,



МЕТОДОЛОГИЯ КООРДИНАЦИИ И МОТИВАЦИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

THE METHODOLOGY OF COORDINATION AND MOTIVATION OF HUMAN CAPITAL

V. Ostroukhov

Annotation

The problems of methodology essence of human capital and the value of its cost are viewed. The features and limitations of approaches to this problem decision are disclosed. Methodological approach to the evaluation of human capital on the basis of the matrix method is given.

Keywords: human capital, employee motivation, evaluation of human capital.

Остроухов Владимир Михайлович
ФГБОУ ВПО "МГУТУ
им. К.Г. Разумовского" (ИТЛП)
г. Москва

Аннотация

Рассмотрены вопросы методологии сущности человеческого капитала и оценки его стоимости. Раскрыты особенности и недостатки применяемых подходов по решению данной проблемы. Предложен методологический подход к оценке человеческого капитала на основе матричного метода.

Ключевые слова:

Человеческий капитал, мотивация работника, оценка человеческого капитала.

Для современной экономики характерен активный процесс, ускоренного развития нематериальной сферы деятельности предприятий. На первый план в качестве основного экономического ресурса выдвигаются знания, которые будут являться решающим фактором формирования конкурентоспособности предприятия. Это предъявляет всё большие требования к эффективному использованию персонала организации, который ответственен за принятие результативных управленческих решений.

Исследователи рассматривают эту проблему, определяя персонал как человеческий капитал предприятия. Сложность и многоаспектность данной экономической категории предопределило многообразие её трактовок.

Некоторые авторы полагают, что здесь следует рассматривать не только знания, навыки и способности, но и организацию внутренней мотивации работника [1]. Ряд исследователей выделяют образование как специфическую составляющую человеческого капитала, включающую культурно-этнические особенности; общее образование; профессиональное образование; ключевые квалификационные качества. Есть мнение рассматривать человеческий капитал как концептуальную составляющую человеческой личности, реализующуюся через способность к труду к потреблению [2]. Под человеческим капиталом понимается имеющийся у человека запас здоровья, знаний, мотиваций, определяют его производительность труда и размер доходов (зарплаток).

Человеческий капитал рассматривается как всеобщая конкретная форма жизнедеятельности и осуществляющаяся через историческое движение человеческого общества [4]. При этом отмечается необходимость соответствия человеческого капитала формам и организации деятельности человека, в которых его активность и энергия могут проявляться [5]. Человеческий капитал концептуализируется как конечный продукт деятельности системы образования и является основой инновационного пути развития.

Предполагается, что человеческий капитал состоит из следующих составляющих [7]:

- ◆ биологический человеческий капитал – ценностный уровень физических способностей к выполнению трудовых операций, уровень здоровья населения;
- ◆ культурный человеческий капитал – совокупность интеллектуальных способностей, образованности, умений, навыков, моральных качеств, квалификационной подготовки индивидов, которые используются или могут быть использованы в трудовой деятельности и узаконивают обладание статусом и властью.

Биологический человеческий капитал состоит из двух частей: одна часть является наследственной, другая – приобретенной. В течение всей жизни индивидуума происходит износ этого капитала, все более и более усоряющийся с возрастом.

Существуют различные подходы и методы оценки стоимости человеческого капитала. Так, одним из наиболее

лее простых методов является его измерение в человеко-годах обучения: чем больше времени затрачено на образование человека, чем выше уровень его образования, тем большим ЧК он обладает. Однако такая оценка многого не учитывает: например, производительность труда людей, имеющих примерно одинаковое образование, может существенно различаться. Это может объясняться разными причинами: физическими и психологическими особенностями работников, а также их мотивацией. Как было отмечено выше, мотивация является одним из элементов человеческого капитала и играет очень важную роль в процессе формирования и использования человеческого капитала. Для оценки этого элемента в практике западных компаний используется комплексный показатель "степень удовлетворенности работника", который определяется по целой совокупности параметров, главным образом путем анкетирования.

Центральное место в теории человеческого капитала принадлежит понятию внутренних норм отдачи. Они строятся по аналогии с нормами прибыли на капитал и позволяют оценивать эффективность человеческих инвестиций, прежде всего – в образование и производственную подготовку. Нормы отдачи выступают, следовательно, как регулятор распределения инвестиций между различными типами и уровнями образования, а также между системой просвещения в целом и остальной экономикой. Высокие нормы отдачи свидетельствуют о недоинвестировании, низкие – о переинвестировании. Различают частные и социальные нормы отдачи. Первые измеряют эффективность вложений с точки зрения отдельных инвесторов, вторые – с точки зрения всего общества [3].

Один из наиболее объективных способов оценки, – это оценка по результатам работы за длительное время (от года). Рассматриваются выполнение сотрудником плановых показателей и его главные достижения. Рассматриваются отчеты о проделанной работе, отзывы о его работе руководителя, коллег, клиентов (как внешних, так и внутренних), поставщиков. Это, пожалуй, самый эффективный и объективный способ оценки, требующий, одна-

ко, значительных усилий и объективности от членов аттестационных комиссий.

Однако, по нашему мнению, несмотря на большое многообразие предлагаемых авторами показателей оценки человеческого капитала, данные подходы имеют ряд существенных недостатков:

- ◆ при определении стоимости человеческого капитала не учитываются такие важные факторы как эффективность функционирования организационной структуры предприятия (число уровней управления, скорость передачи информации, возможность передачи полномочий и т.п.);
- ◆ не учитывается наличие мотивации обмена информацией между сотрудниками (в том числе это повышает их квалификацию, влияет на принятие действенных управленческих решений и, следовательно, повышает стоимость человеческого капитала);
- ◆ при применении любого из описанных методов не учитывается взаимосвязь стоимости человеческого капитала с такими важными показателями как производительность труда, рыночная стоимость предприятия и рядом других).

В связи с этим мы считаем, что рассмотренные показатели носят вспомогательный характер, а в качестве первоосновы для проведения анализа следует использовать матричные методы, которые позволяют достоверно установить и оценить существующие на предприятии взаимосвязи между составляющими стоимости человеческого капитала, существующей организацией труда, применяемой технологией и рядом других важных факторов.

Это позволит не только оценить динамику количественных показателей, но и эффективно управлять человеческим капиталом предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Добрынин А.И., Дятлов С.А., Цыренова. Е.Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования. СПб.: Наука. 2005. С.42.
2. Долл О., Грейсон Д. Американский менеджмент на пороге ХХ1 века. М.: "Экономика". 1991. С. 196, 267.
3. Дятлов С.А. Теория человеческого капитала: Учебное пособие. СПб.: Изд. СПбУЭФ.2006. С. 38.
4. Дятлов С.А. Основы теории человеческого капитала. – СПб.: СПбУЭФ, 2004.
5. Дятлов С.А. Экономика образования в условиях переходного периода. – СПб.: СПбУЭФ, 2005.
6. Ильинский И.В. Инвестиции в будущее: образование в инновационном воспроизводстве. СПб.: Изд. СПбУЭФ. 2006. С.25.
7. Капелюшников Р.И. Современные западные концепции формирования рабочей силы. – М.: Наука, 2001.

РОЛЬ ПРЯМОГО МАРКЕТИНГА В ПЛАНИРОВАНИИ ОБЪЕМОВ ПРОДАЖ ТОВАРОВ ТРИКОТАЖНОГО ПРОИЗВОДСТВА

THE DIRECT MARKETING ROLE IN THE PLANNING OF KNITTING GOODS SALES VOLUMES

V. Rozanova
N. Salenko

Annotation

The essence and importance of direct marketing in the sale of knitted goods are disclosed. The basic communication purposes of direct marketing are exposure and the main findings of its communication characteristics are made.

Keywords: direct marketing, active sales, communication purposes, the volume of sales.

Розанова Валентина Николаевна

ФГБОУ ВПО "МГУТУ

им. К.Г. Разумовского" (ИТЛП) г. Москва

Саленко Нина Иосифовна

ФГБОУ ВПО "МГУТУ

им. К.Г. Разумовского" (ИТЛП) г. Москва

Аннотация

Раскрыты сущность и значение прямого маркетинга при продаже товаров трикотажного производства. Выявлены основные коммуникационные цели прямого маркетинга и сделаны основные выводы о его коммуникационных характеристиках.

Ключевые слова:

Прямой маркетинг, активный сбыт, коммуникационные цели, объём продаж.

В настоящее время одной из перспектив дальнейшего развития легкой промышленности является создание предприятий малого бизнеса. Создание предприятий малого бизнеса, прежде всего возможно в трикотажном производстве. Этот процесс успешно идет в настоящее время, и будет продолжаться в дальнейшем.

Это обусловлено, как технологическими особенностями производства, так и большим спросом на трикотажные изделия. Результаты экспертного опроса показали, что из тысячи человек опрошенных – 30,7% осуществляют регулярные покупки чулочно-носочных изделий, нерегулярно покупают чулочно-носочные изделия – 69,3%, 96,7% – из тысячи опрошенных предпочитают отечественные изделия, в том числе – бельевой и верхний трикотаж.

Трикотажным предприятием малого бизнеса необходимо определяться с каналами распределения при реализации товара. Исходя из этого, определена приоритетность типов каналов распределения: оптовые магазины и базы, стационарная розничная торговля, передвижная розничная торговля через торговый персонал предприятия, оптовые ярмарки, посылочная торговля.

Выбирая посредников, предприятия используют один из трех видов распределения: эксклюзивного, селективного, интенсивного. Продажи по прямому маркетингу составляют – 84,1%, оптовая продажа – 15,9%.

При прогнозировании объемов продаж возникает необходимость информирования покупателей о качестве

товара. При этом надо учитывать потребность информированности покупателей об интересующих их товарах и находить лучшее соотношение – качество/ цена. А так же учитывать способность отделять свойства товаров от услуг в местах продажи, увеличивающих цену товара. Трикотажные изделия – это товары повседневного спроса, которые приобретаются часто, малыми объемами и с минимумом усилий при покупке.

Достоинство активного сбыта – наибольшая доступность товара и высокая доля рынка, благодаря широкой демонстрации товаров повседневного спроса для всех возрастных групп.

Прямой маркетинг включает в себя непосредственное устное обращение продавца к потенциальному покупателю предшествующий хронологически всем остальным формам коммерческих коммуникаций. В современных условиях данный тип формирования связей с целевыми аудиториями определяется как прямой маркетинг.

Прямой маркетинг (директ-маркетинг, ДМ, от англ. Direct marketing. DM) представляет собой непосредственное (при отсутствии промежуточных звеньев) интерактивное взаимодействие продавца/производителя и потребителя в процессе продажи конкретного товара. При этом покупателю отводится роль не пассивного объекта воздействия со стороны коммуникатора, а активно-го и полноправного участника делового диалога.

Планируемой ответной реакцией коммуникации директ-маркетинга является непосредственная покупка

товара. Таким образом, прямой маркетинг может рассматриваться в двух основных аспектах: с одной стороны – это средство налаживания планируемых взаимоотношений с покупателем; с другой стороны – это непосредственное осуществление сбытовых операций, обеспечение необходимого предпродажного обслуживания и т.п. Последний подход позволяет рассматривать ДМ как одну из форм прямого сбыта (канал распределения нулевого уровня).

Прямой маркетинг в настоящее время – одно из наиболее стремительно растущих направлений не только маркетинговых коммуникаций, но, пожалуй, и всей маркетинговой деятельности в целом. По некоторым прогнозам, в ближайшие годы кардинально возрастает удельный вес продаж посредством директ-маркетинга в общем объеме сбыта. Ожидается, что ДМ серьезно потеснит рекламу как главное средство маркетинговых коммуникаций фирм-производителей с индивидуальными потребителями. Следует заметить, что на рынке производственных потребителей прямой маркетинг лидирующие позиции занял уже давно. В соответствии с данными, приводимыми Европейской ассоциацией директ-маркетинга (EDMA), в наиболее развитых странах Западной Европы годовые затраты на ДМ уже в середине 90-х гг. превысили 35% от объема общих затрат на стимулирование сбыта. В США в 1999 г. на директ-маркетинг потрачено \$ 176,5 млрд, что составило 57,1%. Для России соответствующий показатель, согласно некоторым экспертным оценкам равен 5–10%. Безусловно, такие стремительные темпы роста стали следствием неоспоримых преимуществ ДМ.

Среди основных коммуникационных целей, эффективно достигаемых посредством средств ДМ можно назвать:

1. привлечение внимания получателя;
2. удержание потребителя в сфере воздействия коммуникатора;
3. развитие долговременных личностных отношений с получателем;
4. стимулирование акта покупки и создание предпосылок многочисленных повторных покупок;
5. в некоторых случаях – изучение реакции потребителя на тот или иной товар (возможность непосредственного получения ценной маркетинговой информации).

ции).

Условно можно выделить следующие основные формы прямого маркетинга:

- ◆ личная (персональная) продажа;
- ◆ директ-мейл-маркетинг;
- ◆ каталог-маркетинг;
- ◆ телефон-маркетинг;
- ◆ телемаркетинг;
- ◆ Интернет-маркетинг, использование в качестве канала коммуникации средств компьютерной связи.

Личная, или персональная, продажа была и останется главным средством прямого маркетинга. Причем этот приоритет настолько явный, что во многих случаях персональная продажа непосредственно, без упоминания ДМ, представляется как один из основных элементов коммуникационной смеси.

Использование этих новых инструментов коммуникаций позволяет значительно снизить сроки поступления обращения к получателю, а в некоторых случаях представляет канал обратной связи интегрированного директ-маркетинга.

Таким образом, мы можем сделать выводы о наиболее общих коммуникационных характеристиках, которые присущи всем формам прямого маркетинга:

1. непосредственный, прямой характер в отношениях "продавец-покупатель";
2. адресность и сфокусированность;
3. диалоговый режим коммуникации "продавец-покупатель";
4. измеримость эффекта коммуникации директ-маркетинга. Это, в свою очередь, ведет к ее большей контролируемости.
5. возможность гибкой приспособляемости к запросам покупателя;
6. получение дополнительных удобств как получателем, так и коммуникатором;
7. относительно небольшой объем целевой аудитории, охватываемый в течение одного коммуникационного акта в процессе директ-маркетинга;
8. относительно высокая стоимость одного контакта.

ЛИТЕРАТУРА

1. Голубков Е.П. Основы маркетинга: Учебник. – М.: Изд-во "Финпресс", 2002
2. Маркетинг. Принципы и технология маркетинга в свободной рыночной системе: Учебник для вузов/Под ред. Н.Д. Эриашвили. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2001. – 255с.

АНАЛИЗ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ФОРМИРОВАНИЮ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

ANALYSIS OF METHODOLOGICAL APPROACHES
TO THE FORMATION OF ORGANIZATIONAL
AND ECONOMIC DECISION-MAKING
IN HIGH-TECHNOLOGY MANUFACTURING

D. Turko

Annotation

The essence of the concepts of "high tech", "high-tech product," "high-tech manufacturing," "organizational-economic mechanism of decision-making in high-tech manufacturing" are researched and specified. The theoretical and methodological approaches to the management of high-tech production and decision-making on it are reviewed and improved. The components of the organizational and economic decision-making mechanism in the high-tech manufacturing are defined.

Keywords: high-tech product, the decision making process, high-tech manufacturing management, organizational and economic mechanism.

Турко Дарья Александровна
Национальный аэрокосмический
университет им. Н.Е. Жуковского
"Харьковский авиационный институт"

Аннотация

Исследованы и уточнены сущность понятий "высокая технология", "высокотехнологичный продукт", "высокотехнологичное производство", "организационно-экономический механизм принятия решений в высокотехнологичном производстве". Проанализированы и усовершенствованы теоретико-методические подходы к управлению высокотехнологичным производством и процессу принятия решений на нем. Определены составляющие организационно-экономического механизма принятия решений в высокотехнологичном производстве.

Ключевые слова:

Высокотехнологичный продукт, процесс принятия решений управление высокотехнологичным производством, организационно-экономический механизм.

Постановка проблемы

Современное развитие мировой экономики характеризуется динамичностью и непредсказуемостью изменений, обусловленных стремительным развитием технологической сферы. За последнее столетие именно технологическое сотрудничество стало наиболее эффективной формой международных экономических отношений субъектов мирового хозяйства.

Масштабы высокотехнологичного сектора и эффективность использования высоких технологий обуславливают научно-технологический, инновационный и экономический потенциал страны, определяют эффективность структурной перестройки экономики и общественного устройства. Производство высокотехнологичной продукции является решающим фактором конкурентоспособности как внутри страны, так и на международном уровне, а внедрение высоких технологий во все сферы жизни является необходимым условием экономического роста.

Обеспечение успешного функционирования, поддержка и стимулирование деятельности отечественных высокотехнологичных предприятий с целью модернизации экономики является одной из основных задач государственной экономической политики Украины, что отразилось в ряде нормативных документов, подписанных

за последнее время, среди которых программы реформ, стратегии национального и регионального развития. Необходимость реализации данных законопроектов несомненна на современном этапе в управлении инновационным развитием государства, поскольку создание "прорывной" высокотехнологичной отечественной продукции является наиболее эффективным для продвижения на мировой рынок именно сейчас, в условиях смены технологических укладов. Это может быть реализовано путем использования передовых технологий и реализации всего потенциала отечественных производителей высокотехнологичных товаров. Так, актуальным вопросом становится исследование механизма организации и функционирования высокотехнологичного производства.

Анализ последних научных исследований.

Проблемы управления высокотехнологичным и наукоемким производством освещены в работах таких ученых: Аксеновой Т., Баева А., Гончарука И., Городилова А., ДрогОВОЗА П., Дука А., Емельяка Д., Никитиной Н., Романова Ю., СуслОВОЙ Н., Устенко С., Шармы А., ЩербАКОВА Д., и др. Однако, вне поля зрения ученых остаются проблемы оптимизации принятия управленческих решений по разработке и производству высокотехнологичного продукта на отечественных предприятиях. Это существенно

снижает качество существующих подходов и проявляется в формировании и принятии недостаточно эффективных управленческих решений без прогнозирования их последствий, что на практике приводит к снижению эффективности инновационной деятельности предприятия и ухудшению его финансово-экономических показателей.

Целью работы является анализ и совершенствование теоретико-методических подходов к управлению высокотехнологичным производством и процессу принятия решений в нем.

Изложение основного материала.

В условиях глобализации мировой экономики значимость высоких технологий не вызывает сомнений, однако разнонаправленность трактовок понятий "высокотехнологичный продукт", "высокотехнологичное производство" и его характеристик обуславливает необходимость более детального исследования.

В научной литературе [1–3] авторы имеют разные взгляды относительно определения сущности данных понятий, не существует единого подхода к их трактовке, критический анализ их сущности позволил выявить, что почти каждый автор имеет собственную трактовку: ученые оперируют не только разнообразными определениями, а также разнообразными терминами: "высокая", "научно-техническая", "передовая" технология – большинство авторов считают их тождественными. Более того, не существует единого мнения о сущности этих терминов.

Поскольку любая технология создана на базе научно-технических разработок, то можно утверждать, что все высокие технологии относятся к наукоемким, но не все наукоемкие – к высоким. На том же принципе не все, хотя большинство наукоемких отраслей относится к высокотехнологичным, поскольку применяют высококвалифицированную рабочую силу и сложные передовые технологии, но есть ряд отраслей, наукоемких, но не высокотехнологичных. Основываясь на признаках соответствии высокотехнологичных отраслей – сложности работ и продукции, необходимой квалификации работников, расходов высококвалифицированного труда – далеко не все отрасли, которые считаются высокотехнологичными, таковыми являются. Это связано, например, с тем, что удельные затраты высококвалифицированного труда на каждый последующий изделие сокращаются вследствие эффекта обучения.

Среди существующих трактовок категории "высокая технология" нет комплексного понятия, поэтому предлагается такая трактовка, которое будет наиболее полно отражать сущность этого понятия: "это передовые научные знания и разработки, материально воплощенные в методы, процессы и средства производства конкуренто-

способной на мировом рынке принципиально новой или лучшей по технологическому уровню, чем существующие аналоги, продукции".

Вопрос определения термина "высокотехнологичный продукт" также дискуссионный. Некоторые авторы [1] приводят определение, выделяя такую продукцию только по одному показателю – показателю наукоемкости, некоторые учитывают и другие особенности [2], но нет комплексности определения: не упоминается сложность изделия или его конкурентоспособность и отличие или участие в его создании высокоинтеллектуального и высококвалифицированного труда, и тому подобное. Предлагается авторское определение высокотехнологичного продукта: "это новое или усовершенствованное, конкурентоспособное на мировом рынке технически сложное изделие, производство которого осуществлено на основе внедрения НИОКР со значительными затратами высококвалифицированного труда".

Как и в случае с определением термина "высокая технология", прилагательные "высокотехнологичный" и "научно-технический" по отношению к продукту не являются синонимами. Научно-техническая продукция не является обязательно высокотехнологичной, поскольку высокая доля расходов на научные исследования и разработки не является гарантией, что в производстве продукции были применены передовые технологии. Но есть и противоположные мнения: научно-техническая продукция обязательно высокотехнологичная, а высокотехнологичная – не всегда научно-техническая. Такие выводы объясняются тем, что в условиях массового производства технически сложной продукции показатель ее наукоемкости (отношение годовых затрат на НИОКР к объему продаж) может быть ниже нормативного уровня.

Касательно определения сути категории "высокотехнологичное производство" и его особенностей существуют различные взгляды ученых-экономистов. Показатель наукоемкости не является единственным индикатором принадлежности производства к высокотехнологичному, как часто встречается в научной литературе. Автоматизированность и гибкость производства также не свидетельствуют о его высокотехнологичности. Как правило, в определении конфигурирует критерий производства высокотехнологичной продукции или применения высоких технологий, и это, по нашему мнению, объективно. Поэтому предлагается следующее определение высокотехнологичного производства: "это производство, которое специализируется на конкурентоспособной на мировом рынке инновационной продукции с высокой долей добавленной стоимости, в котором используются новейшие технологии, высокотехнологичные методы, процессы и средства производства".

Несмотря на неоднозначность формулировки понятия высоких технологий в украинском законодательстве, на

нем базируются законодательные акты, в том числе стратегии национального и регионального развития.

Для управления высокотехнологичным и наукоемким производством необходимо создать условия для успешного, быстрого и качественного принятия решений относительно целесообразности научных разработок и производства изделия. Проведенный анализ научной литературы свидетельствует об использовании общепризнанных управленческих подходов и в управлении высокотехнологичным производством. Исследование основных подходов к управлению высокотехнологичным производством, а именно к оптимизации принятия решений на производстве с целью повышения конкурентоспособности, позволило сделать выводы, что наиболее оптимальным является комплексный подход. Он позволяет всеобъемлюще исследовать процесс управления подсистемами высокотехнологичного производства, в пределах которых можно определить следующие цели организационной деятельности высокотехнологичного производства: разработка новых видов продукции в соответствии с требованиями рынка и своевременное удовлетворение актуального спроса, которые обеспечиваются организацией оперативного планирования высокотехнологичного производства и конъюнктурными исследованиями.

Поскольку высокотехнологичное производство как объект управления отличается рядом специфических особенностей, требует применения специальных методов и приемов, рассмотрим опыт стран мира, ведущих в высокотехнологичных отраслях, по управлению таким производством.

Еще в 1984 году американские ученые М. Майдик и Р. Хейс [4] доказали, что эффективное управление высокотехнологичным производством невозможно без сосредоточения производства или исследований лишь на одном или на двух продуктах, гибкости (в том числе организационной), организационной сплоченности, предпринимательской культуры (создание научных подразделений внутри фирмы с отдельным финансированием из нескольких источников), чувства целостности с работниками, поставщиками, партнерами и т.д., активного менеджмента. Но этот перечень уже довольно устаревший, современные американские ученые считают, что должны быть добавлены факторы сильных партнерских связей и сотрудничества, терпимости к поражению, рискованности, осведомленности о возможностях рынка, компетентности в маркетинге и высококвалифицированного персонала [5]. Американские ученые также подчеркивают необходимость создания усовершенствованного инструментария управления риском в высокотехнологичной сфере [6], который, в отличие от инструментария в других отраслях, недостаточно эффективный и действенный. Сейчас, во время постоянного сокращения жизненного цикла высокотехнологичного продукта, быстрого мо-

рального устаревания техники, повышения открытости глобального рынка, эффективная система управления риском является необходимым условием выживания высокотехнологичных предприятий. В отличие от японских, американские модели учитывают фундаментальные исследования, системную интеграцию, дизайн нового продукта и т.д.

Японские исследователи определяют другие элементы эффективного управления инновационной деятельностью: независимый мониторинг технологических трендов в мире, независимое изучение технологии, независимое создание технологии. Так, японские производства отличаются от западных координацией путем горизонтального информационного потока и полуавтономным принятием решений, связью функционирующих подразделений, взаимной координацией задач, кооперацией фирм в рамках отрасли, приоритетным поиском возможностей для инноваций путем развития внутренней базы знаний предприятия, а не прорывных инноваций, которые нуждаются в организации новых подразделений исследований и разработок [7]. США пытаются внедрять японские управленческие подходы в высокотехнологичной сфере – методы исследования, организацию производства, несмотря на снижение их эффективности в последние годы.

Японский подход определяется ценностью высокомотивированных и компетентных человеческих ресурсов. Работники поделены на команды, которые объединены чувствами всеобщей связи и общего назначения, что в полной мере реализуется в технологическом развитии и самоответственности. Члены правления компании не привлекают стратегию агрессивного корпоративного управления – соблюдение стратегий и целей, приумножающих благосостояние акционеров, – а пытаются предупредить несогласованность и поддерживать "прозрачность" в отношениях сотрудников.

В основе управления высокотехнологичными предприятиями в Тайване лежит концепция идентификации бренда потребителями через внутриотраслевой характер производства. Поэтому многие производители концентрируют усилия на эффективном маркетинге, сервисе, исследованиях на инновациях, которые должны в полной мере удовлетворять потребности потребителей.

Российский ученый Романов Ю. Р. считает, что приоритетными задачами в управление высокотехнологичным предприятием должны быть: разработка прогнозов по специализации производства, обоснование направлений исследований, текущее планирование разработки продукции, подготовка высококвалифицированных кадров и повышение квалификации руководителей [8]. Эти задачи должны реализовываться присущими только для высокотехнологичных предприятий структурными подразделениями, которые интегрированы в организационную структуру. Другие ученые [9] также предлагают для

оптимизации управления разделить производство на подсистемы, каждая из которых в пределах своей направленности достигала бы целей организации высокотехнологического производства.

Некоторыми исследователями [10] доказана необходимость получения прогнозных оценок будущего и использование их для планирования высокотехнологического производства. Всестороннее прогнозирование технико-экономических тенденций рынка с целью определения востребованности высокотехнологичной продукции и ресурсных возможностей ее создания реализуется качественным информационным обеспечением предприятия. Упорядоченная по показателям информация становится инструментарием разработки эффективных управленческих решений и, таким образом, управления высокотехнологическим производством.

Исследования литературы по управлению высокотехнологическим производством [9–10] показало, что многие авторы склоняются к матричной организации проведения работ, именно такая организационная структура с двойным подчинением – руководителю производства и руководителю проекта – обеспечивает эффективную организацию высокотехнологического проекта (процесса разработки и создания высокотехнологичной продукции) и высокие показатели внедрения нововведений. Проектная же структура, в свою очередь, обеспечивает высокий уровень уникальности и новизны продукта. Эта проблема может быть решена использованием матричной проектно-производственной оргструктуры, которая состоит из инновационной и производственной структур: первая – неформальная – обеспечивает инновационность, а вторая – формальная – реализацию инновации в продукции [9].

Эффективное управление высокотехнологическим производством заключается в поиске оптимальных вариантов принятия управленческих решений для обеспечения устойчивого функционирования и конкурентоспособности высокотехнологического предприятия. Учитывая специфические особенности высокотехнологического производства в управлении, важной задачей становится организационное решение проблемы принятия решений в высокотехнологическом производстве, которое реализуется инструментами организационно-экономического механизма принятия решений.

В экономической литературе [11–12] используют термины "экономический механизм", "финансово-экономический механизм", "организационно-экономический механизм", "хозяйственный механизм", и тому подобное. Единого определения механизма в экономике нет, более того – оно значительно меняется с течением времени.

Прежде всего, необходимо отметить, что механизм –

это система, поскольку состоит из сложных элементов, взаимосвязанных между собой совокупностью связей, которые составляют единую целостность. Так, в плановой экономике экономический механизм предприятия рассматривался как часть хозяйственного, состоял из подчастей – планирования, прогнозирования, организации, стимулирования, финансово-кредитного механизма. Некоторые авторы разделяют его на две подчасти – функционирующую и обеспечивающую, другие включают в него элементы управления и обеспечение – ресурсное, информационное, организационное, существуют и другие трактовки его сущности. Некоторые ученые оперируют термином "организационно-экономический механизм" и чаще всего под ним понимают сложную динамическую систему, состоящую из организационно-экономических (а в некоторых источниках – и социальных) методов, форм, средств, нормативов, инструментов и рычагов влияния на экономические процессы предприятия. Эти инструменты и средства неизменны в зависимости от отрасли хозяйственной деятельности, но отличается их конкретная совокупность, которая составляет отличающийся по отраслям организационно-экономический механизм [11].

Необходимо отметить, что в данном исследовании акцент поставлен на организационное решение проблемы принятия решений в высокотехнологическом производстве, то есть проблемы рассматриваются с точки зрения управления. Принятие управленческих решений в высокотехнологическом производстве является сложным и систематизированным процессом, который состоит из последовательных этапов и зависит от результатов предыдущих решений, поэтому механизмы управления и хозяйствования не тождественны, и как указано в [11]: в управлении механизм является системой, определяющей порядок определенных действий, т.е. организационно-экономический механизм в управлении – это скорее комплекс управленческих организационных и экономических мер для достижения определенной цели.

В литературе по управлению высокотехнологическим и наукоемким производством термин "организационно-экономический механизм" встречается достаточно часто в разных аспектах, однако, определения ему предоставляется довольно редко, а если предоставляется, то в узком смысле, основываясь на том, механизм которого явления или процесса исследуется. И если в сферах производства невысоких технологических укладов система организационно-экономического механизма более-менее отлажена, и его составляющие понятны: авторы делят их на организационную и экономическую подсистемы или социально-экономическую и организационно-правовую подсистемы, то в инновационной сфере высокотехнологического производства нет опыта разработки и реализации такого механизма [12]. Организационно-экономический механизм принятия решений в высокотехнологическом производстве является составляющей системы

управления производством, которая должна обеспечить результативную реализацию всех этапов принятия решений по производству высокотехнологичного продукта и, таким образом, повышение эффективности производства. Так, внутри предприятия организационно-экономический механизм должен быть направлен на организацию действенного процесса принятия решений путем эффективного взаимодействия подразделений, а снаружи, создавать условия для достижения и повышения конкурентоспособности предприятия на рынке.

Основной его целью является поиск вариантов и обоснование выбора разработки высокотехнологичного инновационного продукта с наилучшим экономическим эффектом для содействия оптимизации инновационной деятельности высокотехнологичного предприятия. Для достижения этой цели организационно-экономический механизм принятия решений в высокотехнологичном производстве должен базироваться на методологическом обеспечении – совокупности организационно-экономических методов, средств, рычагов, инструментов и нормативов разработки и принятия и исполнения решений. Данный механизм должен содержать такой набор инструментов реализации всех этапов принятия решения, который будет наиболее оптимальным для условий высокотехнологичного производства. Предложенные для использования методы и процедуры и составят основу механизма принятия решений.

Таким образом, составляющими данного механизма должны быть целевые блоки – организационный и экономический, содержащие комплекс организационных и экономических мероприятий, проводимых на основе методологического обеспечения. Функционирование этих организационной и экономической подсистем, связанных между собой связями, должно быть подкреплено обеспечением – ресурсным и информационным.

Информационное обеспечение должно наделять лиц, принимающих решения на всех уровнях, в полной мере необходимой информацией. Ресурсная подсистема должна обеспечивать функциональные подсистемы материалами, кадрами, финансами.

Организационная составляющая механизма принятия решений должна обеспечивать четкое распределение функций, ответственности, обязательств, полномочий и прав органов управления и непосредственно лиц, задействованных в процессе принятия решений, взаимосвязи между ними, учет степени высокотехнологичности и т.д. Экономическая составляющая должна определять методы и процедуры принятия решений и их последствия.

Бизнес-процессы, в которых происходит принятие решений, обозначают объекты принятия решения: исследование и разработка, поставка, производство. На все подсистемы механизма влияют установленные нормативы,

средства принятия решений, а также экономические и управленческие рычаги (например, запланирована цена изделия, стимулирование и мотивация).

Общая структура организационно-экономического механизма принятия решений в высокотехнологичном производстве изображена на рис. 1 и представляет собой комплекс организационной, экономической и обеспечивающей подсистем, а также рычагов, нормативов и индикаторов результата во взаимодействии, направленный на бизнес-процессы – объекты принятия решений – для достижения цели – обоснование выбора разработки и производства наиболее целесообразного высокотехнологичного продукта.

Основываясь на обобщении разработок ученых и критическому анализу их определений термина "организационно-экономический механизм", предложено авторское определение данного термина для условий принятия решений в высокотехнологичном производстве: "это сложная система управленческих экономических и организационных мер, которые подкреплены подсистемой ресурсного и информационного обеспечения, связаны функциональными связями и направлены на оптимизацию инновационной деятельности высокотехнологичного предприятия путем нахождения целесообразного набора решений в процессе разработки и производства высокотехнологичного продукта".

Анализ научной литературы по управлению высокотехнологичным производством свидетельствует о том, что реально действующих и недавно разработанных подходов и механизмов принятия решений на высокотехнологичных предприятиях немного, а в Украине – практически отсутствуют.

Российский ученый Карякин А. М. [13] предлагает использовать в высокотехнологичных отраслях концепцию рабочих команд с целью совершенствования управления. Данный механизм предусматривает систему распределения функций, полномочий и ответственности между компонентами такой структуры, систему материального стимулирования и оценки экономической эффективности, а также поддержку образовательного процесса на производстве с целью решения проблемы квалифицированных кадров. Применение такой концепции позволяет достичь организационной согласованности и систематизировать процесс принятия решений именно в организационном аспекте. Необходимо заметить, что автором не решается вопрос учета экономического аспекта при принятии решений, а также не рассматривается проблема информационного обеспечения производства. В работе Гончарука И. А. [10] решается именно эта проблема: предложен экономический механизм, основанный на информационной поддержке принятия управленческих решений по результатам мониторинга и контроллинга, учитывающий определение экспертных оценок эффектив-



Рис. 1. Общая структура организационно-экономического механизма принятия решений в высокотехнологичном производстве

ности высокотехнологичного проекта, экспертную карту руководителя на основе таблицы индикаторов, экономическую оценку эффективности и т.д. Так, данный инструментариум обеспечивает информационную поддержку принятия управленческих решений на разных уровнях, а эффективность принятия экономических решений оптимизирована путем согласования методов управления с целями и бюджетом. Но организационной составляющей внимания не уделено.

Дмитриевский Б. С. [14] предлагает для принятия решения о выборе наиболее целесообразного высокотехнологичного проекта использовать алгоритмы поиска оптимального распределения ресурсов, фонда оплаты труда, расчет плана поставки. Карта целей, связывающая цели, задачи и показатели, по мнению автора, позволяет

описать состояние предприятия и, таким образом, управлять им с учетом инновационного развития. Использование системы индикаторов результативности высокотехнологичных производств как основы принятия решений по выбору, продолжению или отклонению высокотехнологичного проекта предлагается и в других работах [15].

В своей статье Романов Ю. Г. [8] доказывает наличие взаимосвязи между реализацией задач управления и степенью наукоемкости продукции. Таким образом, автор предлагает брать за основу опорную модель управления предприятием и рассматривать его продукцию как прототип для изделия, производство которого предполагается. В зависимости от соотношения наукоемкости прототипа и нового изделия происходит корректировка функций и структуры управления.

Данное направление исследований рассматривается как перспективное и требует дальнейших исследований, поскольку степень новизны изделия влияет на последовательность этапов принятия решений на предприятии, используемые методы принятия решений, уровень риска и в целом на эффективность производства.

Таким образом, среди существующих механизмов принятия решения далеко не все из них включают организационную, и экономическую составляющие. Не всеми исследователями решена задача информационного обеспечения процесса принятия решения, учета риска в процессе принятия решения, а также степени новизны изделия. Анализ показал, что исследований в данном направлении среди отечественных ученых практически нет, вопрос механизма принятия решений в высокотехнологичном производстве поднимается недостаточно.

Выводы

Поскольку на современном этапе успешное внедрение научно-технических разработок в высокотехно-

логичном секторе промышленности является решающим фактором повышения уровня конкурентоспособности данных отраслей и обеспечения присутствия Украины на международном рынке высокотехнологичных товаров, поддержка и стимулирование деятельности отечественных высокотехнологичных предприятий становится для этого необходимым условием. Таким образом, важной задачей является совершенствование управления высокотехнологичными предприятиями. Анализ научной литературы по управлению высокотехнологичным производством свидетельствует о том, что реально действующих и недавно разработанных подходов и механизмов принятия решений на высокотехнологичных предприятиях немного, а в Украине – практически отсутствуют, что обуславливает необходимость исследований в этом направлении. Применение комплексного подхода к управлению высокотехнологичным производством должно обеспечить совершенствование научно-методического обеспечения процесса принятия решений по производству высокотехнологичного продукта путем разработки организационно-экономического механизма.

ЛИТЕРАТУРА

1. Складенко Р.П. Что такое наукоемкий рынок // Агентство научно-технической информации SciTecLibrary.ru. 2003. 23 дек. – [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.sciteclibrary.ru/rus/catalog/pages/6807.htm>
2. Семьянова О.Ю. Маркетинговые стратегии продвижения высокотехнологичных товаров на рынок: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – СПб.: С.-Петерб. гос. ун-т экономики и финансов, 2007. – 18 с.
3. Зуев С.Ю. К проблеме качественной идентификации наукоемкого производства // Вестник Томского государственного университета. 2008. №310. С.122–126.
4. Maidique M.A., Hayes R.A. The Art of High-Technology Management // Sloan Management Review. 1984. vol. 25. Iss. 2. PP. 17–31.
5. Chekwa E. Themes of Success in a High-technology Environment // Academy of Business & Administrative Science's Fifth International Conference, July 23–25, 2001: report. – Brussels, 2001 – [Электронный ресурс] – режим доступа: http://www.sba.muohio.edu/abas/2001/brussels/chekwa_themes_of_success.pdf
6. Sharma A. A systems approach to enterprise risk management in high-tech industry. – Massachusetts: Massachusetts Institute of technology, 2005. – 117 p.
7. Bowonder B, Miyake T. A model of corporate innovation management: some recent high tech innovations in Japan // R & D Management. 1992. October – [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://business.highbeam.com/138396/article-1G1-13800285/model-corporate-innovation-management-some-recent-high>
8. Романов Ю. Р. Особенности управления производством наукоемкой машиностроительной продукции // Российское предпринимательство. 2002. С. 74–79
9. Соколов Д. В., Юркан, Е. И. Управленческие инновации: механизмы реализации: учеб. пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2008. – 106 с.
10. Гончарук И. А. Управление деятельностью инновационного предприятия: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – С.-Пб.: ГОУВПО "Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов", 2011. – 18 с.
11. Олійник О.В. Економічний механізм розширеного відтворення в сільському господарстві: Монографія. ? К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 288 с.
12. Русейкина Е. С. Проблема разработки экономических механизмов внедрения высокотехнологичных производств в структуру национальной инновационной системы России // Современные проблемы и пути их решения в науке, транспорте, производстве и образовании : сб. науч. тр. Sworld – [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/economy-411/mechanism-of-regulation-of-the-economy-411/11106-411-0923>
13. Карякин А. М. Совершенствование управления предприятиями в наукоемких отраслях на основе динамических структур: теоретико-методические аспекты: автореф. дис. ... докт. экон. наук. – Иваново: Ивановский государственный энергетический университет, 1999. – 37 с.
14. Дмитриевский, Б. С.. Методология построения автоматизированных систем управления инновационными наукоемкими химическими предприятиями: автореф. дис. ... докт. экон. наук. – Тамбов: ГОУВПО "Тамбовский государственный технический университет, 2011. – 33 с.
15. Шурыгин М. Н. Совершенствование системы управления инновационной деятельностью на высокотехнологичном промышленном предприятии: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – М.: Мос. гос. техн. ун-т им. Н. Э. Баумана, 2006. – 16 с.

ПРОБЛЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

PROBLEM OF BALANCING THE BUDGET SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION IN TERMS OF FINANCIAL AND ECONOMIC CRISIS

G. Marchenko

Annotation

The article deal problems problem of balancing the federal budget, raised the problem of providing internal and external debt and the question of fiscal capacity of regions of the Russian Federation.

Keywords: Российская Федерация, Федеральный бюджет, бюджетная политика, внутренний и корпоративный долг, бюджетное планирование.

Марченко Георгий Николаевич

Аспирант Финансового университета
при Правительстве
Российской Федерации

Аннотация

В статье рассматриваются проблемы сбалансированности федерального бюджета, затронуты проблемы обеспечения внутреннего и внешнего долга, а также вопрос бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации.

Ключевые слова:

Российская Федерация, Федеральный бюджет, бюджетная политика, внутренний и корпоративный долг, бюджетное планирование.

В настоящее время все большую актуальность приобретает проблема обеспечения сбалансированности бюджетной системы Российской Федерации. Несмотря на множество факторов, препятствующих возникновению новых волн экономического кризиса, наблюдается спад рыночной активности, негативно сказывающийся на экономике страны. По настоящее время сохраняется проблема стабильности функционирования бюджетной системы, так как продолжается увеличение внутреннего долга, в бюджет будущих периодов закладывается уменьшение доходной части налоговых поступлений и увеличение налогового бремени.

До настоящего времени сохранилась сильная привязанность федерального бюджета к доходам от продажи углеводородного сырья, что в условиях постоянного снижения цены на сырую нефть является "губительным" явлением. Учитывая приведенные в **таблице №1** данные, можно сказать об отсутствии какой-либо переориентации бюджета на модернизацию экономики, внедрение инноваций, рост экономики страны.

По мнению автора на данный момент главная задача обеспечить независимость бюджета от доходов нефтегазового сектора, поскольку страна не должна все время существовать под страхом снижения цены на углеводородное сырье (**Таблица 2**).

Приведенные в таблице данные свидетельствуют о том, что направленности на решение проблемы нет, более того, акцент на доходную часть бюджета ставится в соответствии с планируемыми поступлениями от продажи углеводородного сырья. Увеличение налоговой на-

грузки на добычу полезных ископаемых только увеличивает сырьевую "привязку" бюджета.

В частности, к базовым факторам, обеспечивающим увеличение поступления налогов от нефтегазовых фискальных источников в 2013 г., следует отнести: увеличение ставки налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) на нефть с 446 до 470 руб. за т – на 109 922,4 млн руб.; повышение ставки налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) на газ горючий природный – на 53 183,4 млн руб.; увеличение ставки налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) на газовый конденсат с 556 до 590 руб. за т; рост прогнозируемых объемов газа горючего природного – на 15 581,2 млн руб. Поступление налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) в федеральный бюджет на 2014 г. прогнозируется в сумме 2 568 639,9 млн руб. или в объеме 3,47% ВВП, что на 210 366,9 млн руб., или на 8,9% больше суммы, планируемой на 2013 г. [5]

Следующий вопрос, это вопрос накопление финансовых резервов, так как он является наиболее спорным и требующим тщательных расчетов и обоснований. Российская экономика не может бесконечно развиваться ради накопления резервов для преодоления последствий кризисов. Не допустить их проникновения в страну – основная задача. Переизбыток резервов может быть более опасным для экономики страны, чем недостаточность. [2] По мнению независимых экспертов РАН, для преодоления последствий самых сильных кризисных явлений вполне достаточно доведение объема Резервного фонда к концу 2015 г. максимум до 3,54 трлн руб., или до 4% к ВВП, при этом не менее 60% этих дополнительных дохо-

Таблица 1

Главные параметры федерального бюджета на период 2012-2015 гг. [5]

Параметры бюджета	2012 (оценка)	2013 (проект бюджета)	2014	2015
Доходы, трлн руб.	12,68	12,87	14,06	15,62
в % к ВВП	20,7	19,3	19,0	18,8
<i>в том числе:</i>				
нефтегазовые, трлн руб.	6,41	5,93	6,28	6,93
в % ко всем доходам	50,5	46,1	44,6	44,4
Расходы, трлн руб.	12,82	13,39	14,21	15,63
в % к ВВП	20,9	20,1	19,2	18,8
темпы роста расходов в реальном выражении	109,6	99,0	101,1	104,8
Дефицит (-), профицит(+), трлн руб.	-0,14	-0,52	-0,14	0,02
в % к ВВП	-0,2	-0,8	-0,2	-0,01

Таблица 2

Сравнение прогноза доходов федерального бюджета на 2013-2015 гг.
в зависимости от изменения нефтегазовых и ненафтегазовых доходов (млрд руб.) [5]

Показатели	Прогноз 2013 г.	Прогноз 2014 г.	Прогноз 2015 г.	В объеме за 3 года
1	2	3	4	5=2+3+4
Доходы всего	12 865,9	14 063,4	15 615,1	42 544,4
в % к ВВП	19,3	19,0	18,8	-0,5
Нефтегазовые доходы	5 925,5	6 279,3	6 933,9	19 138,7
в % к ВВП	8,9	8,5	8,3	-0,6
Доходы без учета нефтегазовых доходов	6 940,4	7 784,1	8 681,6	23 496,1
в % к ВВП	10,4	10,5	10,5	0,1
Изменение доходов за счет изменения налогового законодательства	185,0	166,8	398,6	720,4
<i>в том числе:</i>				
за счет нефтегазовых фискальных источников	345,4	63,8	340,2	749,4
за счет ненафтегазовых фискальных источников	-	76,1	161,7	237,8
за счет снижения ставок ввозных пошлин в связи с вступлением РФ в ВТО	-156,3	-62,3	-70,3	-288,9

дов должны направляться на развитие экономики и не более 40% – на пополнение резервных доходов.

Однако, предполагается что, дефицит бюджета будет покрываться преимущественно за счет резервных средств, которые по состоянию на 01 марта 2013 г. насчитывает 2,6 трл. рублей, или 84,7 млрд. долларов, или почти 4% ВВП, тогда как по состоянию на 01 марта 2009 года насчитывалось 4,86 трл. рублей, или 136,3 млрд. долларов, или почти 13% ВВП [4].

Бюджетным кодексом РФ предусмотрены следующие источники финансирования дефицита федерального бюджета:

1. Внутренние источники:

- ◆ кредиты, полученные Российской Федерацией от кредитных организаций в валюте Российской Федерации;
- ◆ государственные займы, осуществляемые путем выпуска ценных бумаг от имени Российской Федерации;
- ◆ бюджетные кредиты, полученные от бюджетов других уровней бюджетной системы Российской Федерации;
- ◆ поступления от продажи имущества, находящегося в государственной собственности;
- ◆ сумма превышения доходов над расходами по государственным запасам и резервам;
- ◆ изменение остатков средств на счетах по учету средств федерального бюджета;

2. Внешние источники:

- ◆ государственные займы, осуществляемые в иностранной валюте путем выпуска ценных бумаг от имени Российской Федерации;
- ◆ кредиты правительств иностранных государств, банков и фирм, международных финансовых организаций, предоставленные в иностранной валюте, привлеченные Российской Федерацией". [1]

Истощение резервного фонда может наступить уже в конце к концу 2014 года при том, что будет сохраняться дефицит бюджета, хотя бюджет 2015 года планируется профицитным. Не исключено, что правительству придется задействовать запасы, накопленные в Фонде национального благосостояния (ФНБ по состоянию на 01 марта 2013 г. составляет 2,7 трл. рублей, 4% ВВП) [4], для поддержания пенсионной системы и выполнения социальных обязательств, но полностью дефицит бюджета компенсировать, по мнению автора, может и не удастся.

Недостающие средства для покрытия дефицита будут изыскиваться за счет оптимизации бюджетных расходов и заимствований на внутреннем рынке, посредством выпуска государственных ценных бумаг. Осуществление внешних заимствований признано нецелесообразным, так как внутри страны накоплен достаточный объем иностранной валюты, позволяющий Министерству финансов РФ при необходимости выпустить валютные облигации,

для обращения на внутреннем рынке.

Учитывая дотационный характер формирования большинства бюджетов на субфедеральном уровне, необходимо уделить повышенное внимание выравниванию минимальной бюджетной обеспеченности, экономической самостоятельности субъектов Федерации.[2] В системе финансового выравнивания, действующей в настоящее время в Российской Федерации, показатель бюджетной обеспеченности является исходным при определении сумм трансфертов, предоставляемых из федерального бюджета бюджетам субъектов Федерации, а также из региональных бюджетов бюджетам муниципальных образований.

Понятие "бюджетная обеспеченность" было введено в российскую практику бюджетных отношений в 1991 году

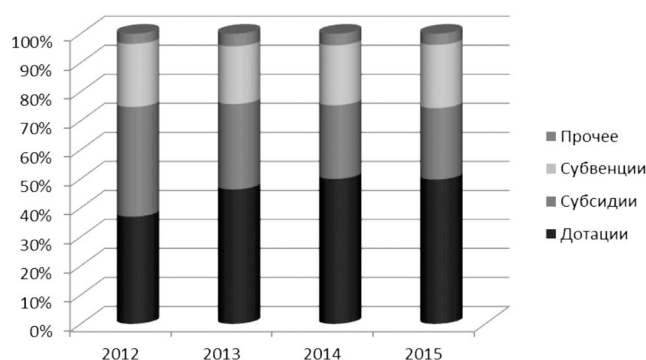


Рисунок 1. Структура межбюджетных трансфертов из федерального бюджета бюджетам субъектов Федерации, % [5]

как средняя бюджетная обеспеченность на одного жителя по региону (Постановление Верховного Совета РСФСР от 6 июля 1991 года № 1551-1 "О порядке введения в действие Закона РСФСР "О местном самоуправлении в РСФСР"). Затем понятие "бюджетная обеспеченность" было зафиксировано в Федеральном законе от 25 сентября 1997 года № 126-ФЗ "О финансовых основах местного самоуправления", где говорится о нормативе минимальной бюджетной обеспеченности как расчетном показателе минимально необходимой потребности в бюджетных средствах на одного жителя муниципального образования в текущих расходах. [3]

Финансовая помощь из федерального бюджета бюджетам субъектов Федерации может осуществляться в форме:

- ◆ дотаций на выравнивание уровня минимальной бюджетной обеспеченности субъектов Федерации;
- ◆ субвенций и субсидий на финансирование отдельных целевых расходов;
- ◆ бюджетных кредитов;
- ◆ бюджетной ссуды на покрытие временных кассовых разрывов, возникающих при исполнении бюджета субъекта Федерации.

Еще одним дестабилизирующим фактором является непрекращающийся рост внутреннего государственного долга, который обусловлен принятием мер по преодолению влияния.

Таблица 3. Расходы на обслуживание государственного долга Российской Федерации в 2012-2015 гг. [5]

Показатели	2012	2013	2014	2015
Расходы на обслуживание внутреннего государственного долга, млрд руб.	308,6	335,5	375,8	395,8
Расходы на обслуживание внешнего государственного долга, млрд руб.	74,7	89,8	100,2	112,1
<i>Всего, млрд руб.</i>	383,3	425,3	476,0	508,0
Расходы на обслуживание внутреннего и внешнего государственного долга в % к расходам федерального бюджета	3,1	3,2	3,4	3,3

финансово-экономического кризиса. В условиях снижения платежеспособного спроса и покупательной способности граждан бездействие государства может привести к еще большему упадку экономики страны.

Управление внутренним государственным долгом, это сложный и трудоемкий процесс, являющийся частью денежно-кредитной политики государства и включающий в себя разработку и выполнение стратегии управления. Данная стратегия должна обеспечивать гарантии выполнения государством обязательств по погашению и обслуживанию принимаемых обязательств вне зависимости от внешних и внутренних факторов, таких как состояние бюджета и изменение внешнеэкономической конъюнктуры.

Увеличение государственного долга приведет к увеличению расходов, связанных с его обслуживанием (Таблица 3). По сравнению с 2007 годом доля расходов на обслуживание государственного долга возрастет почти в два раза.

Для предотвращения угроз экономической безопасности страны в области совокупного национального долга при разработке проектов бюджета важное значение имеет установление пороговых значений в области внешнего и внутреннего долгов. При этом необходимо ориентироваться не на отдельные пороговые значения, а на систему индикаторов экономической безопасности в сфере государственного и корпоративного долгов. Систему индикаторов экономической безопасности необходимо дополнять пороговыми значениями по корпоративному внутреннему долгу, корпоративному долгу перед нерезидентами и по совокупному национальному долгу, включающему государственный и корпоративный долг.

Пороговое значение по внутреннему корпоративному долгу должно определяться исходя из того, что отношение совокупных активов банковской системы к ВВП

должно составлять 80 процентов, а доля кредитного портфеля в активах – не менее 45 процентов, объем банковских кредитов частному сектору должен находиться в пределах 40 процентов к ВВП.

Учитывая рост расходов на обслуживание госдолга, к 2015 г. расходы по государственным гарантиям могут превысить расходы на обслуживание госдолга по кредитам и займам, что сильно ударит по государственному бюджету. Вместе с тем, в настоящее время, по отношению к ВВП в России, среди развивающихся стран самый высокий внешний долг. К 2015 году, по мнению академиков РАН, внешний и внутренний государственный долг

(с учетом долга органов денежно-кредитного регулирования) составит более 14% ВВП, а корпоративный внутренний долг, учитывая начинающийся в пост кризисный период рост корпоративных кредитов и займов, составит в 2015 г. 68% ВВП. Корпоративный долг нерезидентам, составит в 2015 г., принимая во внимание тенденции 2010–2012 гг., 40% ВВП. Весь совокупный национальный долг, по отношению к ВВП, составит к началу 2016 г. более 122% ВВП. [5]

В связи со сложившимся серьезным дисбалансом на всех уровнях бюджетной системы, становится необходимым выявление и сокращение неэффективных расходов, ужесточение мер по контролю за всеми бюджетными потоками, а также за процессами образования государственного долга как на федеральном так и на региональном уровне.

Действующая на данный момент схема среднесрочного планирования и составления бюджета требует корректировки и изменений. Существующее положение говорит о необходимости плавного избавления госбюджета от сырьевой привязки, и перехода на производственный потенциал России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бюджетный кодекс РФ.
2. Годин А.М. "Бюджетная система Российской Федерации" Москва: "Дашков и К", 2009.
3. Иванов В.В. Теория и практика межбюджетных отношений – Монография. – СПб.: БАН; Нестор-История, 2010 г.
4. Официальный сайт Министерства финансов РФ www.minfin.ru.
5. Сокращенный вариант независимой экспертизы Центра финансовых исследований Института экономики РАН : "Федеральный бюджет 2013–2015 гг. Бюджет отложенных модернизаций" Москва: журнал "Вестник Института экономики РАН" январь 2013 г.

ЭФФЕКТИВНАЯ СИСТЕМА КРЕДИТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ: БАЗОВЫЕ ПРИНЦИПЫ И ПОДХОД К РЕАЛИЗАЦИИ

EFFECTIVE SYSTEM OF LOAN PRICING: BASIC PRINCIPLES AND APPROACHES TO IMPLEMENTATION

S. Murzaev

Annotation

The article focuses on creating an effective system of loan pricing. It presents main principles of pricing. The author studies the problem of separating functions of units of a credit institution that take part in rate making and developing conditions of provision of banking services. The author suggests an approach to the problem, which allows obtaining reliable estimates of risks and profitability of credit operations ensuring basic principles of pricing.

Keywords: method of visual simulation, net interest margin, economic efficiency, centralization principle, principle of regional characteristics.

Мурзаев Сергей Викторович
Поволжский государственный
технологический университет,
г. Йошкар-Ола

Аннотация

Статья посвящена вопросу построения эффективной системы кредитного ценообразования. Представлены ключевые принципы ценообразования. Выявлена проблема разделения функций подразделений кредитной организации, участвующих в процессе разработки тарифов и условий предоставления банковских услуг. Предложен подход к решению проблемы, позволяющий получить надежные оценки риска и доходности операций кредитования, и обеспечивающий выполнение базовых принципов ценообразования.

Ключевые слова:

Метод визуального моделирования, чистая процентная маржа, экономическая эффективность, принцип централизации, принцип учета территориальных особенностей.

На пути повышения экономической эффективности деятельности коммерческого банка ключевой задачей является оптимизация процесса кредитования. Вместе с тем, выбор банком кредитной политики зависит от множества факторов, как внешних (состояние экономики и социальной сферы в регионе присутствия, уровень спроса на банковские ссудные продукты, уровень конкуренции на рынке и прочее), так и внутренних (стратегические цели развития, возможности и финансовые ресурсы, уровень подверженности риску, объем и структура затрат, необходимая норма прибыли и другие). При этом совершенствование системы кредитования сопряжено с рядом трудностей, вызванных сложностью объекта исследования, и не должно быть сведено только к пересмотру методик осуществления той или иной операции. Существует необходимость разработки комплексного подхода, учитывающего все аспекты кредитной деятельности коммерческого банка. В основе такого подхода рационально расположить систему ценообразования банковского ссудного продукта, так как, устанавливая процентную ставку по кредиту, банк решает сразу несколько задач [1]:

- ◆ занимает определенную нишу на рынке банковских услуг;
- ◆ организует потоки привлекаемых и размещаемых денежных средств;
- ◆ покрывает часть административных издержек;
- ◆ оплачивает расходы, связанные с привлечением финансовых ресурсов;
- ◆ определяет необходимый объем средств для резервирования на случай возникновения убытков, вы-

званных подверженностью банка риску;

- ◆ обеспечивает необходимую норму прибыли.

Таким образом, формирование системы ценообразования банковского ссудного продукта представляется методически сложной и актуальной задачей. Поэтому цель данной работы – предложить подход к организации эффективной системы кредитного ценообразования.

Для достижения цели необходимо решить следующие связанные задачи:

- ◆ рассмотреть базовые принципы формирования и функционирования системы кредитного ценообразования;
- ◆ представить практические рекомендации и теоретическую основу оптимизации ценовой политики коммерческого банка в сфере кредитования.

Несмотря на широкий спектр предлагаемых банками услуг (платежные, расчетные операции, привлечение вкладов, предоставление ссуд, операции на рынке ценных бумаг, посреднические операции и прочее), основным направлением деятельности коммерческого банка традиционно является размещение денежных средств в форме кредита. Предоставление кредитов обеспечивает наибольшую часть доходов банка, кроме того, кредитование является одним из наиболее эффективных механизмов наращивания клиентской базы, и, таким образом, оказывает положительное влияние на доходность прочих активных банковских операций.

Процесс ценообразования, являясь ключевой составляющей кредитной политики, опирается на следующие принципы:

- ◆ взэкономическая эффективность – обеспечение

установленного уровня рентабельности банковских кредитных продуктов;

- ◆ принцип конкурентоспособности, подразумевающий ограничение стоимости кредитных продуктов в целях обеспечения сравнительной привлекательности тарифов на банковские услуги для целевых групп клиентов;

- ◆ принцип учета территориальных особенностей, в соответствии с которым для укрепления позиций банка в регионе присутствия территориальным подразделениям частично делегируются полномочия по разработке отдельных тарифов;

- ◆ принцип централизации, предполагающий обязательное согласование индивидуальных и конъюнктурно обоснованных региональных тарифов с уполномоченными подразделениями головного офиса банка.

В настоящее время в условиях постоянно растущей конкуренции на рынке банковских ссудных продуктов многие кредитные организации в целях привлечения корпоративных клиентов используют практику установления индивидуальных тарифов для перспективных и в достаточной степени лояльных заемщиков – юридических лиц. В этом проявляется принцип учета территориальных особенностей. Вместе с тем, профильные подразделения головного офиса банка осуществляют контроль и проверку индивидуальных тарифов на предмет соответствия предлагаемых условий принципу экономической эффективности. В данном случае возможны некоторые противоречия при реализации принципов централизации и учета территориальных особенностей, связанные с тем, что непосредственное взаимодействие, изучение бизнеса, определение индивидуального риска клиента осуществляет территориальное подразделение, но оценка целесообразности и экономической эффективности, как и принятие окончательного решения по сделке, является обязанностью головного офиса банка. Подход к кредитному ценообразованию, позволяющий решить данную проблему, может быть представлен следующим образом.

Основная цель коммерческого банка – максимизация получаемой прибыли. В сфере кредитования это выражается в достижении наибольшей доходности портфеля при приемлемом уровне риска [2, с. 11]. Для контроля за поддержанием необходимого уровня доходности может использоваться показатель "чистая процентная маржа" – отношение разности процентных доходов и расходов к

активам банка. Также руководство банка может устанавливать целевые и пороговые значения данного показателя и для территориальных подразделений. Однако эффективная кредитная политика должна быть направлена не только на увеличение доходов, но и на управление кредитным риском. Для оценки возможных потерь от операций кредитования предлагается использовать метод визуального моделирования [3], разработанный для анализа кредитного портфеля произвольной структуры, учитывающий фактор концентрации кредитного риска и нечувствительный к характеру распределения исследуемой случайной величины. Также к числу преимуществ метода визуального моделирования относится использование UML-диаграмм деятельности, являющихся в настоящее время одним из общепризнанных отраслевых стандартов [4, с. 60]. Включение рассматриваемого договора в сценарную модель существующего кредитного портфеля позволяет определить предельное при заданном целевом уровне доходности и риска значение процентной ставки.

Таким образом, процесс принятия решения о предоставлении кредитам на планируемых условиях может быть представлен следующим образом:

1. Поступившая заявка клиента рассматривается на наличие стоп-факторов и возможность кредитования по стандартным программам банка.

2. Осуществляется анализ финансово-хозяйственной деятельности, оценка залога и юридическая экспертиза заемщика.

3. Определяется целесообразность предоставления кредита с запрошенными ценовыми характеристиками путем внесения полученной на предыдущем этапе информации о заемщике в модель действующего кредитного портфеля и оценки меры риска и доходности кредитного портфеля, включающего рассматриваемый договор. В случае, если полученные характеристики не удовлетворяют целям банка, производится расчет минимальной приемлемой процентной ставки по кредиту, которая далее согласовывается с клиентом.

Подобный подход позволяет не только проводить оценку изменения характеристик портфеля при включении в него анализируемого проектного договора, но и обеспечивает исполнение указанных выше принципов ценообразования на банковские ссудные продукты, четко разграничивая сферу ответственности и полномочия территориальной сети и головного офиса банка.

ЛИТЕРАТУРА

1. Максудов, Ю. Г. Ценообразование на кредитные продукты – составляющая кредитной политики коммерческого банка / Ю. Г. Максудов // Финансы. – 2003. – №3. – с. 24–27.
2. Бородин, А. В. Математические модели управления кредитным портфелем коммерческого банка / А. В. Бородин; МарГТУ. – Йошкар-Ола, 1998. – 198 с.
3. Уразаева, Т. А. Методология моделирования риска портфелей срочных финансовых инструментов / Т. А. Уразаева; рец. О. А. Мироновой // Аудит и финансовый анализ. – 2010. – № 5. – С. 456–465.
4. Мазавина, Ю. Кадровый потенциал для банковского ритейла / Ю. Мазавина // Бухгалтерия и банки. – 2008. – № 10. – С. 59–62.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФУНДАМЕНТАЛЬНОГО АНАЛИЗА В РАБОТЕ С ФЬЮЧЕРСНЫМИ СПРЕДАМИ

Какабадзе Нада

Доктор философии, профессор
в области менеджмента и бизнеса,
Университет Нортгемптона,
Перчанок Кирилл Григорьевич
Доктор философии,
Университет Нортгемптона

USE OF FUNDAMENTAL ANALYSIS IN WORKING WITH FUTURES SPREADS

**N. Kakabadse
K. Perchanok**

Annotation

The futures spreads market can barely be called efficient. Thus, futures spreads trading requires the constant and active use of different types of analysis to make trading decisions. Despite the importance of this subject, research on it is very limited.

There are five basic types of analysis that can be used when working with spreads: fundamental, seasonal, technical, comparative historical, and regression-correlation.

This series of articles aims to extend the currently limited literature on the analysis of futures spreads. Its objectives are to consider in detail the possible practical application of all types of analyses to spreads, to assess the supplementary function of comparative-historical analysis, and to demonstrate the inefficiency of application of the regression-correlation analysis for practicing investors.

The series consists of four papers: the first article discusses fundamental analysis, the second paper deals with technical analysis, the third one covers seasonal analysis, explores comparative-historical analysis, critically examines regression-correlation analysis in relation to spreads, and the final paper of the series proposes a framework of co-integration of the four types of spreads analysis for the purposes of creating trading strategies and decision-making.

This paper is structured as follows: section one contains a short discussion about the Efficient Markets Hypothesis (EMH) and the usefulness of performing analysis, section two deals with fundamental analysis.

Keywords: futures spreads, fundamental analysis, Efficient Markets Hypothesis.

Аннотация

Фьючерсный рынок спредов едва ли можно называть эффективным. Таким образом, торговля фьючерсными спредами требует постоянно-го и активного использования различных видов анализа для принятия торговых решений. Несмотря на важность этого вопроса, исследования этой темы очень ограничены. Есть пять основных видов анализа, которые можно использовать при работе с фьючерсными спредами: фундаментальный, сезонный, технический, сравнительно-исторический и регрессионно-корреляционный. Нашей серией статей мы стремились расширить в настоящее время ограниченное количество литературы по анализу фьючерсных спредов. Цель статей – подробно рассмотреть возможности практического применения всех видов анализа в работе с фьючерсными спредами, оценка дополнительной функции сравнительно-исторического анализа, и демонстрация неэффективности применения регрессионно-корреляционного анализа для практикующих инвесторов. Серия состоит из четырех статей. В первой статье рассматривается фундаментальный анализ, вторая статья посвящена техническому анализу, третья охватывает сезонный и сравнительно-исторический анализ, кроме этого, в ней критически рассматривается регрессионно-корреляционный анализ, и в четвертой статье предлагается алгоритм совместной интеграции четырех видов анализа с целью создания торговых стратегий и принятия решений. Эта статья построена следующим образом: первая часть содержит краткое обсуждение гипотезы эффективных рынков и полезность проведения анализа, вторая часть посвящена фундаментальному анализу.

Ключевые слова:

Фьючерсные спреды, фундаментальный анализ, гипотеза эффективных рынков.

Short discussion about the Efficient Markets Hypothesis (EMH) and the usefulness of analysis performing

Before we move on to different types of analysis, it is necessary to mention the Efficient Market Hypothesis (EMH).

The EMH is the cornerstone of modern financial economics. The paradigm was coined in the 1960–70s by Roberts [1967] and formalized by Fama [1970]. They identified three forms of market efficiency distinguished by the

type of information that prices of securities should correctly incorporate. For a long time the EMH has been the dominant paradigm in finance.

The weak form (or random walk) of the EMH assumes that prices fully reflect the information contained in the historical sequence of prices. Thus, in a competitive market, it should not be profitable to base investment decisions on information obtained from past prices or returns of publicly traded securities. According to Malkiel [1999; 2003; 2011], the stock price changes should be random and unpredictable—i.e., stock price movement follows a random

walk (see Roberts [1959]). This version implies that technical analysis is fruitless.

The semi-strong form of the EMH assumes that current stock prices reflect not only historical price information, but also all publicly available information relevant for company securities. If markets are efficient in this sense, then an analysis of balance sheets, income statements, announcements of dividend changes or stock splits, or any other public information about a company will not yield abnormal economic profits. Investors cannot trade profitably on the basis of announcements since the relevant information had already been reflected in the stock prices by the time of an announcement (see Williams [1977]; Fama [1991]). This version implies that insider trading may be profitable.

The strong form of the EMH ensures that all information that is known to any market participant about a company is fully reflected in the market prices. Hence, not even those with privileged information can make use of it to secure superior investment results. There is a perfect revelation of all private information in the market prices (see Malkiel [1992]). This version implies that fundamental analysis is also useless, prices are always fair, and no investor would be able to make consistently superior forecasts of prices. This form justifies the creation of index funds' passive strategies.

By 1975, the preponderance of evidence indicated that markets were efficient. Statistical studies showed that technical analysis did not add value (consistent with the weak form of market efficiency). Event studies found that the market quickly reacts to new information (consistent with the semi-strong form of market efficiency). And studies of professional investors' performance made a strong case for the strong form of market efficiency.

As more researchers tested the efficient market hypothesis, some rather controversial evidence began to appear. Rozeff and Kinney [1976] published their article on stock market seasonality, finding that January stock returns were higher than in any other month. Gibbons and Hess [1981] reported "the Monday effect": stock prices tended to go down on Mondays. Both of these findings were clearly inconsistent with the weak form of market efficiency. An unexpected criticism of the efficient market hypothesis came from academic economists. Grossman and Stiglitz [1980] argued that if all relevant information were reflected in market prices, market agents would have no incentive to acquire the information on which prices are based.

Moreover, there were studies suggesting that the stock market actually overreacts to certain announcements. In 1981, Shiller published the article "Do Stock Prices Move Too Much to Be Justified by Subsequent Changes in Dividends?" and concluded that they do. This phenomenon came to be known as "excess volatility." In their article, De Bondt and Thaler [1985] concluded that the stock market tends to overreact to long series of bad news. So, by 1985, there were enough anomalies discovered for one to seriously doubt the validity of the efficient market hypothesis.

From the above it can be concluded that there are both

supporters and opponents of the EMH. We do not set a goal in this paper to join the discussion. However, below are a few main reasons why the futures spreads markets, in our opinion, can barely be called efficient, and why it is meaningful to use different types of analysis:

1. Increased volatility. This can be demonstrated by the spread Brent oil/ WTI Crude oil, which is described in more detail in Perchanok [2012]. This spread widened during a period of less than one year from 1.5 dollars to 26 dollars, which corresponds to 1500%. Such volatility inherently conflicts with the EMH.

2. The presence in the market of a huge number of players who operate very large amounts of capital and use in their work algorithmic trading programs focused on technical analysis. When the majority of market participants follow the same technical patterns in making their trading decisions, they "make" these methods work in practice.

3. Market manipulation with the use of excessive speculative capital. Some players make the market move in the direction of their interest to cause involuntary activation of Stop/Loss of other market participants (Harrington et al. [2012]).

4. The existence of very strong seasonal patterns in some types of spreads. The possibility of capitalizing on these seasonal trends and receiving abnormal returns contradicts EMH in not only its weak form, but its strong one as well, because implies the necessity to actively manage its position. Of course, active management relies on the use of seasonal analysis.

Thus, we believe that, with respect to spreads, various types of analysis are useful.

Fundamental analysis

Fundamental analysis of commodity markets is based on the following principle: any economic factor that reduces the supply or increases the demand will increase the price (see Schwager and Turner [1995]). Conversely, we see that any factor which increases the supply or reduces the demand usually leads to stock accumulation and a fall in prices (see Schwager and Turner [1995]; Thomsett [2006]; Errera and Brown [1999]). Fundamental factors play an important role not only in the case of spreads, but also in the case of outright futures positions, currencies, and shares. Whatever segment of the market that we may mention, in the long run, these fundamental factors will play a determining role. However, there is a certain difference between spreads and other investment instruments. In fact, fundamental factors impact spreads much more strongly than other instruments (see Smith [2000]). Furthermore, fundamental factors also affect spreads much more quickly. In terms of spreads, this type of analysis has been studied by Smith [2000], Murray [2004], and Perchanok [2011a].

There is a certain difference between spreads and other investment instruments. In fact, fundamental factors impact spreads much more strongly than other instruments. Furthermore, fundamental factors affect spreads

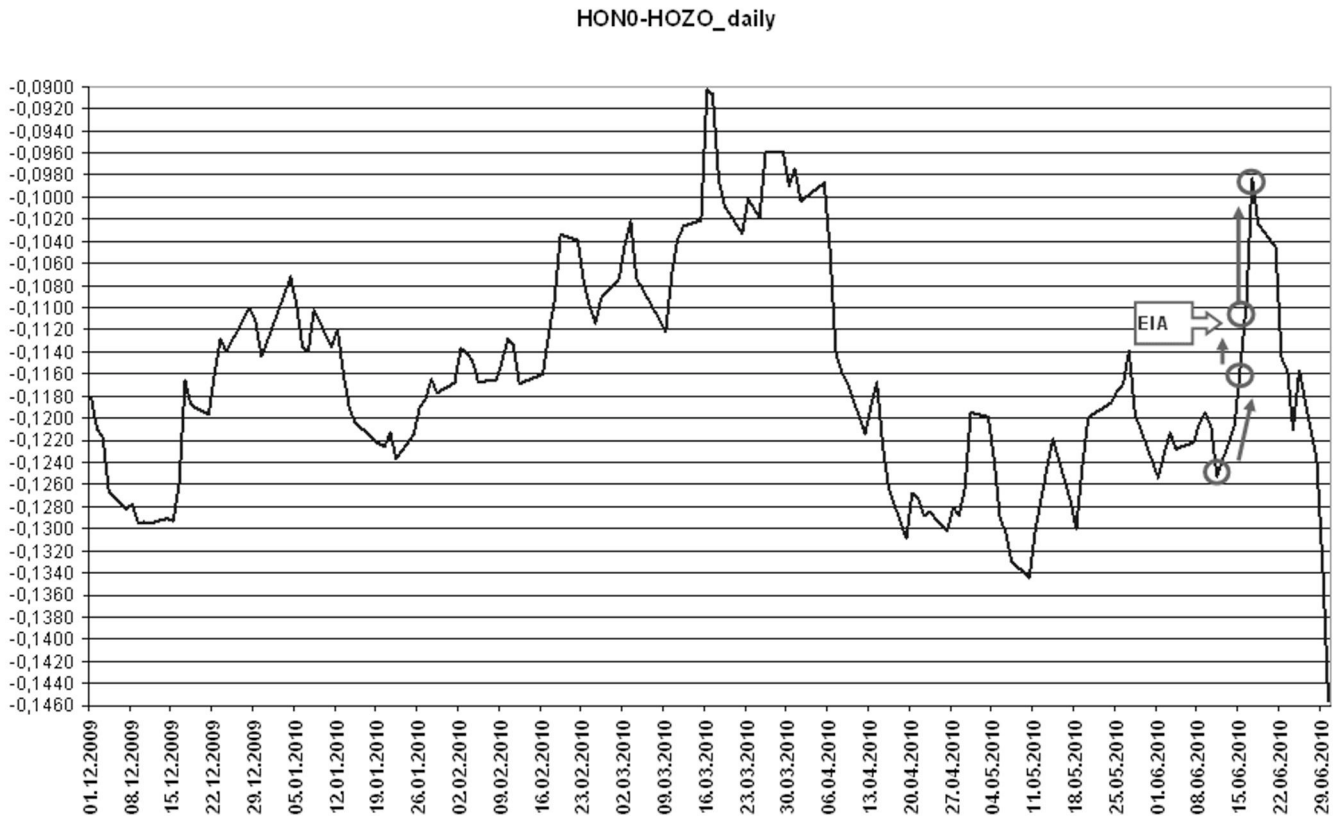


Figure 1. HON0/HOZO Spread Chart

much more quickly. For example, if we look at the FOREX currency market, it may take fundamental factors from 3 to 5 months to break a strong trend. At the same time, movement of spreads in the same direction as the trend may stop immediately if important fundamental factors affecting these spreads appear along the way. This means that they are much more sensitive to fundamental factors and more logical in their movements than outright positions. Even though spreads may be considered as highly speculative investment tools, a speculative impact unsupported by a fundamental situation tends to be weaker in the case of spreads.

Let's consider an example described in the work of Perchanok [2011a] of how fundamental factors impacted heating oil calendar spreads. **Figure 1** shows a spread chart between June (HON0) and December (HOZO) heating oil futures contracts.

On 11.06.2010, this spread, like other heating oil calendar spreads, began to narrow gradually, but the size of this narrowing was insignificant. On 15.06, the narrowing of the spread became more aggressive. On 16.06, the EIA issued an oil market report showing a considerable growth in heating oil inventories during the previous week. This marked an extremely important fundamental factor that should have forced the spreads to widen. However, the opposite took place: the spreads continued to narrow aggressively, reaching a local minimum on 17.06.2010 (we should not forget that the market was in contango and that the graph

was in negative territory). This situation is also curious in that heating oil spreads tend to exhibit a seasonal pattern, somewhat expanding toward the end of June. It is important to note that the spread ignored two significant factors as seasonality and changes in inventories. What happened next? The chart shows that the spread movement swung in the opposite direction, widening sharply and reaching its absolute maximum for that year within a very short period of time. This means that the fundamental factors affected the spreads so strongly that they were forced to "turn around" and "depart" quickly in the opposite direction. Moreover, all these movements occurred within an approximate period of two weeks.

If we think about the range of movement of the spread and apply it to the movement in heating oil prices, then a trend of extreme force and duration would be required to make heating oil futures travel a path of this size (naturally, if the movement size is scaled as a respective percentage ratio). This example clearly shows how sensitive spreads may be to the impact of fundamental factors.

If the investor plans to work with spreads, he should first make an in-depth analysis of each individual spread. The issue is complex, as each type of spread is impacted by its individual and inherent fundamental factors. Moreover, each spread can be impacted by a considerable number of fundamental factors, so it is essential to pick out those whose impact has a determining character.



Source: Quote Center

Figure 2. Platinum/Gold Spread Chart for 2000-2011.

The following algorithm is suggested:

1. Choose a spread that should be analyzed.
2. Determine which group this spread belongs to: calendar, intercommodity, intermarket, or processing.
3. Collect information on factors which will affect the price of each position in the spread.
4. Define the interoperability of these factors.
5. Trace the reaction of the spread to these factors.

Determining which group the spread belongs to is crucial, as in the case of calendar spreads. We are only interested in factors related to one and the same contract. In the case of intercommodity spreads, for example, both parts of the spread—i.e., different contracts—should be analyzed. The same can be said for intermarket spreads, but the analysis should include not only the futures contracts composing the spread, but also the situation on territorial markets where the contractual goods are to be delivered. The situation becomes even more complicated in the case of complex or industrial spreads, as the number of elements integrated into the spread increases.

The "search for information" step is of key importance in spread management. Data for an effective fundamental analysis is not always easy to find. At the very least, the needed information is not always available in one place. For example, a great source of information is reports presented by various U.S. government agencies and departments. The information in these reports is fundamentally important and helps to define factors affecting corresponding futures contracts and spreads. The Energy Information Administration

of the U.S. Department of Energy (EIA [2012]) publishes information on the state of affairs in the energy sector on its website every week. The United States Department of Agriculture (USDA [2012]) publishes reports concerning agricultural goods and provides access to archives containing historical information on agricultural goods. The United States Geological Survey (USGS [2012]) presents reports containing information that may be useful for defining the objectives of an analysis on the metals market. If the question concerns currencies or bonds, the information available on the websites of central banks in different countries becomes indispensable. Finally, analytical notes published by news channels, such as Bloomberg or Reuters, can be of great practical use.

In a number of works (see Smith [2000]; Perchanok [2011a], Schap [2005]), fundamental analysis of spreads is indicated as the main tool of analysis. Long time spreads were very sensitive to changes in the fundamental situation, and this type of analysis successfully performed its function. However, since 2008, the situation in the financial markets has begun to change, and the fact that market participants ignore some fundamental factors in making their trading decisions has become more noticeable. It is becoming increasingly apparent that fundamental analysis and a focus on fundamentals have ceased to play any significant role in trading decisions.

This can be explained by an increase in liquidity, the activity of speculators, and the fact that most of these decisions are being made not by people, but by algorithmic trading programs.

Such changes have led to some spreads reaching values

that cannot be explained by fundamental analysis, as they are illogical according to it. This situation is described in more detail in Perchanok [2011a, 2011c, 2012].

Consider the spread platinum/gold. Fundamental factors that will influence the spread platinum/gold movement include: economic situation, inflation rate, platinum supply/demand balance, seasonality, and general sentiment among market participants (see Perchanok [2011d]).

Platinum is a precious metal much more rare than gold, with a production volume approximately 30 times less than that of gold. Platinum is widely used in jewelry and for industrial purposes. The main demand for it comes from the automotive industry, where it is used for the manufacture of catalytic converters. Industrial demand for platinum is inelastic, since there are practically no alternatives to it, except for palladium, which belongs to the same group of metals. Platinum supply, unlike gold, is also inelastic, since there are no large reserves of platinum in warehouses [Lee [2011]]. In addition, 80% of the world's production of platinum is concentrated in South Africa—a country that is not a model of stability. The production cost of platinum is significantly higher than that of gold. Taking into account all of

these factors, we can say that the price of platinum should significantly exceed the price of gold, as was observed for many years when platinum was worth an average of 20–30% more than gold (see Figure 2).

If we look at the history of the past 10 years, it is only during the crisis of 2008 that the price of platinum was at the same level as the price of gold, and for a short time it was even \$20 cheaper than gold. However, this situation did not last long, and the spread began rapidly widening, which led to the restoration of the traditional differences in prices.

Beginning in September 2011, the price of gold became steadily higher than the price of platinum—that is, the value of the spread was less than 0. On some days, the size of the spread reached –225 dollars. These values cannot be explained from a fundamental point of view (Perchanok [2012]). The platinum/gold spread is not the only spread that achieved abnormal values. Further examples of different anomalies in spreads could easily be found.

This allows us to state that there is a clear tendency of weakening fundamentals and fundamental analysis in general.

REFERENCES

1. Errera, S., and S.L. Brown. *Fundamentals of Trading Energy Futures & Options*. Houston: Pennwell Corp, 1999.
2. Fama, E.F. "Efficient Capital Markets II." *Journal of Finance*, Vol. 46, No. 5 (1991), pp. 1575–617.
3. Fama, E.F. "Efficient Capital Market: A Review of Theory and Empirical Work." *Journal of Finance*, 25 (1970), pp.383–417.
4. Gibbons, M., P. Hess. "Day of the Week Effects and Assets Returns." *Journal of Business*, 54 (1981), pp.579–596.
5. Grossman, S., J. Stiglitz. "On the Impossibility of Informationally Efficient Markets." *American Economic Review*, 70 (1980), pp.393–408.
6. Harrington, S.H., B. Keoun, C. Harper. "JPMorgan Trader Iksil Fuels Prop–Trading Debate With Bets." *Bloomberg News*, April 9, 2012.
7. Lee, J. "Platinum: Fire Sale On The Rich Man's Gold." *Kitco News*, December 29, 2011.
8. Malkiel, B.G. *A Random Walk Down Wall Street. The Best Investment Tactic for the New Century*. New York: W.W. Norton & Company, 2011.
9. Malkiel, B.G. "Efficient market hypothesis." In Newman, P., M. Milgate, and J. Eatwell, ed. *New Palgrave Dictionary of Money and Finance*. London: Macmillan, 1992.
10. Malkiel, B.G. *A Random Walk Down Wall Street*. New York: W.W. Norton & Company, 1999.
11. Malkiel, B.G. *The Efficient Market Hypothesis and Its Critics*. Princeton, NJ: Center for Economic Policy Studies, Princeton University, 2003.
12. Murray, A.R. "Better Trading with Seasonals." *Futures Magazine*, June 2004, pp. 60–64.
13. Perchanok, K. *Futures Spreads: Classification, Analysis, and Trading*. Charleston: CreateSpace, 2011a.
14. Perchanok, K. "Crude Oil Calendar Spreads." *Futures & Options Magazine*, 10 (2011b), pp. 74–79.
15. Perchanok, K. "Anomalies in the Behavior of Crude Oil Calendar Spreads." *Modern Science: Actual Problems of the Theory and Practice*, 1 (2011c), pp. 75–79.
16. Perchanok, K. "Platinum/Gold Spread." *Futures Magazine*, November 2011d, pp. 36–38.
17. Perchanok, K. "Trading Machines Taking Control of the Financial Market." *The Hedge Fund Journal*, 74 (2012), pp. 60–63.
18. Roberts, H. *Statistical versus clinical prediction of the stock market*. Unpublished manuscript, 1967.
19. Roberts, H.V. "Stock–market "patterns and financial analysis: Methodological suggestions." *Journal of Finance*, 1 (1959), pp. 1–10.
20. Rozeff, M., W. Kinney. "Capital Market Seasonality: The Case of Stock Returns." *Journal of Financial Economics*, 3 (1976), pp.379–402.
21. Schap, K. *The Complete Guide to Spread Trading*. New York: McGraw–Hill, 2005.
22. Schwager, J.D. and S.C. Turner. *Futures: Fundamental Analysis*. New Jersey: John Wiley & Sons, 1995.
23. Smith, C. *Futures Spreads Trading: The Complete Guide*. Greenville: Traders Press, 2000.
24. Thomsett, M.C. *Getting Started in Fundamental Analysis*. New Jersey: John Wiley & Sons, 2006.
25. U.S. Department of Agriculture (USDA). *Agency Reports : USDA Scheduled Release Dates for Agency Reports and Summaries*. Available at: <http://www.usda.gov/wps/portal/usda/usdahome> (Accessed: 11.03.2012)
26. U.S. Energy Information Administration (EIA). *Independent Statistics and Analysis, EUA*. Available at: <http://www.eia.doe.gov> (Accessed: 11.03.2012).
27. U.S. Geological Survey (USGS). *Independent Statistics and Analysis*, Available at: <http://www.usgs.gov/science/science.php?term=799> (Accessed: 10.04.2012).
28. Wilder, W.J. *New Concepts in Technical Trading Systems*. New York: Trend Research, 1978.
29. Williams, J.T. "Capital Asset Prices with Heterogeneous Beliefs." *Journal of Financial Economics*, 5 (1977), pp. 219–239.

ТЕХНИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ В ПРИМЕНЕНИИ К РЫНКУ ФЬЮЧЕРСНЫХ СПРЕДОВ

Какабадзе Нада

Доктор философии, профессор
в области менеджмента и бизнеса,
Университет Нортгемптона,
Перчанок Кирилл Григорьевич
Доктор философии,
Университет Нортгемптона

TECHNICAL ANALYSIS IN APPLICATION TO THE FUTURES SPREADS MARKET

**N. Kakabadse
K. Perchanok**

Annotation

The futures spreads market can barely be called efficient. Thus, futures spreads trading requires the constant and active use of different types of analysis to make trading decisions. Despite the importance of this subject, research on it is very limited.

There are five basic types of analysis that can be used when working with spreads: fundamental, seasonal, technical, comparative historical, and regression–correlation.

This series of articles aims to extend the currently limited literature on the analysis of futures spreads. Its objectives are to consider in detail the possible practical application of all types of analyses to spreads, to assess the supplementary function of comparative–historical analysis, and to demonstrate the inefficiency of application of the regression–correlation analysis for practicing investors.

The series consists of four papers: the first article discusses fundamental analysis, the second paper deals with technical analysis, the third one covers seasonal analysis, explores comparative–historical analysis, critically examines regression–correlation analysis in relation to spreads, and the final paper of the series proposes a framework of co–integration of the four types of spreads analysis for the purposes of creating trading strategies and decision–making.

This paper is structured as follows: section one discusses the possibility of applying major tools of technical analysis to the futures spreads market, section two concentrates on the indicator RSI.

Keywords: futures spreads, technical analysis, the Relative Strength Index (RSI).

Аннотация

Фьючерсный рынок спредов едва ли можно называть эффективным. Таким образом, торговля фьючерсными спредами требует постоянно–го и активного использования различных видов анализа для принятия торговых решений. Несмотря на важность этого вопроса, исследования этой темы очень ограничены. Есть пять основных видов анализа, которые можно использовать при работе с фьючерсными спредами: фундаментальный, сезонный, технический, сравнительно–исторический и регрессионно–корреляционный. Нашей серией статей мы стремились расширить в настоящее время ограниченное количество литературы по анализу фьючерсных спредов. Цель статей – подробно рассмотреть возможности практического применения всех видов анализа в работе с фьючерсными спредами, оценка дополнительной функции сравнительно–исторического анализа, и демонстрация неэффективности применения регрессионно–корреляционного анализа для практикующих инвесторов. Серия состоит из четырех статей. В первой статье рассматривается фундаментальный анализ, вторая статья посвящена техническому анализу, третья охватывает сезонный и сравнительно–исторический анализ, кроме этого, в ней критически рассматривается регрессионно–корреляционный анализ, и в четвертой статье предлагается алгоритм совместной интеграции четырех видов анализа с целью создания торговых стратегий и принятия решений. Эта статья построена следующим образом: в первой части обсуждается возможность применения основных инструментов технического анализа на рынке фьючерсных спредов, вторая часть концентрируется на индикаторе RSI.

Ключевые слова:

Фьючерсные спреды, технический анализ, индикатор RSI.

Technical analysis

Technical analysis is the study of market dynamics with the purpose of forecasting future price trends; it is focused on investment decision–making (see Murphy [1999]). As applied to the futures market, the term market dynamics captures two information sources available to a technical analyst–namely, transaction prices and transaction volumes. In investigating price movement and trade volume dynamics, technical analysis puts aside the issuer and the environment where it operates–that is, knowing the reasons behind price movements is not absolutely necessary in a technical analysis. Usage of technical analysis in spreads trading is studied less than other types of analysis (see

McComas [2003]; Smith [2000]; Perchanok [2011]).

The classical theory of technical analysis, which contains fundamental principles laid down by Charles Dow towards the end of the 19th century, is founded on three postulates–fine points on which the technical analysis is based, and its methodological logic (Murphy [1999]).

First postulate: The market considers everything (or the rate considers everything; the price considers everything). This postulate underlies the theory of market efficiency, which states that nothing can operate more effectively than the market itself, as prices reflect all information available at any point in time.

Second postulate: Price movements are subject to specific tendencies (or prices move in one direction within a certain time interval; the market follows certain trends).

Third postulate: History repeats itself.

In our opinion, not all of the technical analysis tools can be used in work with spreads. Our observations show that it is much better to use configuration methods to make a technical analysis of spreads, such as trend lines, minimum–maximum, support and resistance, and trading ranges.

Let's consider each of these methods in detail.

Support and resistance lines (levels)

Support and resistance lines represent the foundation of classical trend analysis (see Murphy [1999]; Williams [2005]). Their emergence, in the opinion of technical analysts, can be explained using the following logic. A resistance line connects market important maximums or market peaks. It emerges when buyers neither can nor wish to buy a given futures contract, spread or security at higher prices. Each time the price moves upward, sellers' resistance builds up and sales increase, which also puts pressure on the price. The upward trend is halted, as though held back by an invisible ceiling, which it cannot break through at that moment. If "bulls" gather their forces together, and "bears" slacken their grip, the price is likely to break the resistance level established earlier. Otherwise, the price will inevitably move the opposite way.

A support line connects market important minimums. Support lines emerge and exist inversely to resistance lines. Here, "bulls" exchange places with "bears." Sellers are active market players who push the price downward, whereas

buyers will then find themselves on the defensive side. The more active the sellers and the more passive the buyers, the more probable it is that the support line level will be broken and the prices will slide even further downward.

If the support or resistance levels are distinctly broken, they usually move in opposite directions. Therefore, as a rule, once a very strong support level gets through, it turns into an equally consistent resistance level. Conversely, when a strong resistance level is broken, it turns into a consistent support level.

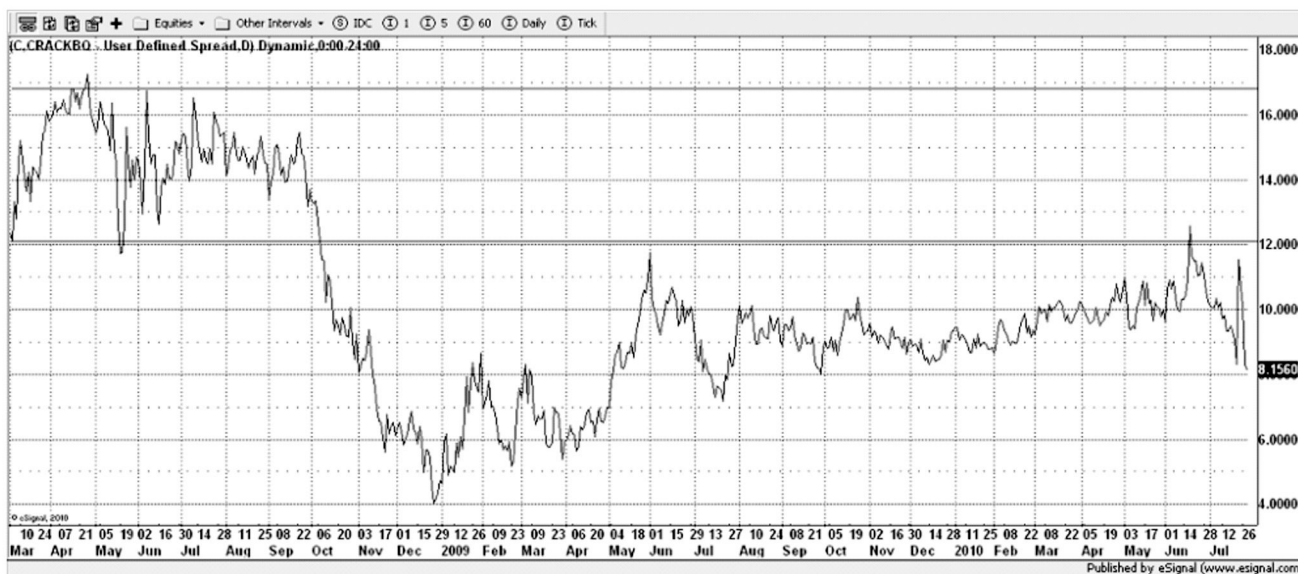
Figure 1 shows a crack spread chart in which support and resistance lines are represented. Due to the decline in the spread at the end of 2008, initial support turned into resistance in an altered situation.

It is better to draw support and resistance lines through the areas containing price clusters rather than through extreme price excursions. Price clustering shows that the behavior of a determining number of traders changed its direction, whereas maximum price excursions in such areas make the weakest market participants panic and hastily close their loss-making positions.

Analysis of support and resistance lines helps traders to keep track of changes in the trend—both swings and acceleration.

Trend lines

A trend line is a natural product of the trend itself (see Murphy [1999]). It is a straight line that connects maximum or minimum price peak points. If we look at the crack spread chart presented above, we see that the fall at the end of 2008 was followed by growth extending into mid-2010



Source: eSignal

Figure 1. CLQ0/HOQ0/RBQ0 Crack Spread Chart.



Source: eSignal

Figure 2. CLQ0/HOQ0/RBQ0 Crack Spread Chart.

with a clearly defined trend (Figure 2).

Trend lines can be classified by their importance using the following indicators:

◆ *Time scale:*

The larger the time scale, the more important the trend line. The trend line on a weekly chart displays a more important trend than that on a daily chart, and the trend line on a daily chart shows a more important trend line than that on a one-hour chart.

◆ *Length:*

The longer the trend line, the more reliable it is. A short trend line displays behavior of masses within a short time interval, whereas a longer line reflects their behavior within a longer timeframe.

◆ *Number of times prices touch the trend line:*

The more touches of prices, the more reliable the trend line. A preliminary trend line is drawn through only two points; the third contact point makes it more reliable, and the fourth or fifth touch points show that the dominant group on the market has significant potential.

◆ *Slope angle:*

The angle between the trend line and the horizontal line displays the emotional intensity among the dominant market crowd. A steep trend line means that the dominant crowd is dynamic, whereas a relatively flat trend line means that the dominant crowd is rather inert. A flat trend line usually takes longer to develop.

To plot a trend line, it is enough to have two points through which it is drawn, and one more point to "validate" the trend. The trend line exists until it is broken through due to a sharp upward or downward price movement. Sharp changes in trend line directions do not occur very often. If there is no consolidation, the longer this situation continues, the sharper the subsequent swing. Several other chart examples of trend line tracing are shown below.

Trading ranges

Significant temporary price fluctuations between support and resistance levels lead to the formation of the so-called trading range, the limits of which are defined by these lines (see Murphy [1999]; Williams [2005]). It is characteristic for some spreads to remain in a narrow trading range for a long period of time, considered almost as a kind of sideways trend. At a certain point in time, they leave this range under the influence of various fundamental factors and their movements can come across as very sharp and strong (Figure 3).

In conclusion, we would like to note that technical analysis methods have definite shortcomings. First, the criteria defining configuration patterns are relatively subjective (one analyst will examine one figure or one line, whereas another will study others, and the third will see absolutely nothing). The second imperfection is predetermined by particular market situations, which is generally true for all technical methods. Therefore, on one hand, configuration methods are very simple, but, on the other hand, they are subjective and in general do not provide a highly credible forecast of price movements. In our opinion, these methods should only be used in combination with other analysis methods—namely, fundamental and seasonal analyses.

In our opinion, there is a powerful tool of technical analysis that allows one to perform a dynamic assessment of the situation: the Relative Strength Index (RSI). This subject is addressed in more detail by Perchanok and Hrytsyuk (2011). However, we draw attention to some important abstracts.

RSI

The Relative Strength Index (RSI) was developed and described by Welles Wilder [1978]. The formula of this indicator is based on the theory of probability. We would like to note that the general concept underlying this indicator holds

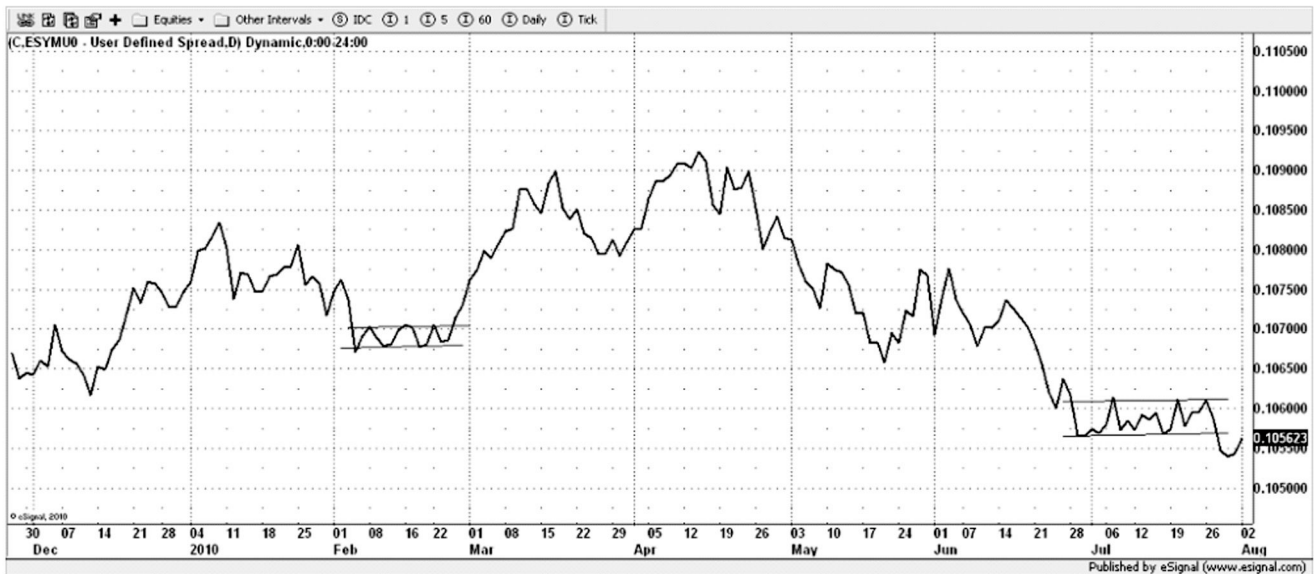


Figure 3. ESU0/YMU0 Spread Chart.

that any movement in a particular direction will stop and the direction will change sooner or later. The stronger the initial movement, the stronger the pullback. Naturally, a movement that has lasted a few days will cause a greater reverse movement than one that has lasted a few hours or minutes. If we think about it, such a wave-like movement is somewhat phenomenal in its essence. We are used to pullbacks that are commonly called corrections and are integral to the behavior of any financial market. Generally, it is hard to predict which direction the prices will "go" within short time intervals. However, we can assert with 100% confidence that a reverse movement will occur and we can also expect it to be considerable in strength.

There are a number of technical analysis methods that enable reverse movements to be assessed with a varying degree of accuracy (Stochastic Oscillator, Relative Momentum Index). It should also be noted that the RSI indicator is an oscillator and its signals work most effectively only when the market experiences relatively lateral movement, whereas in a soaring or plummeting market the trend areas may well contain a considerable number of false signals (see Murphy [1999]; Perchanok and Hrytsyuk [2011]).

The RSI is plotted on a chart scaled from 0 to 100. The 70 and 30 values are used as warning signals; the zone below 30 is called the oversold zone and that above 70 is

referred to as the overbought zone.

The RSI has only one parameter, which is the number of calculation periods. When introducing this indicator, Welles Wilder [1978] recommended using a 14-day period for RSI calculation. Later on, 7-, 9- and 25-day periods also became common. It should be kept in mind that the shorter the calculation period, the higher the oscillator's sensitivity and the greater the amplitude of its oscillation.

In our opinion, the daily RSI is the most interesting for assessing spreads. Since spreads tend to exhibit prolonged movements in any direction, their RSI quite easily moves into the area of extreme values and can stay there for a long time, sometimes reaching values such as 10 and 90. As practice shows, it is fairly hard for spreads to sustain a daily RSI value higher than 85 and lower than 15 for more than several days. Moreover, their potential for further movement along the trend is rather limited. These RSI levels may well be considered a market entry signal. Apart from the daily RSI, the 5-minute RSI can also be utilized, but it should be kept in mind that its values should be very extreme and approach 10 for spread purchase and 90 for spread sale. The 5-minute RSI is best suited for assessing intercommodity and intermarket spreads, while the daily RSI is suitable for spreads of all categories (Perchanok and Hrytsyuk [2011]).

REFERENCES

1. McComas, A. "Getting Technical with Spreads." *Futures Magazine*, July 2003, pp. 52–55.
2. Murphy, J.J. *Technical Analysis of the Financial Markets: A Comprehensive Guide to Trading Methods and Applications*. New York: York Institute of Finance, 1999.
3. Perchanok, K., I. Hrytsyuk. *The Encyclopedia of the Indicator RSI (Relative Strength Index)*. Charleston: CreateSpace, 2011.
4. Perchanok, K. *Futures Spreads: Classification, Analysis, and Trading*. Charleston: CreateSpace, 2011a.
5. Smith, C. *Futures Spreads Trading: The Complete Guide*. Greenville: Traders Press, 2000.
6. Wilder, W.J. *New Concepts in Technical Trading Systems*. New York: Trend Research, 1978.
7. Williams, L. *Trade Stocks and Commodities with the Insiders*. New York: Wiley, 2005.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ СУДЕЙ К ДИСЦИПЛИНАРНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF INVOLVEMENT OF JUDGES TO DISCIPLINARY RESPONSIBILITY

O. Gorelova

Annotation

In article theoretical aspects of judicial responsibility for decisions made by them are investigated, various aspects of a miscarriage of justice, the basis for a disciplinary responsibility proceeding from practice Constitutional the vessels Russian Federation are considered.

Keywords: disciplinary responsibility, miscarriage of justice, minor offense.

Горелова Ольга Александровна
Аспирант, ФГБОУ ВПО
"Госуниверситет – УНПК",
адвокат Орловской областной
коллегии адвокатов

Аннотация

В статье исследуются теоретические аспекты ответственности судей за принимаемые ими решения, рассматриваются различные аспекты судебной ошибки, основания для дисциплинарной ответственности исходя из практики Конституционного суда РФ.

Ключевые слова:

Дисциплинарная ответственность, судебная ошибка, дисциплинарный проступок.

В последние года наиболее остро и актуально стала проблема ответственности судей за результаты своей деятельности, в частности за принимаемые ими решения. При этом общественная мораль предполагает, что судья несет моральную ответственность за правильность принятых им решений перед обществом, лицами, участвующими в производстве по делу, и, наконец, перед своей совестью. Отдельным вопросом, ставившим предметом дискуссий множества ведущих юристов России, стала тема правовой ответственности: уголовной (за совершение преступления против правосудия) и дисциплинарной (за нарушение законности, совершение порочащего поступка). [9, 83–87] Наиболее признанным является то обстоятельство, что судья должен подвергаться какому-либо виду ответственности в случае своей виновности. Неоднозначным остается лишь вопрос о пределах этой ответственности. Представляется, что в данном случае законодателю следует разграничивать понятия ошибки и процессуальные правонарушения.

Так Ширванов А.А. предлагает определять ошибки как совершенное деяние, которое должно быть формально правомерным и иметь место при отсутствии вины, а правонарушение – как всегда противоречащее установленному законом правилам виновное деяние. [14, 9] Но сложность процедуры привлечения судей к ответственности как раз в том и состоит, что не установлен в законодательном порядке комплекс таких правонарушений. [10]

Законодательно судейский индемнитет закреплен в

части 2 статьи 10 и части 2 статьи 16 Закона "О статусе судей в Российской Федерации" и освобождает их от обязанности давать объяснения по существу рассмотренных или находящихся в производстве дел. Он также освобождает судей от ответственности за выраженное при осуществлении правосудия мнение и принятое судом решение.

Как указано в Постановлении Конституционного Суда РФ от 18 октября 2011 г. N 23-П "По делу о проверке конституционности положений статей 144, 145 и 448 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации и пункта 8 статьи 16 Закона Российской Федерации "О статусе судей в Российской Федерации" в связи с жалобой гражданина С.Л. Панченко" устанавливая в качестве общего правила запрет на привлечение судьи к ответственности за выраженное им при осуществлении правосудия мнение и вынесенные судебные акты, федеральный законодатель исходил из того, что при осуществлении судебной деятельности возможны неумышленные ошибки ординарного характера, не дискредитирующие априори лиц, их допустивших, которые возникают в ходе разрешения конкретного дела при толковании и применении норм материального или процессуального права и подлежат исправлению вышестоящими судебными инстанциями. [4] Что касается судебных ошибок, которые являются следствием профессиональной некомпетентности или небрежности судьи, т.е. недобросовестного исполнения им функции по отправлению правосудия, то они могут приводить к искажению фундаментальных принципов судопроизводства и грубому нарушению прав участ-

ников процесса и, соответственно, повлечь вынесение неправосудного судебного акта, которое хотя и не подпадает под признаки состава преступления, тем не менее может служить основанием для применения к судье мер дисциплинарной ответственности. [7]

Основания для дисциплинарной ответственности в виде досрочного прекращения полномочий судьи в общей форме указаны в законе Российской Федерации "О статусе судей в Российской Федерации" (пункт 1 статьи 12.1) ссылаясь для определения конкретного состава дисциплинарного проступка к другим его положениям, а также к Кодексу судейской этики. [3] Таким образом указанный закон не дает исчерпывающую характеристику поведения, которое можно было бы считать несовместимыми со званием судьи или не соответствующим его статусу. Такое законодательное регулирование, согласно правовой позиции, изложенной Конституционным Судом Российской Федерации в Постановлении от 28 февраля 2008 года N 3-П, не может рассматриваться как противоречащее требованиям Конституции Российской Федерации при условии, что применяемые нормативные положения являются определенными и исключают произвольное привлечение судьи к дисциплинарной ответственности, также не нарушают принципы самостоятельности и независимости судов, несменяемости и неприкосновенности судьи. [5]

Наиболее понятие "дисциплинарный проступок судьи", влекущий в отношении него дисциплинарное взыскание (в том числе в виде досрочного прекращения его полномочий), раскрывается в постановлении Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 31 мая 2007 года N 27 "О практике рассмотрения дел об оспаривании решений квалификационных коллегий судей о привлечении судей судов общей юрисдикции к дисциплинарной ответственности", где "под дисциплинарным проступком, влекущим дисциплинарное взыскание в виде предупреждения или досрочного прекращения полномочий судьи, следует понимать не только нарушение норм названного закона и положений Кодекса судейской этики, но и нарушение общепринятых норм морали, обязанностей при осуществлении правосудия, правил поведения при исполнении иных служебных обязанностей и во внеслужебной деятельности". [6]

Признаки судебной ошибки даны в Постановлении Конституционного Суда РФ от 20 июля 2011 г. N 19-П "По делу о проверке конституционности положений пунктов 1 и 2 статьи 3, пункта 1 статьи 8 и пункта 1 статьи 12.1 Закона Российской Федерации "О статусе судей в Российской Федерации" и статей 19, 21 и 22 Федерального закона "Об органах судейского сообщества в Российской Федерации" в связи с жалобой гражданки А.В. Матюшенко", в котором указано, что исходя из конституционно-правового статуса судьи и природы осуществляемой им деятельности по отправлению правосудия, пунк-

ты 1 и 2 статьи 3 и пункт 1 статьи 12.1 Закона Российской Федерации "О статусе судей в Российской Федерации" в их системной взаимосвязи не предполагают привлечение судьи к дисциплинарной ответственности за судебную ошибку, если судья действовал в рамках судебного усмотрения и не допустил грубого нарушения при применении норм материального или процессуального права. [7] Относительно данного Постановления в особом мнении судьи Конституционного Суда РФ М.И. Клеандрова указано, что фактически Конституционный суд считает, что любое судебное решение, вынесенное любым судьей, если оно будет отменено вышестоящей судебной инстанцией, может быть (и даже должно быть, если подходить к вопросу последовательно) квалифицировано в качестве дисциплинарного проступка, поскольку оно, даже с учетом конституционно-правового истолкования целиком и полностью подпадает под понятие "дисциплинарный проступок судьи". Таким образом М.И. Клеандров ставит под сомнение дальнейшую деятельность судьи путем привлечения к дисциплинарной ответственности (в виде досрочного прекращения полномочий) в случае, если решение будет отменено вышестоящим судом.

Таким образом, действующее законодательство допускает привлечение судьи к дисциплинарной ответственности за вынесение явно незаконного судебного акта, если его незаконность подтверждена вышестоящей судебной инстанцией, а вывод о явной незаконности сделан квалификационной коллегией судей. А как следует из практик применения квалификационными коллегиями судей законодательства о привлечении судей к дисциплинарной ответственности, жалобы возвращают заявителям, в которых идет речь о явно незаконных судебных актах, ссылаясь на то, что "вынесение судьей заведомо неправосудного судебного акта является уголовно наказуемым деянием, вопрос о возбуждении в отношении судьи уголовного дела решается на основании представления Генерального прокурора РФ, такого представления не поступало".



Нередко квалификационные коллегии, установив факт вынесения явно незаконного судебного акта, тем не менее отказывают в привлечении судьи к дисциплинарной ответственности, ссылаясь на то, что это не повлекло за собой причинения ущерба.

На данный момент в области дисциплинарного производства 12 мая 2010 г. начал действовать новый судебный орган, именуемый Дисциплинарным судебным присутствием, который согласно статье 1 Федерального конституционного закона "О Дисциплинарном судебном присутствии" уполномочен рассматривать дела по жалобам на решения Высшей квалификационной коллегии судей РФ и квалификационных коллегий судей субъектов Федерации о досрочном прекращении полномочий судей за совершение ими дисциплинарных проступков и обращениям на решения Высшей квалификационной коллегии судей РФ и квалификационных коллегий судей субъектов Федерации об отказе в досрочном прекращении полномочий судей за совершение ими дисциплинарных проступков. [2]

Решения Дисциплинарного судебного присутствия являются окончательными и обжалованию не подлежат. Их обязаны публиковать в порядке, установленном законодательством Российской Федерации. Учитывая, что действующее законодательство не связывает время возложения дисциплинарной ответственности на судью с какими-либо иными обстоятельствами, например вынесением судьей неправосудного приговора, решения или иного судебного акта, наличие которых может удостоверить только суд вышестоящей судебной инстанции, то создание такого специального судебного органа, как Дисциплинарное присутствие, многие одобряли. Однако ведущие юристы России подвергли резкой критике данный закон. В частности Т.Г. Морщакова, которая сказала о проекте закона "О Дисциплинарном судебном присутствии": "Здесь все нарушено, что только можно нарушить". [13] Спорным следует считать положения статьи 6 Федерального конституционного закона "О Дисциплинарном судебном присутствии" согласно которой, потерпевшие от дисциплинарных поступков судьи лишены права обращаться в Дисциплинарное судебное присутствие, если Высшей квалификационной коллегией судей РФ или квалификационной коллегией судей субъектов Федерации отказано в удовлетворении их обращений о прекращении полномочий судей за совершение ими дисциплинарных проступков. Этого права лишены и председатели федеральных судов, обращавшиеся в судебные коллегии с представлениями о прекращении полномочий судей, совершивших дисциплинарные проступки.

Как считает В.В. Осин представляется необходимым внести дополнения в Федеральный конституционный закон "О Дисциплинарном судебном присутствии", которые исключают из деятельности квалификационных коллегий судей право налагать дисциплинарные взыскания, пред-

оставив это право только Дисциплинарному судебному присутствию, которое, являясь судебным органом, правомочно давать оценку не только действиям (бездействию) судей, но и принимаемым ими по делу решениям. Целесообразно предусмотреть двухуровневую систему таких органов, т.е. создать дисциплинарные судебные присутствия в субъектах Федерации и высший дисциплинарный судебный орган в Российской Федерации. При этом должен быть предусмотрен четкий и понятный для граждан, потерпевших от дисциплинарных проступков судей, порядок обращения в эти органы. Только в этом случае будет обеспечена и независимость судьи, осуществляющего правосудие в соответствии с требованиями Конституции РФ и иных законов, и защита граждан от неправосудного суда. [11, с.7]

Таким образом, в настоящее время отсутствует единое мнение относительно понятия "дисциплинарный проступок", за которое следует дисциплинарная ответственность в виде досрочного прекращения полномочий.

Следует на законодательном уровне закрепить и четко определить границы и меры дисциплинарной ответственности судей, установив признаки судейской ошибки и дисциплинарного проступка.

Предлагается в качестве понятия "судейской ошибки" установить деяние, приведшее к неправильному толкованию норма материального или процессуального права, не связанного с виновными действия судьи и не повлекшее причинение существенного материального и морального вреда при вынесении судебного решения".

В качестве "дисциплинарного проступка" следует определить действие (бездействие) противоречащее нормам материального или процессуального права, в результате которого акт правосудия либо отдельное процессуальное действие становится неправомерным".

Что касается уголовной ответственности судей за вынесенные ими решения, то ранее, еще до создания Следственного комитета РФ органы прокуратуры применяли явно незаконную практику отказов в рассмотрении в порядке ст. 144–145 УПК РФ заявлений потерпевших от произвола судей. Они ссылались на п. 34 Инструкции о едином порядке регистрации и проверки сообщений о преступлениях в органах прокуратуры РФ (утв. Приказом Генерального прокурора РФ от 16.03.2006 № 12), согласно которому "в случае поступления в орган прокуратуры заявления с просьбой привлечь к уголовной ответственности судью за вынесение, на взгляд заявителя, заведомо неправосудного определения, постановления или приговора, заявителю разъясняется порядок обжалования судебных решений, установленный соответствующим процессуальным законодательством, либо при наличии оснований решается вопрос о внесении прокурором кассационного или надзорного представления". К настоящей

му времени Инструкция утратила силу (Приказ Генерального прокурора РФ от 27.12.2007 № 212), однако сложившаяся практика в настоящее время имеет другую природу. Постановлением Конституционного Суда РФ от 18 октября 2011 г. N 23-П "По делу о проверке конституционности положений статей 144, 145 и 448 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации и пункта 8 статьи 16 Закона Российской Федерации "О статусе судей в Российской Федерации" в связи с жалобой гражданина С.Л. Панченко" возбуждение уголовного дела против судьи за вынесение заведомо неправосудного решения стало практически невозможным. [4]

В данном постановлении указано, что возбуждение в отношении судьи уголовного дела и привлечение его в качестве обвиняемого в связи с вынесением им заведомо неправосудного решения не являются средством пересмотра такого решения, в связи с чем они могут иметь место лишь после того, как в установленной процессуальным законом процедуре принятое судьей решение будет признано незаконным и (или) необоснованным. Именно поэтому соответствующая квалификационная коллегия судей не дает согласие на возбуждение уголовного дела в отношении судьи по статье 305 УК Российской Федерации в случае, если вынесенный судьей судебный акт не отменен или не изменен вышестоящей судебной инстанцией как неправосудный (письмо от 21 июля 2010 года N ВКК-ИП 389/10). Таким образом квалификационным коллегиям судей дано право отказывать в возбуждении уголовного дела в отношении судьи по статье 305 Уголовного кодекса Российской Федерации, если решение не было отменено.

Следуя практике привлечения судей к уголовной ответственности квалификационная коллегия судей не вправе дать согласие на лишение или ограничение неприкосновенности судьи, если уголовное дело в отношении этого судьи не может быть возбуждено в силу федерального закона, а именно: если будет установлено, что производство данных мероприятий обусловлено позицией, занимаемой судьей при осуществлении им судебных полномочий (ч.8 ст. 16 Закона от 26 июня 1992 года №3132-1 "О статусе судей в Российской Федерации").

Теорией и практикой не исключено, что судья может подвергнут уголовному преследованию и за имеющуюся у него позицию, занимаемому по делу. Так Конституционный Суд РФ в Определении от 16.12.2004 г. N 394-О "По жалобе Генерального прокурора Российской Федерации на нарушение конституционных прав граждан пунктом 3 статьи 26 Федерального закона "Об органах судейского сообщества в Российской Федерации" отметил, что рассмотрение квалификационной коллегией судей вопроса о даче согласия на возбуждение уголовного дела в отношении судьи или на привлечение его к уголовной ответственности призвано определить, имеется ли связь между уголовным преследованием и деятельностью судьи по

осуществлению им своих полномочий, включая его позицию при разрешении того или иного дела, и не является ли такое преследование попыткой оказать давление на судью с целью повлиять на выносимые им решения. [8] Установив, что действия органов уголовного преследования обусловлены позицией, занимаемой судьей в связи с осуществлением им судебных полномочий, квалификационная коллегия судей, как это следует из пункта 8 статьи 16 Закона Российской Федерации "О статусе судей в Российской Федерации", отказывает в даче согласия на возбуждение уголовного дела в отношении судьи или на привлечение его к уголовной ответственности.

Обобщая вышеописанное можно утверждать, что действительно, в судебной практике встречаются разного рода поступки судей, не совместимые с их высоким статусом, носящие различный характер: неисполнение или ненадлежащее исполнение возложенных на них обязанностей, грубейшие ошибки при принятии решений, неэтичное поведение с участниками судопроизводства, нарушение трудовой дисциплины, совершение поступка, позорящего честь и достоинство судьи или умаляющего авторитет судебной власти, в том числе во внеслужебной деятельности, и в каждом конкретном случае трудно определить, подпадает ли судья под дисциплинарную или уголовную ответственность и в случае дисциплинарной ответственности – какую меру – прекращение полномочий или предупреждение – необходимо применить.

Поэтому необходимо в законодательном порядке более четко установить основания и механизм привлечения судей в частности к дисциплинарной ответственности. Установление дисциплинарного судопроизводства нужно не только ввиду особого статуса судьи, но и в силу того, что отсутствует четкий механизм его привлечения к ответственности. Также не прописаны нормы возбуждения дисциплинарного производства, сроки привлечения и др.

Проблемы ответственности судей за свою професси-



ональную деятельность в полной мере не разрешены – еще предстоит более четко определить границы судебской неприкосновенности, разграничить виды проступков и ошибок, определить их содержание, усовершенствовать механизм привлечения судей к дисциплинарной, административной и уголовной ответственности. Все

это, как подчеркивает В. А. Терехин, с одной стороны, позволит навести правовой и нравственный порядок в судебской среде, а с другой – станет надежными правовыми гарантиями эффективного и справедливого осуществления судьями своих функций, обеспечения прав, свобод и законных интересов граждан. [12]

ЛИТЕРАТУРА

1. Конституция Российской Федерации. [Электронный ресурс]: [(принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных ФЗ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6–ФЗ, от 30.12.2008 N 7–ФЗ)]. // Российская газета. – 21.01.2009. – N 7. – Режим доступа: [Консультант плюс]. – Загл. с экрана.
2. Федеральный конституционный закон от 9 ноября 2009 г. N 4–ФЗ "О Дисциплинарном судебном присутствии" [Электронный ресурс]: [Федеральный закон от 09.11.2009 N 4–ФЗ. // Российская газета. – 11.11.2009. – N 211. – Режим доступа: [Консультант плюс]. – Загл. с экрана.
3. Закон РФ от 26.06.1992 N 3132–1 (ред. от 08.12.2010) "О статусе судей в Российской Федерации" О статусе судей. [Электронный ресурс]: [Федеральный закон от 26.06.1992 N 3132–1 (ред. от 08.12.2011)]. // Российская газета. – 29.07.1992. – N 170. – Режим доступа: [Консультант плюс]. – Загл. с экрана.
4. Постановление Конституционного Суда РФ от 18 октября 2011 г. N 23–П "По делу о проверке конституционности положений статей 144, 145 и 448 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации и пункта 8 статьи 16 Закона Российской Федерации "О статусе судей в Российской Федерации" в связи с жалобой гражданина С.Л. Панченко
5. Постановление Конституционного Суда Российской Федерации от 23 февраля 2008 г. N 3–П [Электронный ресурс]: [Постановление Конституционного Суда РФ от 23.02.2008 N 3–П По делу о проверке конституционности ряда положений статей 6.1 и 12.1 Закона Российской Федерации "О статусе судей в Российской Федерации" и статей 21, 22 и 26 Федерального закона "Об органах судейского сообщества в Российской Федерации" в связи с жалобами граждан Г.Н. Белоусовой, Г.И. Зиминной, Х.Б. Саркитова, С.В. Семак и А.А. Филатовой"]. // Российская газета. – 14.03.2008. – N 55. – Режим доступа: [Консультант плюс]. – Загл. с экрана.
6. Постановление Конституционного Суда Российской Федерации от 30 мая 2007 г. N 27 [Электронный ресурс]: [Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 31.05.2007 N 27 (ред. от 20.05.2010) "О практике рассмотрения судами дел об оспаривании решений квалификационных коллегий судей о привлечении судей судов общей юрисдикции к дисциплинарной ответственности"]. // Российская газета. – 08.06.2007. – N 122. – Режим доступа: [Консультант плюс]. – Загл. с экрана.
7. Постановление Конституционного Суда Российской Федерации от 20 июля 2011 г. N 19–П [Электронный ресурс]: [Постановление Конституционного Суда РФ от 20.07.2011 N 19–П "По делу о проверке конституционности положений пунктов 1 и 2 статьи 3, пункта 1 статьи 8 и пункта 1 статьи 12.1 Закона Российской Федерации "О статусе судей в Российской Федерации" и статей 19, 21 и 22 Федерального закона "Об органах судейского сообщества в Российской Федерации" в связи с жалобой гражданки А.В. Матюшенко"]. // Российская газета. – 03.08.2011. – N 168. – Режим доступа: [Консультант плюс]. – Загл. с экрана.
8. Определение Конституционного Суда Российской Федерации от 16 декабря 2004 г. N 394–О [Электронный ресурс]: [Определение Конституционного Суда РФ от 16.12.2004 N 394–О "По жалобе Генерального прокурора Российской Федерации на нарушение конституционных прав граждан пунктом 3 статьи 26 Федерального закона "Об органах судейского сообщества в Российской Федерации""]. // Вестник Конституционного Суда РФ. – № 2, 2005 – Режим доступа: [Консультант плюс]. – Загл. с экрана.
9. Настольная книга судьи / Л. Б. Алексеева, В. И. Андреева. М. 2000. С. 83–87.
10. Рябинина Т. К. Нравственные начала уголовного процесса: учебное пособие. Курск, 2007. С.299.
11. Осин В.В. О дисциплинарном судебном присутствии и защите прав граждан. // Адвокат, 2010, № 2. – с.7
12. Терехин В. А. Судейский иммунитет как гарантия прав и свобод граждан (вопросы теории и практики) // Российский судья. 2001. № 7. С.15.
13. Самарина А. Судебное удвоение. Дисциплинарное присутствие, уверены эксперты, будет дублировать существующий аналогичный орган // Независимая газета. 2009. 30 сентября. www.nog.ru
14. Ширванов А. А. Понятие ошибки в уголовном судопроизводстве и ее отличие от правонарушения // Рос. следователь. 2005.– № 7. С.8–12.

СООТНОШЕНИЕ ПОНЯТИЙ "ГОСУДАРСТВЕННЫЙ РЕЖИМ", "ПОЛИТИЧЕСКИЙ РЕЖИМ" И "ФОРМА ПРАВЛЕНИЯ"

RELATIONSHIP BETWEEN THE CONCEPTS OF "STATE MODE", "POLITICAL REGIME" AND "FORM OF GOVERNMENT"

V. Doglyad

Annotation

Research topic due to the formulation of the problem, its degree of preparedness and attempt to objectively analyze the relationship between the concepts of "state mode", "political regime" and "form of government", the author's desire to rethink and argue his own position on several controversial malorazrabotannyh in the constitutional law of the Russian Federation questions.

Keywords: state regime, political system, form of government, the state, political power.

Догляд Владимир Богданович

Соискатель,

*Российский государственный
торгово-экономический университет*

Аннотация

Тема исследования обусловлена постановкой проблемы, степенью ее разработанности и попыткой объективно проанализировать соотношение понятий "государственный режим", "политический режим" и "форма правления", стремлением автора по-новому осмыслить и аргументировать собственную позицию по ряду спорных, малоразработанных в конституционном праве Российской Федерации вопросов.

Ключевые слова:

Государственный режим, политический режим, форма правления, государственная, политическая власть.

Проблематика вопроса. Существуют различные точки зрения относительно понятий "государственный режим", "политический режим", "форма правления". Общепринято, что понятия "политический режим" и "форма правления" – определяют характеристику формы государства. В этом случае "политический режим" используется как синоним "государственного режима". При отождествлении понятий "политического и государственного режима", мы приобретаем классификацию государственных режимов аналогичную классификации режимов политических, которые в этом случае делятся на авторитарные, тоталитарные и демократические [5].

По меткому замечанию Б.А. Кистяковского, "ни в какой другой науке нет столько противоречащих друг другу теорий, как в науке о праве" [13]. В этом смысле не является исключением и вопрос о соотношении понятий "государственный режим", "политический режим" и "форма правления".

Многие авторы хотя и отмечают необходимость разграничения сущностных характеристик таких понятий как "политический режим", "государственный режим" и "форма правления", но тем не менее ведут речь о каждом понятии по-разному: в одних случаях объединяя и отождествляя эти понятия, в других случаях ограничивая их определения [2, 15, 26].

К необходимости различать понятия "государственный режим" и "политический режим", говорит А.Л. Громыко, который признает, что эти понятия хотя и являются однопорядковыми, но далеко не равнозначны: "Если первое в общем и целом характеризует методы осуществления государственной власти, то второе... есть среда и условия политической жизни общества, иначе говоря, определенный политический климат, существующий в данном обществе в данный момент исторического развития" [6].

Если рассматривать совокупность элементов, образующих форму государства с этой точки зрения, то политический режим представляет собой динамическую сторону государственной формы, а форма правления – статическую, считает Л.И. Каска [9].

В свою очередь есть мнение, что политическая и государственная власть – это различные типы власти, каждая из которых имеет своё "поле деятельности". Одни используют данные термины в качестве синонимов, идентичных понятий [29].

Для отечественной юридической мысли в целом характерен подход, согласно которому государственный режим, первоначально понимаемый как метод диктатуры [21], получил название формально-юридического. Представители указанного направления, определяя сущность государственного режима, акцентируют внимание на

процедурных характеристиках осуществления государственной власти, т.е. приемах и методах, при помощи которых эта власть осуществляется.

Наряду с устоявшимся определением государственного режима (как система методов, способов и средств осуществления политической власти) существуют и другие, выходящие за рамки традиционных представлений. В качестве одного из примеров такого нетрадиционного понимания государственного режима может служить его трактовка, данная М. Ориу. Ученый рассматривает государственный режим не как совокупность методов и способов осуществления государственной власти, а как "государственное" и "негосударственное" состояние общества. Отождествляя, по существу, государственный режим с самим государством, а точнее – с государственным строем, автор исходит из того, что государственный режим "есть некоторого рода надстройка", которая устанавливается по мере развития общества "над уже существующими политическими институтами" [23].

В целом, западные ученые, склонны к отождествлению понятия "режим" с понятием "формы правления" или "государственный строй", что представляет один из элементов формы государства и несет в себе эклектическое смешение разнопорядковых понятий.

В настоящее время в конституционном праве в юридическом сообществе сложилось иное представление о государственном и политическом режиме, их понятии, роли в государственно-правовой жизни и его содержания.

В учебнике по конституционному праву зарубежных стран говорится: "Инструментальный (практико-политический) подход к форме государства предполагает исследование формы государства под углом зрения обеспечения эффективности государственного руководства, действенности управления, стабильности правительства, взаимоотношений правительства с народом и т.п."

Более перспективным определением государственного режима, может служить рассмотрение его как системы или совокупности форм, методов, средств и способов властвования, "через которые государственная власть легитимирует свое существование и функционирование" [10].

Так, в рамках сферы действия понятий "государственный режим" и "политический режим", мы наблюдаем, прежде всего, атрибуты политической и государственной власти. И здесь мы можем согласиться с вышесказанным, что дефиниция понятия "политический режим" проявляется посредством совокупности методов, способов, средств и иных механизмов осуществления политической власти, а государственный режим реальный способ существования государственной власти в

рамках той или иной формы правления.

Политический режим, выступая способом функционирования политической системы, политической жизни, политических процессов, определяет политический климат в обществе.

Разграничение правовой сущности правовых категорий определяемых политическим режимом посредством государственного позволяет выработать четкий понятийный аппарат, выделить сущностные характеристики исследуемых понятий.

Вопросы о том, какие средства, методы и приемы осуществления власти лежат в ее основе, какие механизмы являются результатом их совмещения, как они влияют на государственную жизнь в целом, на развитие прямых и обратных связей государства и общества выходят на первый план.

Степень участия граждан в управленческих процессах определяет качество взаимоотношений властных структур и общества.

В странах реальной и развитой демократии влияние личности и общества на государственную власть и контроль за ней достаточно высоки, в то время как при недемократических режимах оно близко или сведено к нулю.

В Конституции Португалии [18] правам, свободам и гарантиям политического участия посвящена целая глава (ст. 48–52), а ст. 117 указывает, что за меньшинством признается право на демократическую оппозицию, что политические партии, представленные в парламенте, но не входящие в правительство, пользуются, в частности, правом на получение регулярной информации непосредственно от правительства о ходе решения основных вопросов, представляющих общественный интерес. По Конституции Бразилии [19] (ст. 89) в Совет Республики при Президенте входят лидеры как большинства, так и меньшинства в Палате Представителей и Федеральном Сенате. Все это направлено на то, чтобы в условиях политического демократического режима власть большинства, не превращалась в "тиранию большинства". Оптимизация методов управления обществом в современных условиях уже немыслима без политических партий иначе режим неизбежно отдаст власть элитам, обязанным своим привилегированным положением происхождению, деньгам или должностям, а он еще дальше от демократии, чем "режим партий" [8]. Выражая разнообразные потребности и интересы гражданского общества (индивидов, социальных групп, слоев, классов и т.д.) в политической форме (в виде определенных политических целей, идей, программ, требований, установок, проектов решений, мероприятий и т.д.), партии как организованные представители общества тем самым выражают и право гражданского общества на формирование государ-

ственной власти, участие в ее осуществлении и т.д.

Применение принципа партиципации, как способа реализации обратной связи государства с населением, оказывает влияние как на политический и государственный режим государства вместе взятых.

В Австрии имеется специальная независимая Коллегия народной правозащиты, избираемая Национальным советом (одной из палат парламента) в составе трех членов на шесть лет, в которую каждый может обратиться с жалобой на недостатки в осуществлении федерального управления (ст. 148а–148ж Конституции Австрийской республики) [20].

В этой связи, очевидно, что центральное различие нужно искать в рамках разделения функций политической и государственной власти. Под государственной властью понимают "важнейший атрибут государства, наделение его органов властными функциями по управлению страной" [35]. При этом особо отмечается, что "государственная власть – это высшая власть в обществе; общеобязательность ее решений основана не только на легитимности и авторитете, но и на присущей только ей возможности использования государственного принуждения. Государственная власть в широкой трактовке этого понятия осуществляется всеми государственными органами и должностными лицами государства". [35]

Политическая же власть должна рассматриваться гораздо шире и включать в себя кроме государственной и иные формы власти, позволяющие осуществлять управление обществом.

Очевидно, соотношение понятий "государственный режим" и "политический режим" опосредовано реальностью конституционных норм, которые обеспечивают организаторской работой, прежде всего государства и его органов и в немалой степени при участии общественных объединений, включая многочисленные политические партии.

Так, в соответствующих условиях осуществления руководства государством выделяют две его основные разновидности: демократический и антидемократический политический режим. В первом случае демократическая конституция и вытекающий из нее антидемократический политический режим, т.е. когда конституция звучит демократически, а режим ей не соответствует – как это было, например, при принятии Конституции СССР 1936г. Конституционное (фактически – государственное) право может маскировать авторитарный режим, а может его достаточно неприкрыто оформлять. Примеры авторитарного режима дают такие государства, как Марокко, Иордания, Индонезия. Во втором случае конституция менее демократична, чем реально существующий в стране политический режим. Например, действующая

Конституция Франции дает Президенту Республики широкие возможности для осуществления вполне законным образом личной власти, однако французские президенты этими возможностями не пользуются, предпочитая демократические методы правления.

Конституции в условиях тоталитарного режима – не более чем вывеска, призванная замаскировать действительные политические отношения, где политический режим, не может соответствовать ее конституционно-правовым нормам (средства и методы властвования носили характер принуждения), государственный режим (реальное соотношение между органами государственной власти) приобретал название: суперпрезидентский, президентско-монистический, абсолютный и т.д. При такой ситуации можно установить определенную зависимость между уровнем социально-экономического развития общества и политическим режимом. Чем выше этот уровень, тем демократичнее режим и соответственно государственный приобретает черты ограничителя единоличной власти будь то президент, монарх или вождь. Но это, конечно, лишь тенденция, поскольку имеют место исключения из правил. Например, в 1933 году нацизм победил в весьма высоко развитой Германии. Коммунизм в Чехословакии и ряде других стран принесенный на штыках Советской Армии приобрел вид тоталитарного политического режима. В 1967 году авторитарный режим "черных полковников" был установлен в Греции, а в 1970 году прокоммунистический режим одержал на выборах победу в Чили, где сменился в результате военного переворота 1973 года весьма авторитарным режимом генерала Пиночета; обе страны отнюдь нельзя было отнести к слаборазвитым, но в обеих авторитаризм существовал относительно недолго. И сегодня авторитарные и тоталитарные режимы существуют лишь в наиболее отсталых странах, хотя и не во всех.

Из сказанного выше, видно, что политический режим в отличие от государственного режима является более емким по содержанию и отражает практику функционирования всех политических институтов включая:

а) государство (со всеми структурными составляющими);

б) гражданское общество (политические партии, избирательные объединения, массовые общественные объединения, некоммерческие политические организации и т.д.). Более отчетливо соотношение политического и государственного режима прослеживается при исследовании структуры данных явлений.

Политический режим фиксирует реальную принадлежность власти определенным субъектам политического процесса, способы владения и удержания ее, рекрутирования политической элиты, механизмы ее воздействия на людей.

Так, в соответствии с ч. 2 ст. 3 Конституции Российской

ской Федерации

1993 г., народ осуществляет свою власть непосредственно, через органы государственной власти, через органы местного самоуправления [20].

Из данной конституционной нормы следует, что народ осуществляет свою власть непосредственно, а также через органы государственной власти. Из смысла этой статьи в ее взаимосвязи со ст. 32 Конституции РФ, закрепляющей право граждан избирать органы государственной власти, вытекает, что высшее должностное лицо – глава государства, получает свой мандат непосредственно от народа и перед ним ответствен. Поскольку федеративное устройство Российской Федерации основано на единстве системы государственной власти (ч. 3 ст. 5 Конституции РФ), органы государственной власти в субъектах РФ формируются на тех же принципах, что и федеральные [21].

К сожалению, спустя много лет после принятия Основного Закона страны мы не можем сказать, что созданы благоприятные условия гражданам страны для реализации этого права и что оно реализуется в должном объеме. Отсутствие сильного гражданского общества в России не позволяет реализовать требования ст. 2, 18 Конституции РФ. [3]

Данные социологических исследований свидетельствуют о низком уровне включенности граждан в политический процесс, что объясняется рядом причин.*

* Государственная служба и гражданское общество в условиях проведения административной и судебной-правовой реформ: исследование Социологического Центра РАГС, 2003 г.; Формирование многопартийности в контексте становления гражданского общества в России: исследование Социологического Центра РАГС, 2005 г.

В общем, основы взаимоотношения общества и государства выражены весьма фрагментарно и не позволяют в полном объеме назвать политический режим демократическим, а государственный – президентско-парламентским.

Следовательно, можно говорить о политическом режиме, обусловленном конституционной системой власти народа (ч. 2 ст. 3 Конституции РФ), государственным режиме – конституционной системой государственной власти (ст. 11 Конституции РФ).

Такое различие важно для двух понятий, их соотношения как одновременно близких и разноплановых понятий, сущностной характеристики уяснения природы власти народа, ее конституционных основ и правового механизма ее осуществления. В этом смысле и политика, и государственная власть взаимообусловлены причинно-следственной зависимостью. В целом это указывает на

неразрывную связь между государственной и политической властью, требующую, однако, проводить между ними разграничения по субъектам, по действию, по методам, по объему полномочий. Политический режим выступает как причина фиктивности соответствующих правоположений, содержание которых выхолащивается практикой осуществления государственной власти или которые этой практикой нарушаются.

Государственная власть в широкой трактовке этого понятия осуществляется всеми государственными органами и должностными лицами государства. Политическая же власть должна рассматриваться гораздо шире и включать в себя кроме государственной и иные формы власти, позволяющие осуществлять управление обществом.

Политическая практика полностью подтвердила справедливость тезиса о том, что структура государственного режима ограничена по сравнению с политическим режимом и включает лишь элементы, характеризующие реализацию функций государства. К ним можно отнести: методы, средства и способы осуществления государственной власти органами государства и их должностными лицами; "инструменты" осуществления непосредственного участия населения в осуществлении государственной власти; методы, использующиеся международным сообществом в отношении конкретного государства; наконец, методы, средства и способы управления, осуществляемого иными субъектами в порядке делегирования государственных полномочий.

Государственный режим выступает, как система или совокупность форм, методов, средств и способов властвования, "через которые государственная власть легитимирует свое существование и функционирование". [10]

В данном определении обращают на себя внимание два момента, отличающие его от традиционного определения. Во-первых, то, что режим ассоциируется не только с процессом функционирования государственной власти, но и с процессом самого ее существования. А во-вторых, то, что государственный режим связывается с процессом легитимации государственной власти [10].

Таким образом, главным в различии понятий государственного и политического режима следует считать, в первом случае – государственная система власти, во втором – политическая система власти. В политическом режиме главным признаком при классификации выступают средства и методы с помощью которых осуществляется политическая власть, тогда как в государственном – это реальное соотношение органов государственной власти, с учетом расстановки политических сил в этих органах в рамках той или иной формы правления.

Поэтому при характеристике политического режима в

любой стране важен учет прежде всего самого характера, природы совокупности (системы) используемых форм, способов и методов государственного властвования, а не каждого из них, взятого самого по себе, в отдельности. При наличии демократических и недемократических способов и методов государственного управления, необходимо установить, какие из них являются преобладающими, доминирующими, типичными, системообразующими, выражающими действительную природу и сущность государственности и всей политической системы данной страны.

Государственный режим и тем более государственно-властная деятельность в значительной степени детерминируется существующими в стране политическим режимом, а именно порядком получения государственной власти, базовыми принципами ее осуществления, наличием запретов на использование некоторых методов политического управления (проведение террора, осуществление цензуры, препятствование свободному распространению информации, перемещению граждан и т. д.). Так, захват власти или присвоение властных полномочий преследуются по федеральному закону (ч. 4 ст. 3). Гражданин Российской Федерации не может быть лишен своего гражданства или права изменить его (ч. 3 ст. 6). Российская Федерация – светское государство. Никакая религия не может устанавливаться в качестве государственной или обязательной (ч. 1 ст. 14).[3]

Проанализировав соотношение понятий "государственный" и "политический" режим, можно сделать вывод, что исследуемые явления характеризуются устойчивой, многоаспектной связью. В некоторых случаях обращение к указанным явлениям позволяет более точно определить содержание самого политического режима (в случае исследования государственного режима), его функциональное назначение.

Особая значимость связанности данных явлений проявляется при изучении процессов их трансформации, поскольку при преобразовании одного из них другие также претерпевают значительные изменения. Существование любого из них возможно в случае присутствия другого. В некоторых случаях это обусловлено устойчивостью функциональной связи между исследуемыми явлениями. Случаи, когда отсутствует одно из представленных явлений, например, государственный режим, но существуют иные, анализируемые нами явления, конечно, существуют. Однако говорить о тождестве политического режима, государственного режима, как и формы правления, неверно. Данные явления различны по своему функциональному назначению, по формам внешнего выражения в рамках конкретных политических процессов, наконец, по объему включенных в них элементов.

Эффективное воплощение политико-правовой идеи государства предполагает правовое упорядочение влия-

ния указанных условий на государственный режим. Конечно, особое место среди них занимают правовые условия и, в свою очередь, конституционно-правовая основа деятельности государства как условие легитимности любых его действий по отношению к обществу в рамках той или иной формы правления.

Для характеристики государства важна не только организационно-структурная сторона. Не менее существенными являются взаимоотношения между формой правления и государственным режимом. Анализ различных точек зрения по этому вопросу вплотную подводит нас к выводу о необходимости закрепить подход понимания того, что фактические взаимоотношения между высшими органами государственной власти, в рамках формы правления позволяет определить метод осуществления высшей государственной власти, т.е. дает ее функциональную характеристику.

Подобная постановка вопроса традиционно была характерна и для французского государствоведения, где монархия и республика различались, главным образом, именно как формы правления, а сам термин "политический режим" считался частью категориального аппарата [7].

Несостоятельность такого подхода видна при рассмотрении разновидностей монархических форм правления (парламентарная монархия, дуалистическая) и (парламентарная, президентская республика). И если абсолютная монархия соответствует режиму слияния властей, то при дуалистической монархии мы наблюдаем формально-юридическое разделение государственной власти между монархом и парламентом. Исполнительная власть находится в руках монарха. Законодательная – у парламента.

Б.А. Стародубский, например, ставит знак равенства между понятиями "парламентарная форма правления" и "парламентский режим" (парламентаризм). Он рассматривает парламентаризм как понятие, объединяющее две формы правления – парламентарную республику и парламентарную монархию. Связь между этими формами правления и парламентаризмом несомненна, тем не менее эти понятия не тождественны.

Говоря о парламентаризме, в свое время П. Тольятти отмечал различные подходы к этому понятию, "ибо его характерные черты могут быть определены по-разному, согласно различным доктринам и различным направлениям теории и практики" [29]. В зарубежной и российской науке зачастую парламентаризм определяется в виде режима, формы государственного руководства, системы власти, и просто как принцип и т.д. Например, И.Д. Левин писал, что "буржуазная наука понимает под парламентаризмом режим, характеризующийся парламентскими кабинетами и парламентской ответственностью" [21].

Из сказанного выше видно, что парламентаризм связан с формой правления, но не идентичен ей. О парламентаризме как об особом режиме говорил К. Маркс в работе "Восемнадцатое брюмера Луи Бонапарта". Он подчеркивал, что "парламентарный режим предоставляет все решение большинства в парламенте" [22].

Но во многих государствах реальная зависимость правительства от парламента не всегда имеет место. Если в парламенте обеспечивается господство одной политической партии и она единолично образует свой кабинет, то фактически он становится на первое место в государственном механизме. В результате кабинет начинает диктовать свою волю парламенту, что характерно, например, для Великобритании, в которой государственный режим на современном этапе правильнее определять как кабинетное правление, или министриализм, а не как парламентаризм.

Великобритания имеет парламентарное правительство, основанное на вестминстерской системе, которую также используют по всему миру – наследие былой славы Британской империи. Парламент Великобритании, заседающий в Вестминстерском дворце, имеет две палаты: выборная Палата общин и назначаемая Палата лордов. Любой принятый документ требует Королевской санкции, чтобы стать законом. Парламент является главным законодательным институтом Великобритании, поскольку делегированный парламент Шотландии, а также ассамблеи Северной Ирландии и Уэльса не являются суверенными органами и, теоретически, британский парламент может их упразднить. Во главе правительства Великобритании находится премьер-министр, формально назначаемый монархом, фактически всегда лидер политической партии, получившей на выборах большинство мест в палате общин для формирования однопартийного правительства, а при не достижении количественного превосходства от ведущих политических сил требуется проведение сложных переговоров с целью создания коалиции. Исторически, первый министр мог занимать любое количество государственных должностей, например должности лорда канцлера, Архиепископа Кентрберийского, Лорда распорядителя, Chancellor of the Exchequer, Лорда хранителя печати или Государственного секретаря. С появлением в XVIII веке правительства, состоящего из кабинета министров, его главу стали называть "Премьер-министром" (иногда также "Премьером" или "Первым министром"); до настоящего времени премьер-министр всегда занимает одно из министерских мест (обычно должность первого лорда казначейства). Так как премьерство в некотором смысле по прежнему остается должностью *de facto*, полномочия премьер-министра в основном определяются обычаем, а не законом,* происходя от того, что занимающий эту должность может назначать (через Суверена) своих коллег по кабинету министров и использовать Королевские прерогативы, которые могут исполняться как самим премьер-министром, так и монархом

по совету премьер-министра.

* Источники Конституции Великобритании: акты парламента и акты делегированного законодательства (когда часть полномочий парламента передается другим органам государственной, обычно исполнительной, власти). Всего к статутам конституционного характера относят более двух десятков документов, которые формально никак не выделяются из общего массива правовых актов; в научной доктрине их выделяют лишь по предмету регулирования. Это акты, определяющие форму правления и форму государственного устройства; систему, порядок формирования и компетенцию высших органов законодательной, исполнительной и судебной власти; правовой статус личности: 1) правовые акты, принятые до XX века, но действующие до настоящего времени: Великая хартия вольностей 1215; Habeas corpus акт 1679; Билль о правах 1689; Акт о престолонаследии 1701, Акт о Союзе 1706-1707; и др.; 2) законы, принятые в XX веке: законы о Парламенте 1911 и 1949; законы о пэрах 1958 и 1963; Закон о Палате общин 1978; законы о народном представительстве 1949, 1969, 1974, 1983, 1985, 1989; законы о гражданстве 1948, 1964, 1981; Иммиграционный акт 1971; Закон о королевской санкции 1967 (Royal Assent Act); Вестминстерский статут 1931; законы о министрах Короны 1937, 1964, 1975 и др.; 3) акты, принятые исполнительной властью на основе прав, делегированных Парламентом (акты министров Короны, местных органов власти и публичных корпораций, среди которых наиболее важными считаются приказы Тайного совета, издаваемые от имени британского монарха, которыми оформляются все решения Кабинета).

В отличие от других стран в Великобритании существует особое понятие правительства. Оно охватывает два органа само правительство (министры) и кабинет, в который входит около 20 членов правительства, как связанных с процессом управления отдельных отраслей народного хозяйства, так и не имеющих к этому никакого отношения. Названная структура сложилась в силу политических традиций, суть которых заключается в свертывании коллегиальных форм в деятельности правительства, в пользу одного лидера – премьер министра, что позволяет говорить о государственном режиме Великобритании как кабинетном правлении, или министриализме. Британская монархия – пример сочетания старых традиций, обычаев и новых форм при отсутствии в стране писанной конституции [11].

Положение парламента в конституционной системе определяется двумя фундаментальными принципами – парламентарского верховенства и парламентарского (ответственного) правления. Реальное функционирование всего парламентарского механизма основано на существовании в стране двухпартийной системы. Сложилась конституционные традиции, обуславливающие весь комплекс отношений между парламентом и правительством [32].

Таким образом, конституционные традиции вопреки или в развитие конституционных норм, в сочетании с партийной системой могут определять пути формирования и взаимодействия высших органов власти, являясь в конечном счете фактором, который конкретизирует форму правления.

Следует признать, что форма правления не всегда со-

впадает с государственным режимом. Так, когда при президенте Ш. де Голле была принята Конституция Пятой Французской Республики, довольно много писали об изменении политического режима, тогда как не изменился режим демократии, а имело место изменение государственного режима и формы правления. По форме правления во Франции утвердилась полупрезидентская республика (по примеру довоенной Финляндии). Но при определении государственного режима следовало говорить о режиме личной власти президента Французской Республики.

Форма правления является формализованным выражением сущности государства, а государственный режим – реально существующим соотношением властей между собой и выступает правовой и политической конкретизацией формы правления.

Государственный режим, находясь в тесной взаимосвязи с формой правления, проявляет себя по-разному в той или иной системе высших органов государственной власти. Так, например, в 1930–е годы республиками официально именовались и Германия, и Франция, и Советский Союз, но государственный режим у них был разным. И, наоборот, в разных формах правления может существовать один режим. В Италии фашизм существовал при парламентарной монархии, в Японии – при дуалистической монархии; в Португалии в период фашизма существовала парламентарная республика.

В рамках одной формы правления возможно существование разных режимов, так как при различных режимах различны формы правления. Например, с окончанием второго срока президентства Т. Джефферсона Конгресс США, и особенно Сенат, быстро восстановил свое доминирующее положение, и затем почти столетие президентство в качестве условно подчиненной ветви власти [12]. В данном случае мы можем констатировать, что в первом случае при президентстве Т. Джефферсона государственный режим – президентский, тогда как во втором, при президентстве Э. Джексона – ограниченный дуализм. В настоящее время: Великобритания, Италия – министерияльный, ФРГ – дуалистический парламентаризм, Франция – гибридный государственный режим.

В то же время прослеживаются и такие зависимости, что изменение государственного режима влечет изменение формы и наоборот – реорганизация государства с точки зрения формы правления и государственного устройства влечет изменение режима функционирования государственной власти.

Форма правления выступает характеристикой структуры и взаимоотношений высших органов государственной власти (прежде всего главы государства, парламента и правительства) их роли в управлении страной, а также способов обратных связей управляемых и управляющих.

Форма правления дает возможность уяснить:

- ◆ как создаются высшие органы государства и каково их строение;
- ◆ какой принцип лежит в основе взаимоотношений между высшими и другими государственными органами;
- ◆ как строятся взаимоотношения между верховной государственной властью и населением страны;
- ◆ в какой мере организация высших органов государства позволяет обеспечивать права и свободы гражданина [34].

По указанным признакам формы правления государства подразделяются на монархические и республиканские.

Следует отметить, форма правления при всей своей важности не позволяет дать реальную характеристику государственной власти, определить "волевою концепцию государственной власти" [14], правовое положение личности. Как уже выше отмечалось, решение данной проблемы в государственном режиме. В отличие от формы правления, которая относится к организационно-правовой стороне формы государства, государственный режим демонстрирует реальное соотношение между законодательной и исполнительной властью, т.е. характеризует производную от правления – "систему правления", ее функциональную сторону – формы и методы осуществления государственной власти. Государственный режим в данном случае представляет собой совокупность методов и средств легитимации и осуществления власти определенной формы правления. Соотношение полномочий исполнительной и законодательной властей является одной из основополагающих характеристик любого государственного режима.

Изменение государственного режима может повлиять на изменение формы правления. Так, в Греции в 1967 г. произошел переворот, т.е. военные отстранили от власти короля Константина, поскольку он высказывался против диктаторского режима и мешал ему. Бывает и наоборот: при установлении демократии в Испании после смерти генералиссимуса Франко, была восстановлена монархия, потому что испанцы связывали с личностью короля определенные демократические надежды. Король Испании Хуан Карлос оправдал такое доверие: во время попытки военного переворота король резко выступил против него, и переворот "захлебнулся". Король Испании стоит на страже демократических ценностей и является гарантом стабильности демократического режима в Испании.

После установления военного режима в 1974 году в Эфиопии, от власти был отстранен (низложен) император Хайле Селассие I. Затем он был убит, и после этого провозглашена республика. Смена режима повлекла смену

формы правления.

Сказанное подтверждает мысль о том, что форма правления не совпадает с государственным режимом. Форма правления является формализованным выражением сущности государства, а государственный режим – реально существующим соотношением властей между собой. Как и другие составные части формы государства – форма правления и форма государственного устройства, государственный режим имеет непосредственную связь с властью. Однако в отличие от них он не ассоциируется напрямую ни с порядком формирования высших органов государственной власти или организацией верховной власти в государстве, как это имеет место в случае с формой правления, с ее особым предназначением. Защита формы правления гарантируется государством и является важнейшей гарантией незыблемости конституционного строя. Вот лишь некоторые конституционные нормы о неизменности республиканской формы правления: ст. 115 Конституции Туркменистана (закрепление конституционного права граждан на защиту конституционного строя); ст. 63 Конституции Азербайджана (ограничении свобод граждан запретом посягательства на конституционный строй и общественную нравственность); ст. 48 Конституции Армении; ст. 12 Конституции Казахстана (запретом создавать общественные объединения, призывающие к вооруженному свержению конституционного строя); ст. 156 Конституции Украины; ст. 140 Конституции Беларуси и др.). [17]. Государственный режим в свою очередь выступает как реальное проявление организационно оформленной власти, как процесс ее функционирования может видоизменяться. Из этого следует, что от формы правления во многом зависит консолидированность, легитимность государственных структур, а значит, устойчивость, стабильность государственного режима. Одни формы правления содействуют прогрессивному развитию, другие – наоборот, могут вести к свертыванию демократических процессов и утверждения реакционных режимов. Форма правления формально не меняется, но как бы наполняется другой сущностью, другим содержанием (например, Чили была президентской республикой при президенте С. Альенде, в результате военного переворота в 1973 г., после свержения президента Альенде, был установлен режим военной диктатуры, но все равно, формально это была президентская республика, и генерал А. Пиночет не провозгласил себя императором. Просто в одном случае был избранный глава государства, в другом – самоназначенный. Лицо, узурпировавшее власть, объявило себя президентом).

Таким образом, мы выявили взаимозависимость и различие понятий "государственного режима" и "формы правления" государства. В рамках той или иной формы правления возможны не только один, а несколько государственных режимов, где форма правления служит конкретным воплощением того или иного способа (характера) осуществления государственной власти.

Выводы

Соотношение понятий "государственный режим", "политический режим" и "форма правления" обусловили потребность в определении функционально-деятельностного аспекта государственной власти, т.е. учете тех средств и методов, с помощью которых она регулирует и упорядочивает отношения между высшими органами государственной власти и обществом.

Понятие "политический режим" и "государственный режим" характеризуют политическую жизнь с разных сторон: политический режим выражает характер взаимосвязи политики и экономики, социальной, культурной и других сфер жизни общества, а государственный режим выражает характер взаимосвязи высших органов государственной власти, определяет средства и методы реализации власти. Следовательно, государственный режим представляет собой функциональный "срез" государственной системы и складывается из взаимоотношений между главой государства, законодательной и исполнительной властью, которые применяют соответствующие методы, способы для осуществления своих полномочий в реализации политического курса. Государственный режим реализуется через систему органов государственной власти через взаимодействие с гражданским обществом, закрепляется и охраняется правом, законами. Государственный режим опирается на право, в отличие от политического режима, который основывается не только на правовых, но и на иных социальных нормах – моральных, общественных, партийных, политических и других.

По сравнению с формой правления государственный режим наиболее подвижен, изменчив. Это связано с тем, что на него оказывают серьезное и непосредственное влияние такие динамичные и многообразные факторы, как соотношение общественно-политических сил в обществе, уровень и характер противоборства или сотрудничества между ними, состояние социально-экономического и политического развития страны, духовно-идеологическая обстановка, международная ситуация и др. В рамках сохранения, например, одной и той же формы правления могут происходить и действительно происходят серьезные изменения в различных формах, способах и методах деятельности государственных органов и в соотношении между ними. Условно можно сказать, что характер государственной власти в стране, прямо зависящий от природы и сущности данного государства, стратегически обычно находит свое проявление, прежде всего, в форме правления, а тактически в том или ином государственном режиме. Кроме того, как уже отмечалось, определение государственного режима той или иной страны требует анализа не только соответствующих правовых норм, но и их соотношения с фактически складывающимися отношениями между личностью, обществом и государством, реальным порядком функционирования и взаимодействия государственных органов и т.д.

Преобразования государственного режима определяется тем, что методы государственного управления, составляющие политический режим, зависят от целей носителя государственной власти.

В зависимости от постановки тех или иных политических задач, их изменения, государственное руководство выбирает те методы, которые могут привести к успешному достижению этих целей. Следовательно, изменение политического курса (базовой политической идеи носителя власти) может привести к изменению и государственного режима (или отдельных его элементов). Такое

же изменение происходит и тогда, когда происходит смена правящего субъекта. В этом случае наблюдается два возможных пути трансформации. Получение власти субъектом, принадлежащим к тому же сегменту политической системы (например, принадлежность к той же политической партии), что в большинстве случаев может привести к изменению в отдельных признаках режима, но не к смене типа государственного режима. Именно поэтому совершенствование конституционных основ деятельности государства является не только предпосылкой развития политического и государственного режима, но и всего российского общества в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Атаманчук Г.В. Теория государственного управления: Курс лекций. 2-е изд. М., 2004.
2. Арановский К.В. Государственное право зарубежных стран., М.: изд. "ФОРУМ". "ИНФРА-М", 1999. С. 235.
3. Бархатова Е.Ю. Комментарий к Конституции Российской Федерации (постатейный). Проспект, 2010. С. 6.
4. Венгеров А.Б. Теория государства и права: Учебник для юридических вузов. 3-е изд. М.: Юриспруденция, 2000. С. 328.
5. Гаджиев К.С. Политическая наука: Учебное пособие. М., 1995. С. 32.
6. Громыко А.Л. Политические режимы в современном мире: сравнительный анализ. Учебно-методич. пособие. М., 1999.
7. Грачев М.Н., Ирхин В.Ю. Актуальные проблемы политической науки: коллективная монография. М.: Экономическая демократия, 1996. С. 157.
8. Дюверже М. Политические партии / Пер. с франц. 3-е изд. М.: Академический проект; Королев: Парадигма, 2005. С. 11–12.
9. Каск Л.И. О признаках государства // Правоведение. 1963. № 1. С. 29.
10. Киреева С.А. Политический режим как элемент формы государства (теоретико-правовое исследование). Автореф. дис... канд. юрид. наук. Саратов, 1997. С. 17.
11. Козлов А.Е. Проблемы современного парламентаризма // Государство и право. 2004. № 7. С. 79–83.
12. Косопкин А.С., Нефедова Т.И. Президент, Конгресс, законодательство (Опыт взаимодействия исполнительной и законодательной ветвей в Соединенных Штатах Америки) // Государство и право, 1998, № 1. С. 82.
13. Кистяковский Б.А. Социальные науки и право. Очерки по методологии социальных наук и общей теории права. М., 1916. С. 374.
14. Кистяковский Б.А. Сущность государственной власти. Ярославль, 1913. С. 236.
15. Конституционное право / Под ред. В.В. Лазарева. С. 253.
16. Конституционное право / Под ред. А.Е. Козлова. С. 189.
17. Конституционное право зарубежных стран: Учебник для вузов. М.: Норма – ИНФРА-М, 2005. С. 141–142.
18. Конституция Португальской Республики // <http://worldconstitutions.ru/archives/141>.
19. Конституция Соединенных штатов Бразилии // <http://worldconstitutions.ru/archives/40>.
20. Конституция Австрийской республики. Федеральный конституционный закон // <http://worldconstitutions.ru/archives/159>.
21. Левин И.Д. Современная буржуазная наука государственного права. М., 1960. С. 326.
22. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 8. С. 161.
23. Цит. по: Марченко М.Н. Теория государства и права: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ТК "Велби"; Изд-во "Проспект", 2004. С. 318.
24. Малюшин А.А. Конституционно-судебное правотворчество в правовом государстве. М.: НОРМА, 2006. С. 123.
25. Морозова Л.А. Основы государства и права. Пособие для поступающих в вузы // Основы государства и права, № 9, 1999. С. 21.
26. Нерсесянц В. С. Общая теория права и государства: учебник для вузов. М., 2002. С. 253.
27. Ориу М. Основы публичного права. М., 1929. С. 296, 305.
28. Проблемы теории государства и права: Учебное пособие / Под ред. М.Н. Марченко. М.: Юрист, 2001. С. 21.
29. Тольятти П. Речи в Учредительном собрании. М., 1959. С. 27.
30. Теория государства и права: курс лекций / под ред. Н. И. Матузова и А. В. Малько. М., 2000. С. 43–46.
31. Хропанюк В.Н. Теория государства и права. Учебник для Вузов. М. 2008 С. 178.
32. Хрестоматия по всеобщей истории государства и права / Под ред. З.М. Черниловского. М., 2006.
33. Чиркин В.Е. Конституционное Право зарубежных стран. Общая Часть. М: Юрист, 2001. С. 155.
34. Чиркин, В.Е. Нетипичные формы правления в современном государстве / В.Е. Чиркин // Государство и право. 1994. № 1.
35. Юридический энциклопедический словарь / Под ред. О.Е. Кутафина. М., 2002. С. 106, 107.

УСЛУГИ КАК ЧАСТЬ ПРЕДМЕТА ДОГОВОРА КОММЕРЧЕСКОЙ КОНЦЕССИИ

SERVICES AS PART OF THE SUBJECT OF A COMMERCIAL CONCESSION

P. Polushkin

Annotation

Based on the analysis of the civil law category of "services" as part of the services studied the subject of a commercial concession, justified the inclusion of services in the subject matter of this Agreement, and critiqued opposite approaches to the issue.

Keywords: commercial concession, the subject of a commercial concession, service contract paid services, services as part of the subject of a commercial concession.

Полушкин Павел Сергеевич
Аспирант, МГЮА
им.О.Е. Кутафьева

Аннотация

В статье на основе анализа общецивилистической категории "услуги" исследуются услуги как часть предмета договора коммерческой концессии, обосновывается возможность включения услуг в состав предмета данного договора и критикуются противоположные подходы к решению данного вопроса.

Ключевые слова:

Коммерческая концессия, предмет договора коммерческой концессии, услуги, договор возмездного оказания услуг, услуги как часть предмета договора коммерческой концессии.

Понятие услуги является одним из центральных для многих правовых институтов, в том числе для договора коммерческой концессии.

Необходимо учитывать, что по данным Всемирной торговой организации (ВТО), доля услуг в мировом валовом продукте – более 60 %. Европейская комиссия сообщила, что в 1996 г. доля услуг во внутреннем валовом продукте стран ЕС была на уровне 62 %. Тенденция роста сектора услуг наблюдается и в экономике России. Превращение услуги в достойную потребительную стоимость требует осмысления того, какими специфическими признаками она обладает, каково ее место в системе современных социально-экономических отношений. Современный рынок услуг характеризуется не только тенденцией его роста, причем более высокими темпами по сравнению с товарами, но и нарастающей тенденцией диверсификации услуг. Так, по данным Международной стандартизированной промышленной классификации ООН, число оказываемых видов услуг превышает 600 [5].

Как отмечают современные авторы, "рынок услуг сегодня – один из наиболее динамично развивающихся секторов экономики: деятельность по оказанию услуг простирается не только на сферу удовлетворения социальных, бытовых, духовных человеческих потребностей, но и затрагивает сферы глобального макроэкономического масштаба, удовлетворяемые, например, с помощью Internet. Услуги, проникая в той или иной форме во все области деятельности человека, в настоящее время приобрели достойную потребительную стоимость. Современный период можно назвать временем интенсивного формирования моделей договоров многих видов оказани-

я услуг, которые претендуют на самостоятельное типологическое существование в будущем" [1], "одним из самых значительных явлений экономической жизни России и других экономически развитых стран в настоящее время стало интенсивное расширение рынка услуг, формирование все новых их видов. Тенденция устойчивого роста доли услуг в имущественном обороте дает основания предположить, что правовой институт оказания услуг станет одним из самых динамично развивающихся гражданско-правовых институтов" [2].

Изучению особенностей услуг посвящено множество цивилистических исследований [13,14,15]. Особенный интерес к категории услуги проявляется при рассмотрении договора возмездного оказания услуг.

В современном гражданском законодательстве услуги названы в качестве отдельного объекта гражданских прав в статье 128 Гражданского кодекса Российской Федерации, согласно которой "к объектам гражданских прав относятся вещи, включая деньги и ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права; работы и услуги; охраняемые результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации (интеллектуальная собственность); нематериальные блага".

При этом, как отмечают исследователи, "услуга" – деятельность, направленная на удовлетворение потребностей нуждающихся в ней субъектов, при этом не оставляющая о вещественного результата. В действующем законодательстве отсутствует определение понятия "услуга", требующее нормативного закрепления [3], "теория услуг получила свое основное развитие только в XXI веке.

Услуга как правовая категория, различные виды услуг становятся объектом пристального внимания ученых-цивилистов. Впервые в действующий ГК РФ включена глава 39 "Возмездное оказание услуг", что является значительным достижением российском цивилистической мысли. Между тем, понятие "услуги", его правовые аспекты до сих пор не достигли достаточной степени теоретического обоснования, на практике в него вкладываются различные смыслы" [4].

В правовой литературе предлагаются, например, следующие определения: "услуга – способ удовлетворения индивидуальной потребности лица, который связан с нематериальным результатом деятельности исполнителя, допускаемой действующим правопорядком, на возмездных началах" [5], "услуга – специфический продукт "живого труда", который заключается для получения (достижения) определенного результата в целях личного использования. При этом результаты услуги могут иметь материальный и долговременный характер: одежда сшита по индивидуальному заказу, ремонт квартиры произведен и т.п. Процесс оказания услуги, ее черты и свойства содержат элементы материального результата и сама услуга становится осязаемой – материальной" [1].

Указывается на неразрывную связь результата услуги с самой деятельностью по ее оказанию, нематериальный (неовещественный) и уже по этой причине неотделимый от самой услуги результат [6], отмечается, что услуга, являясь деятельностью, направленной на удовлетворение потребностей определенного лица, не приводит к овладению чем-либо [7] и приобретает потребителем не в связи с собственностью [8]. При этом, по мнению Е.В. Ким, подобный характер результата, получаемого при оказании услуги, не свидетельствует, однако, о его нематериальности. Скорее, он служит подтверждением тезиса о непроизводительном характере труда, осуществляемого при оказании услуги [2].

Д.И. Степанов считает, что "услуги представляют собой специфическую категорию объектов гражданских прав, выступая в виде объектов соответствующих обязательств. При этом среди прочих объектов обязательств, направленных на осуществление действий, услуги могут быть выделены путем указания на специфическую поведенческую характеристику: это операция (ряд последовательно совершаемых действий, объединенных единой целью) или деятельность, характеризующиеся признаками неосязаемости, трудности обособления (во времени и пространстве) и неотделимости от источника, синхронности оказания и получения, несохраняемости, неформализованности качества. В отличие от прочих действий, входящих в объект любого обязательства, услуги, с точки зрения поведенческой составляющей, покрывают собой весь объект соответствующего обязательства либо его значительную часть, но не являются исключительно его функциональной частью (к примеру, как действия, входящие в объект обязательства, направленного на передачу имущества)" [16].

Е.В. Ким отмечает, что "особенность услуги, лежащая

в основе отграничения отношений по оказанию услуг от иных отношений, регулируемых гражданским правом, и обуславливающая необходимость их самостоятельного гражданско-правового регулирования, находит выражение в характере получаемого при ее оказании результата, который не обладает меновой стоимостью и способностью к обращению в качестве товара отдельно от самой услуги. При этом данный результат может выступать как в овеществленной, так и в неовеществленной формах" [2]. В Гражданском кодексе имеется отдельная глава 39 "Возмездное оказание услуг", причем в ней сказано, что "правила настоящей главы применяются к договорам оказания услуг связи, медицинских, ветеринарных, аудиторских, консультационных, информационных услуг, услуг по обучению, туристическому обслуживанию и иных, за исключением услуг, оказываемых по договорам, предусмотренным главами 37, 38, 40, 41, 44, 45, 46, 47, 49, 51, 53 настоящего Кодекса" (пункт 2 статьи 779 Гражданского кодекса Российской Федерации). Как видим, в данный перечень не попадают услуги, оказываемые в рамках договора коммерческой концессии (глава 54 Гражданского кодекса Российской Федерации). Таким образом, на них распространяются правила главы 39 "Возмездное оказание услуг" Гражданского кодекса Российской Федерации.

При этом особое значение для договора коммерческой концессии, на наш взгляд, имеют следующие нормы данной главы.

Заказчик обязан оплатить оказанные ему услуги в сроки и в порядке, которые указаны в договоре возмездного оказания услуг. В случае невозможности исполнения, возникшей по вине заказчика, услуги подлежат оплате в полном объеме, если иное не предусмотрено законом или договором возмездного оказания услуг. В случае, когда невозможность исполнения возникла по обстоятельствам, за которые ни одна из сторон не отвечает, заказчик возмещает исполнителю фактически понесенные им расходы, если иное не предусмотрено законом или договором возмездного оказания услуг (статья 781 Гражданского кодекса Российской Федерации).

Заказчик вправе отказаться от исполнения договора возмездного оказания услуг при условии оплаты исполнителю фактически понесенных им расходов. Исполнитель вправе отказаться от исполнения обязательств по договору возмездного оказания услуг лишь при условии полного возмещения заказчику убытков (статья 782 Гражданского кодекса Российской Федерации).

Возвращаясь к правовому режиму услуги в составе предмета договора коммерческой концессии, отметим, что он обладает существенными особенностями.

Как отмечается в правовой литературе, особенностью услуги является то, что у нее нет и не может быть вещественного результата. Полезный эффект, приобретаемый заказчиком в процессе оказания ему определенной услуги исполнителем, не может быть обособлен ни фактически, ни юридически [9]. Противоположная ситуация наблюдается применительно к договору коммерческой

концессии. Эффект от предоставления правообладателем пользователю комплекса исключительных прав существует в виде юридически значимого и способного к обособлению результата. Исполнение франчайзером соответствующей обязанности перед франчайзи влечет возникновение у последнего возможности использовать в своей предпринимательской деятельности комплекс прав, могущий быть выделенным из всех прочих объектов гражданского оборота. Поэтому нельзя согласиться с высказанной М.И. Брагинским и В.В. Витрянским мыслью о том, что действия по предоставлению правообладателем пользователю комплекса исключительных прав можно рассматривать в качестве определенного рода услуги [10].

Также необходимо учитывать, что услуга как товар, участвующий в гражданском обороте, является объектом гражданских прав и составляет предмет обязательства по оказанию услуг. В тех случаях, когда результат оказания услуги приобретает материальную (овеществленную) форму, он наряду с самой услугой входит в предмет обязательства. Если же результатом оказания услуги выступает неовеществленный полезный эффект, то в зависимости от существа и характера обязательства он может либо охватываться предметом обязательства по оказанию услуг, либо находиться за его пределами [2].

Также отметим, что не все исследователи придержи-

ваются того мнения, что услуги могут быть включены в предмет договора коммерческой концессии. Например, по мнению Е.Н. Васильевой, отсутствие в пункте 2 статьи 779 Гражданского кодекса Российской Федерации договора коммерческой концессии объясняется тем, что франшиза вообще не имеет своим предметом действия в форме услуги. Применительно к франчайзингу отношения по оказанию услуг следует рассматривать только в качестве дополнительных обязанностей правообладателя. Они не формируют предмет договора. Оплата же по договору предполагается не за услуги, а за предоставление правообладателем пользователю комплекса исключительных прав. Именно отношения по предоставлению и использованию этого комплекса являются центральными по смыслу правового регулирования [11]. Также в правовой литературе высказывалось мнение о том, что, хотя оказание услуги и может завершиться появлением материального результата, но такой результат услуги (также как и нематериальный результат) не входит в предмет договора и не имеет юридического значения. В этом видится отличие отношений по выполнению работ от отношений по оказанию услуг [12].

Мы не поддерживаем подобный подход и считаем, что он обедняет правовую конструкцию договора коммерческой концессии, его способность соответствовать потребностям практики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Пучков Е.А. Правовое регулирование договора о возмездном оказании услуг: Автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. М., 2006. С. 3.
2. Ким Е.В. Вопросы общего учения об обязательствах по оказанию услуг: Автореф. ... канд. юрид. наук. СПб, 2007. С. 3.
3. Сидтикова Л.Б. Правовое регулирование отношений по возмездному оказанию услуг: Автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. Казань, 2002. С. 5.
4. Третьякова В.П. Обязательства возмездного оказания юридических услуг: Автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. Томск, 2009. С. 3.
5. Шаблова Е.Г. Гражданско-правовое регулирование отношений возмездного оказания услуг: Автореф. дисс. ... докт. юрид. наук. Екатеринбург, 2003. С. 6.
6. Гражданское право. Учебник / под ред. О.А. Красавчикова Т. 2. М., 1985. С. 117; Гражданское право. Учебник / под ред. Е.А. Суханова. Т. 4. М., 2006. С. 82-84.
7. Котлер Ф. Основы маркетинга. М., 1995. С.600; Котлер Ф., Боуэн Д., Мейкенз Д. Маркетинг. Гостеприимство и туризм Учебник. М., 1998. С. 101.
8. Ассэль Г. Маркетинг: Принципы и стратегия. Учебник. М., 1999.
9. Степанов Д.И. Услуги как объект гражданских прав. М.: Статут, 2005. С. 182-183.
10. Райников А.С. Соотношение договора коммерческой концессии со смежными гражданско-правовыми институтами // Вестник гражданского права. 2008. № 3.
11. Сосна С.А., Васильева Е.Н. Франчайзинг. Коммерческая концессия. М.: ИКЦ "Академкнига", 2005. С. 234-235.
12. Ковалевский М.А. Правовые проблемы оказания платной медицинской помощи // Кодекс-info. 2002. № 9-10. С. 105.
13. Генов Н.А. Проблема правовой природы правовых услуг. Разграничение понятий "правовая услуга" и "юридическая услуга" // Современные проблемы права: теория и практика: Материалы Всероссийской научно-практической конференции. Курган, 2011;
14. Сокол П.В. Понятие и классификация услуг // Государство и право: вопросы методологии, теории и практики функционирования. Сборник научных статей, посвященных 35-летию юридического факультета. Вып. 2. Самара, 2006. С. 222-233;
15. Стариков И.Ю. Понятие государственных услуг и административных процедур и их соотношение // Проблемы права. Международный правовой журнал. 2007. № 2. с. 95-96.
16. Степанов Д.И. Услуги как объект гражданских прав: Автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. М., 2004

ПОНЯТИЕ И КВАЛИФИЦИРУЮЩИЕ ПРИЗНАКИ ДОГОВОРА КОММЕРЧЕСКОЙ КОНЦЕССИИ

CONCEPT AND QUALIFYING ELEMENTS OF A COMMERCIAL CONCESSION

P. Polushkin

Annotation

This article explores the concept of franchising agreement, various approaches to understanding, as well as to the understanding of aggravating circumstances franchising agreement.

Keywords: commercial concession, franchise, franchise agreement, the qualifying elements of a commercial concession.

Полушкин Павел Сергеевич
Аспирант, МГЮА
им.О.Е. Кутафьева

Аннотация

В настоящей статье исследуется понятие договора коммерческой концессии, анализируются различные подходы к его пониманию, а также к пониманию квалифицирующих признаков договора коммерческой концессии.

Ключевые слова:

Коммерческая концессия, франчайзинг, договор коммерческой концессии, квалифицирующие признаки договора коммерческой концессии.

В силу того, что договор коммерческой концессии появился в российском законодательстве относительно недавно, в науке пока нет единства в понимании юридической природы этого договора, а также в терминологии, используемой для обозначения правоотношений, возникающих на его основе. Существуют различные точки зрения относительно сущности, признаков и элементов договора коммерческой концессии [1]. Сходные трудности испытывают и зарубежные авторы при попытках сформулировать определение договора франчайзинга. Например, по мнению известного итальянского автора Р. Бальди, трудности в формулировании данного определения обусловлены широкой гаммой различных форм, в которых он реализуется на практике [2]. По мнению В. Кора, франчайзинг – это понятие –хамелеон, содержание которого меняется в зависимости от вида рассматриваемых отношений. При этом одни исследователи дают определение самого франчайзинга, другие раскрывают отношения по франчайзингу через определение договора, которым опосредуются такого рода отношения [3].

Слово "концессия" (concession) в переводе с латинского означает уступку, одобрение, разрешение [4]. К.М. Муравьева справедливо отмечает, что "в настоящее время существует многообразие точек зрения относительно понятия договора коммерческой концессии. Сложность в установлении правовой природы договора коммерческой концессии заключается в том, что он опосредует комплексные обязательственные правоотношения. Появление договора коммерческой концессии в Гражданском кодексе Российской Федерации вызвало неоднозначную реакцию в части разнообразия мнений теоретиков и

практиков о содержании понятия "коммерческая концессия" и его соотношении с понятием "концессия" [4].

Наиболее устоявшимся является понимание, согласно которому "договор коммерческой концессии – это договор, по которому одна сторона (правообладатель) на возмездной основе передает другой стороне (пользователю) комплекс исключительных прав, включающий права на товарный знак, другие объекты интеллектуальной собственности, в том числе коммерческую информацию, профессиональные знания, деловую репутацию, деловые связи для использования их в предпринимательской деятельности" [1].

Такое понимание основывается на нормах Гражданского кодекса Российской Федерации, в статье 1027 которого устанавливается: "по договору коммерческой концессии одна сторона (правообладатель) обязуется предоставить другой стороне (пользователю) за вознаграждение на срок или без указания срока право использовать в предпринимательской деятельности пользователя комплекс принадлежащих правообладателю исключительных прав, включающий право на товарный знак, знак обслуживания, а также права на другие предусмотренные договором объекты исключительных прав, в частности на коммерческое обозначение, секрет производства (ноу-хау)".

Вместе с тем, в правовой литературе предлагается рассматривать коммерческую концессию также как комплексную категорию, представленную в четырех основных аспектах, а именно как:

а) способ осуществления предпринимательской

деятельности;

б) совокупность общественных отношений, возникающих в сфере предпринимательства;

в) двустороннюю гражданско-правовую сделку – договор коммерческой концессии,

г) институт российского гражданского права [5].

Следует также обратить внимание на употребление законодателем в названии главы 54 ГК РФ слова "коммерческая". Из этого можно сделать вывод о том, что необходимость указания данного термина определяется спецификой субъектного состава договора коммерческой концессии. Имеется в виду, что по указанному договору сторонами по договору могут выступать только коммерческие организации и (или) индивидуальные предприниматели [10].

Для того, чтобы определиться с понятием и особенностями договора коммерческой концессии в его сопоставлении с договором франчайзинга, следует также остановиться более подробно на квалифицирующих признаках соответствующих договоров.

Под квалифицирующими признаками договора коммерческой концессии следует, на наш взгляд, понимать его наиболее яркие отличительные черты (свойства), которые с одной стороны, определяют его место в системе других гражданско-правовых договоров, и с другой стороны, позволяют выявить его отличия от всех иных сходных с ним договоров, определить сущностные особенности.

Прежде всего, следует отметить, что по своей юридической природе договор коммерческой концессии является консенсуальным, возмездным, двусторонним, двусторонне обязывающим, срочным или бессрочным [11].

Также его следует отнести к предпринимательским договорам, так как в соответствии с пунктом 3 статьи 1027 Гражданского кодекса Российской Федерации сторонами данного договора могут быть исключительно предприниматели – коммерческие организации и граждане, зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей [6].

О.А. Орлова отмечает, что "особенностью договора коммерческой концессии является то, что наряду с комплексом исключительных прав, пользователь получает от правообладателя коммерческую информацию, деловую репутацию и деловые связи, которые впоследствии по истечении срока действия договора уже не могут быть возвращены правообладателю. Пользователь практически почти мгновенно приобретает профессиональные знания, деловую репутацию и деловые связи правообладателя, в то время как последний накапливал их в течение многих лет своей предпринимательской деятельности" [1].

Также по мнению данного автора "изучение зарубежной практики заключения и исполнения договоров фран-

чайзинга позволяет рассматривать этот договор в качестве интеграционного договора, который устанавливает неравные права для сторон договора и ставит одну из сторон (франчайзи) в зависимость от другой (франчайзера). В российском законодательстве такие договоры именуются договорами присоединения (ст. 428 ГК)" [1].

Особенности договора коммерческой концессии определяются также его существенными условиями. В частности, Е.Н. Васильева считает, что к существенным условиям договора о коммерческой концессии относятся условие о предмете, об объеме предоставляемых прав по каждому из объектов, о виде (предмете и характере) предпринимательской деятельности, при осуществлении которой будут использоваться передаваемые права, о виде коммерческой концессии (производственная, сервисная или сбытовая), о цене и формах оплаты, о дополнительных услугах, которые пользователь обязан предоставлять потребителям концессионной продукции. Возможно также появление дополнительных существенных условий для определенного вида коммерческой концессии. Так, ее сбытовой вид требует согласования условия о товаре (товарах), который будет предметом сбыта, виде договора, опосредующего его передачу и о производителе этого товара (правообладатель или третье, указанное им лицо) [7].

Некоторые исследователи выделяют также специфические признаки франчайзинга, которые, как представляется, могут быть распространены и на коммерческую концессию. Например, Филип Котлер выделяет следующие признаки франчайзинга: [8]

а) франчайзер получает отчисления за использование своего товарного знака;

б) франчайзи выплачивает начальный взнос за право стать частью системы;

в) франчайзер предоставляет франчайзи систему ведения бизнеса.

А.С. Райников отмечает, что как юридическая категория франчайзинг всегда обладает тремя признаками: во-первых, это договор; во-вторых, в рамках франчайзинга одно лицо (франчайзер) предоставляет другому лицу (франчайзи) право использовать в предпринимательской деятельности комплекс принадлежащих франчайзеру исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации товаров (работ, услуг) и (или) предприятий; в-третьих, франчайзинг направлен на расширение рынка сбыта товаров, работ или услуг одного лица посредством замещения его в отношениях с третьими лицами другим лицом [9].

Проанализировав и сопоставив различные точки зрения по вопросу о понятии франчайзинга и понятии коммерческой концессии, их квалифицирующие признаки, а также соотношение данных понятий между собой, мы приходим к следующим выводам. По нашему мнению, понятие "коммерческая концессия", выбранное авторами

проекта части второй Гражданского кодекса Российской Федерации, не вполне отражает сущность данного явления и является не совсем точным. Это проявляется в том, что:

- ◆ историческое значение термина "концессия" не совпадает с пониманием данного правового явления в современной практике; традиционно сферой применения концессии являлась сфера частно–государственного партнерства либо привлечения иностранного капитала в развитие стратегически важных отраслей хозяйства (прежде всего, промышленность, сырьевая сфера – лесная, горная);

- ◆ выбор именно данного термина создает некоторую опасность смешения этого понятия с понятием "концессионное соглашение", под которым понимается совершенно другой правовой институт, функционирующий в области частно–государственного партнерства;

- ◆ данный термин был выбран для обозначения договора, конструкция и сама идея которого была реципирована с зарубежной модели договора франчайзинга. Однако отказ от использования термина "франчайзинг" в российском законодательстве лишил возможности полноценно сравнивать и сопоставлять концессионные отношения в России и франчайзинговые отношения за рубежом. Это также создало трудности и для иностранных компаний, которые составляют в настоящее время основную "движущую силу" развития системы франчайзинга в нашей стране.

В связи с тем, что был выбран термин "коммерческая концессия", были заложены предпосылки для создания в Российской Федерации самостоятельного правового института, который и в своих сущностных чертах отличается от института франчайзинга.

Таким образом, мы считаем, что понятия "коммерческая концессия" и "франчайзинг" в настоящее время нельзя считать синонимами. Они не являются равноз-

начными ни в зарубежной практике как таковой, ни в сопоставлении российской практики и зарубежной.

Следовательно, мы приходим к новому вопросу – означает ли такое несовпадение необходимость принципиального реформирования действующего гражданского законодательства, отказа от термина "коммерческая концессия" в пользу термина "франчайзинг" с соответствующим изменением главы 54 Гражданского кодекса Российской Федерации?

На наш взгляд, такой необходимости в настоящее время нет. Именно наличие в российском гражданском законодательстве особого термина для обозначения отношений, которые по сути трансформировались из франчайзинговых (в зарубежном понимании) создает, по нашему мнению, предпосылки для самостоятельного, индивидуального развития данного правового института в нашей стране, учета особенностей российской экономики и правоприменительной практики. Переход на форму договора франчайзинга неизбежно, как представляется, вызовет стремление к большей стандартизации и унификации в данной сфере, создаст почву для постоянного проведения параллелей и "подстраивания" российского законодательства под зарубежные шаблоны в данной сфере, что не всегда благоприятно для учета национальных интересов.

В связи с этим, мы считаем, термин "коммерческая концессия", который в целом успешно прижился в российском гражданском законодательстве и история функционирования которого насчитывает уже полтора десятилетия, должен быть по–прежнему сохранен. Это не исключает возможности и даже необходимости дальнейшего совершенствования правового регулирования в данной сфере, в том числе с учетом зарубежного опыта в области франчайзинга.

ЛИТЕРАТУРА

1. Орлова О.А. Договор коммерческой концессии по российскому и зарубежному законодательству: Автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. Саратов, 2003. С. 5.
2. Baldi R. Le droit de la distribution commercial dans l'Europe commimautaire. Bruxelles, 1989. P.131.
3. Korah V., Rothnie W.A. Exclusive Distribution and the EEC Competition Rules: Regulations 1983/83 & 1984/83. 2d ed. London: Sweet&Maxwell, 1992. P. 7.
4. Муравьева К.М. Соотношение понятий "концессия" и "коммерческая концессия" // Законодательство и экономика. 2007. № 8.
5. Бобков С.А. Правовое регулирование коммерческой концессии в Российской Федерации: Автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. М., 2004. С. 7–8.
6. Лозовская С.О. Законы России: опыт, анализ, практика. 2009. № 5.
7. Васильева Е.Н. Правовое регулирование коммерческой концессии по российскому праву: Автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. М., 2005. С. 6.
8. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. СПб.: Питер, 2004. С. 575.
9. Райников А.С. Договор коммерческой концессии. М.: Статут, 2009. С. 8–9.
10. Соколов Г.А. Договор коммерческой концессии по гражданскому законодательству РФ: Автореф. дисс. канд. юрид. наук. М., 2007. С. 11.
11. Климова С.В. Договор франчайзинга: анализ основных элементов // Юрист. 2009. № 12. С. 18–24.

ОПЫТ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ САМОРЕГУЛИРУЕМЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В США

EXPERIENCE OF LEGAL REGULATION OF SELF-REGULATORY ORGANIZATIONS IN THE USA

K. Rudenko

Annotation

In the analysis of the legal regulation of self-regulatory organizations in the advertising industry in the U.S.. Shows the trends of its development activities of such organizations and the conditions of membership. The analysis of the effectiveness of the activities of the self-regulatory organizations and their effectiveness.

Keywords: legal regulation, self-regulatory organizations, the advertising sector.

Руденко Константин Валерьевич

Соискатель,

Российский государственный

гуманитарный университет

Аннотация

В работе проведен анализ правового регулирования деятельности саморегулируемых организаций в рекламной сфере в США. Показаны тенденции его развития, направления деятельности таких организаций и условий членства. Проведен анализ эффективности деятельности органов саморегулируемых организаций, их эффективности.

Ключевые слова:

Правовое регулирование, саморегулируемые организации, рекламная сфера.

В России, в силу особенности развития саморегулирования в целом, сложилась особенная практика создания и функционирования саморегулируемых организаций, осуществляющих свою деятельность в рекламной сфере. Зачастую основные функции, которые выполняют такие организации, является аудит деятельности организации и обучение её сотрудников с последующей аттестацией. Однако, по мнению некоторых исследователей, это связано с недостаточной мерой ответственности, возложенной на такие организации. Для выработки мер, повышающих ответственность саморегулируемых организаций, необходим анализ правового регулирования деятельности саморегулируемых организаций. Большой опыт такого регулирования накоплен в США.

В США наиболее распространенной и влиятельной саморегулируемой организацией является Better Business Bureau (сокращенно BBB), далее в тексте (БББ). Организация создавалась с целью поддержания "точности и правдивости рекламы" путем саморегулирования. Двухуровневая система была создана рекламным сообществом в 1971 году. Она состоит из Национального рекламного отдела совета и Национального рекламного наблюдательного совета [2].

Изначально данная организация была, по сути, организацией бизнес-структур, отстаивающая интересы своих членов в органах государственной власти перед потребителями и перед другими хозяйствующими субъектами. Но развитие потребительских организаций и их

влияние выявило потребность в консолидации совместных усилий, а не в противостоянии интересов.

В городе Буффало в США в 1939 году состоялась конференция, которая объединила потребителей и представителей бизнес-структур. Главной задачей данной конференции было привлечь внимание предпринимателей к той критике, которая исходила как от самих потребителей, так и от органов государственной власти. Сутью данной проблемы являлось то, что без осознания бизнес-сообществом необходимости изменений в подходе к рекламной информации невозможно запустить программы, направленные на повышение доверия к рекламе в целом. Данная конференция оплачивалась БББ, что косвенно подтверждает необходимость диалога рекламодателей и рекламопроизводителей с конечным потребителем, которая была осознана руководством данной организации. Это был первый шаг подобного рода, предпринятый саморегулируемой организацией в сторону как потребителя, так и государственных органов. Здесь и проявляются самые сильные стороны саморегулирования в рекламной деятельности, которые заключаются в гибком и лояльном подходе к сотрудничеству с любыми организациями для достижения оптимальных результатов для общества. Эта тенденция обусловлена экономически, ведь без позитивного восприятия товара в целом, что само по себе невозможно при отрицательном отношении общественного мнения к рекламе, не представляется возможным увеличивать его продажу, или даже поддерживать интерес к нему длительный срок. Открытость для потребителя теперь проявлялась во всем – от включения простых гражд-

дан в совет по рекламе – до вынесения в печать решений судов по вопросам соответствия либо несоответствия закону рекламных объявлений, по которым возник спорный вопрос.

Являясь крупнейшей саморегулируемой организацией в рекламной сфере в США БББ постепенно расширялась, что привело также и к расширению её интересов – от контроля за достоверностью рекламных объявлений, к контролю корректного, добросовестного поведения бизнес-сообщества в целом. Система эта отличается своей межотраслевой направленностью. Имея весьма разнообразный спектр своих интересов и объединяя как игроков мелкого бизнеса так и крупных транснациональных корпораций, БББ отличается весьма гибким подходом к каждой отдельной отрасли, выполняя роль надотраслевого "цехового" объединения. На сегодняшний момент БББ включает двести пятьдесят тысяч фирм в США. Свое начало БББ берет из формирования самоуправляемых организаций в рекламной сфере. В настоящий момент в сфере рекламы основная работа по саморегулированию ведется в рамках National Advertising Division (NAD). Стандарт рекламы разработан СББВ и используется в качестве основного рабочего инструмента NARB, отличается жесткостью, что особенно отличает подход к рекламированию детских товаров. Главный акцент правового регулирования внутри самоуправляемой организации делается на недопущение недобросовестной конкуренции посредством рекламы. Что и понятно, ведь особенностью саморегулирования является то, что комитеты, осуществляющие внутренний контроль над членами самоуправляемой организации, так же, как и внешний надзор, как правило, являются либо владельцами, либо занимают весьма высокие посты в тех фирмах, в интересах которых наиболее эффективная и стабильная работа, а, следовательно, и повышение прибыли. Это возможно лишь при упорядочении взаимоотношений внутри делового сообщества и исключении таких нежелательных факторов, как конкуренция, при использовании незаконных средств и методов. Также в NARB входят представители общественных организаций и государственные чиновники, что гарантирует непредвзятость совета членов этой организации. Коренное отличие между таким регулированием заключается также в том, что реакция на некорректное поведение одного из участников рекламного рынка может быть весьма оперативной, и может проявляться не в заявлении претензионного иска или в жалобе в соответствующие государственные органы, а в вынесении члену самоуправляемой организации замечания либо предписания, с которым не считается весьма не дальновидно, поскольку это может повлечь дальнейшие судебные тяжбы уже не с одним юридическим лицом, чьи права нарушены, а с целой организацией, имеющей весьма большие возможности по отстаиванию законных интересов своих членов.

В подтверждение вышесказанного можно привести

как пример то, что в США перед запуском рекламного ролика в эфир, большинство производителей рекламы предпочитают отослать его на "утверждение" в NARB. В случае внесения предложений об изменении (предложение вносится экспертами, работающими в NAD), либо изъятии определенных моментов по усмотрению NARB, что практически во все случаях принимается рекламщиками как аксиома.

Важной корпоративной нормой рекламной индустрии является Международный кодекс рекламной практики [1], принятый 14 марта 2012 года. Отличием рекламного кодекса БББ от аналогичного кодекса, принятого Российскими объединениями самоуправляемых организаций в рекламе 2001 года, или от аналогичного международного кодекса 1936 г, значительно меньшей отраслевой детализацией: в нем практически нет упоминаний об особых требованиях к рекламированию отдельных видов товаров. Прежде всего, это связано с различным подходом к функции данного кодекса. Как у большинства компаний, работающих в США и в Западной Европе, важнейшим в стратегии развития является определение миссии компании. Именно от этого и зависит дальнейшая стратегия развития и приоритетные направления деятельности.

Задача БББ заключается в продвижении и укреплении этических взаимоотношений между бизнесом и обществом путем саморегулирования, просвещения потребителей и бизнеса и предоставления специальных услуг. Следовательно, главное в кодексе – это определение самого принципа этического подхода к рекламе. Для того, чтобы рекламодатель и рекламопроизводитель заранее могли ориентироваться – какая реклама будет признана нравственной, а какая не пройдет внутреннюю цензуру самоуправляемой организации, требуется просмотр ранее принятых решений, ибо система отбора, как и судебная система США, является прецедентной. Внимание необходимо уделять даже на первый взгляд незначительному вопросу (типа: чья жизнь имеется в виду в термине "пожизненная гарантия"). Влияние NARB весьма значительно. И, несмотря на необязательность не членов БББ соблюдать кодекс в случае его грубого нарушения, виновный рискует столкнуться с негативным общественным мнением, что чревато потерей деловой репутации.

В результате имеющейся в США практики весьма успешного саморегулирования в этой стране сложилась практика невмешательства государства в дела рекламного рынка. Союз потребителей весьма тщательно отслеживает юридическую составляющую деятельности рекламного рынка и в случае нарушения прав и законных интересов потребителей является инициатором исков. Также надо отметить, что союз потребителей, осуществляя качество рекламированных товаров и услуг, тем самым подталкивает рекламодателей более щепетильно подходить к выбору рекламируемых товаров.

Таким образом, тесный союз саморегулируемых организаций и потребителей создает ситуацию, в которой выигрывают обе стороны. Надо отметить, что весьма важным аспектом в деятельности СВБВ является контроль рекламы товаров и услуг для детей, который осуществляет отдельная организация (Children Advertising Unit, CARU). Основной деятельностью CARU является обзор и оценка рекламы, производимой для детской аудитории (преимущественно), включая все возможные средства массовой информации. В случае, если реклама содержит некорректную информацию, неточности или противоречит "Руководящим принципам саморегулирования рекламы для детей" CARU посредством добровольного сотрудничества с рекламодателем добивается внесения изменений. В случае, если к компромиссу прийти не удается, то CARU выносит этот вопрос на рассмотрение специально созданной комиссии NARB, которая состоит из пяти человек. В большинстве случаев решение данной комиссии признается рекламодателем. В случае его несогласия NARB обозначает свою позицию в прессе, делая ее предметом общественного обсуждения. Если обнаруживается, что рекламодатель нарушил какие-либо законодательные акты, то данная информация передается NARB в соответствующие государственные органы (например, в Федеральную торговую комиссию). Но, как правило, случаи такого несогласия практически не встречаются. Количество рассмотренных дел NARB весьма велико, это примерно 3000 – 4000 дел в год.

Несмотря на то, что в США накоплен большой опыт саморегулирования коммерческой деятельности при незначительном вмешательстве государства, в том числе в рекламной деятельности следует отметить, что государство выступает в этом случае в качестве арбитра над саморегулируемыми организациями. Следовательно, саморегулирование можно рассматривать как способ передачи государством части своих функций через правовые, прежде всего, законодательные механизмы, в пользу саморегулируемых организаций.

Анализ накопленного в США опыта правового регулирования необходим для того, чтобы показать, что с усилением государственного регулирования, государство, включая часть корпоративных норм в законодательстве, тем самым берет часть функций по контролю на себя. Эта тенденция прослеживается, как видно из ранее написанного, на протяжении всей истории права.

Учитывая все время изменяющуюся деловую этику, нормы корпоративного поведения, которое с приходом века постиндустриального все быстрее преобразуются, следует отметить, что внутренние механизмы саморегулирования более оперативно ответят на изменения, чем внешние. Соответственно саморегулирование, хоть и не может и не должно исключать государственное, при этом должно быть весьма развитым и иметь возможность эффективного самоконтроля.

ЛИТЕРАТУРА

1. Международный кодекс рекламной практики Международной торговой палаты. // [Электронный ресурс] Электрон. дан. – 2012 г. – Режим доступа: www.advertology.ru/ свободный
2. Сайт Better Business Bureau Advertising Review Programs / [Электронный ресурс] Электрон. дан. – 2013 г. – Режим доступа: <http://www.century21parkone.com>

© К.В. Руденко, (konstantin.O5@inbox.ru), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики».

21-24 МАЯ

ГАЗ. НЕФТЬ. ТЕХНОЛОГИИ – 2013

г.УФА

БАШКИРСКАЯ ВЫСТАВОЧНАЯ КОМПАНИЯ
(347) 253 09 88, 253 11 01, 253 38 00
gasoil@bvkexpo.ru

САЙТ ВЫСТАВКИ: www.gntexpo.ru

XXI МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА

ОГРАНИЧЕНИЯ ПРАВ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ ПРИ СОВЕРШЕНИИ СДЕЛОК С АКЦИЯМИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

RESTRICTIONS OF RIGHTS ON FOREIGN INVESTMENTS IN TRANSACTIONS WITH SHARES OF RUSSIAN COMPANIES

K. Tatarintseva

Annotation

This article provides an overview of legal issues related to the Russia's regime on investment in strategic sector. The author analyses restrictions on foreign investments in the forms of prohibitions and special requirements of the approval process applying to transactions in specific Russian industries. The article includes examples of legal acts and legislative proposal on the removal of administrative barriers to foreign investment in certain sectors of the economy. The author makes a conclusion that the trend of liberalization of the national policy in this sphere result in the improvement of the investment climate in Russian Federation.

Keywords: restrictions on the rights, foreign investments, strategic enterprises, shares, economy policy, group of persons, law enforcement, transactions.

Татаринцева Кристина Николаевна
Московский государственный
юридический университет
имени О.Е. Кутафина

Аннотация

В настоящей статье рассматриваются вопросы государственного регулирования сделок с акциями хозяйственных обществ, имеющих стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства. Анализируются отдельные практические проблемы, связанные с установленными ограничениями прав иностранных инвесторов в форме запретов и обязываний при прохождении процедуры допуска в стратегические отрасли. Приводятся примеры нормативно-правовых актов и законопроектов по снятию административных барьеров для иностранных инвестиций в отдельных секторах экономики. Делается вывод о том, что тенденция либерализации национальной политики в указанной сфере приведет к улучшению инвестиционного климата в стране.

Ключевые слова:

Ограничения прав, иностранные инвестиции, стратегические предприятия, акции, экономическая политика, группа лиц, правоприменение, согласование сделок.

В условиях процессов экономической глобализации и интеграции происходит реформирование национальной правовой системы в сфере государственного регулирования иностранных инвестиций на основе баланса публичных и частных интересов участников этих отношений.

Государственное регулирование, под которым понимается деятельность государства в лице его органов, направленная на реализацию экономической политики [2], нацелено на установление пределов свободы реализации прав физических и юридических лиц в определенной сфере (ограничений прав). В Российской Федерации базовой формой государственного регулирования экономики, в том числе иностранных инвестиций, выступает правовое регулирование.

Ограничения прав иностранных инвесторов в форме запретов и обязательств при осуществлении сделок с акциями российских хозяйственных обществ – резидентов РФ установлены в законодательстве, регулирующем стратегический сектор экономики, и антимонопольном законодательстве.

Выделение стратегических отраслей на основе прио-

ритетных для экономики страны критериев является мировой тенденцией национальной политики большинства государств, направленной на предотвращение угрозы суверенитету, технологической зависимости, возможности осуществлять выбор ведущих направлений развития. Государственное регулирование в форме контроля за иностранными инвестициями в акции компаний, в отношении которых законодательством установлен особый правовой режим, осуществляется, в частности, в США, Европейском союзе, Китае, Японии.

В качестве принципов государственной внешнеэкономической политики России в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р (далее – Концепция), указаны, в частности, предсказуемость условий привлечения иностранного капитала в Россию и установление четких и понятных ограничений для иностранных инвесторов в отношении сфер, имеющих стратегический характер. Однако в настоящее время остаются дискуссионными и не закрепленными на законодательном уровне ряд практических проблем.

В соответствии с п. 2 ст. 4 Федеральный закон от 9

июля 1999 г. № 160-ФЗ "Об иностранных инвестициях в Российской Федерации" допуск иностранных инвесторов в национальную экономику осуществляется с учетом установленных в федеральных законах в целях защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства изъятий ограничительного характера.

Предметом регулирования Федерального закона от 29 апреля 2008 г. № 57-ФЗ "О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства" (далее – ФЗ № 57) являются отношения, связанные с приобретением иностранным инвестором корпоративного контроля над стратегическим предприятием посредством совершения сделок с акциями, составляющими его уставной капитал.

В п. 2 ст. 2 ФЗ № 57 установлен запрет на совершение сделок, влекущих за собой установление контроля над хозяйственными обществами, имеющими стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства, для нерезидентов – иностранных государств, международных организаций, а также находящихся под их контролем организации, в том числе созданные на территории Российской Федерации. Сделки, совершенные с нарушением требований ФЗ № 57, согласно ст. 15 указанного закона признаются ничтожными.

Ст. 5 ФЗ № 57 содержит перечень признаков, определяющих в каких случаях хозяйственное общество, имеющее стратегическое значение, считается находящимся под контролем инвестора или группы лиц. При этом понятие "группа лиц" используется в значении, указанном в Федеральном законе от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ "О защите конкуренции" (антимонопольном законодательстве), что создает возможность чрезвычайно широкого толкования "группы лиц" и угрожает стабильности гражданского оборота.

Вопрос, связанный с неоднозначностью толкования в правоприменительной практике понятия "группа лиц" был предметом рассмотрения Конституционного суда РФ. В Определении от 29.09.2011 № 1108-О-О Конституционный суд отметил, что широкое понимание контроля, который охватывает корпоративное влияние, оказываемое иностранными инвесторами на хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение, не только непосредственно, но и через третьих лиц, является особенностью предусмотренного ФЗ № 57 ограничительного правового режима; "выяснение же в каждом конкретном случае, достаточно ли оснований для вывода о том, что хозяйствующие субъекты входят в одну группу лиц с иностранным инвестором, составляет прерогативу правоприме-

нительных органов, включая арбитражные суды, которые обязаны при разрешении соответствующих вопросов учитывать все юридически значимые обстоятельства конкретного дела".

Однако считаю, что в целях увеличения доверия иностранных инвесторов к России с учетом указанных в Концепции принципов социально-экономического развития России на законодательном уровне должны быть установлены более четкие критерии понятия "группы лиц" при определении признаков контроля над хозяйственным обществом, имеющим стратегическое значение. В частности, как отмечается в юридической литературе, сузить "группу лиц" могла бы предусмотренная в ФЗ № 57 возможность выявления в составе контролирующих лиц иностранного инвестора, выступающего "центром контроля" [3] (по аналогии с установленной в ч. 7 ст. 2 ФЗ № 57 презумпцией контроля Российской Федерации над стратегическими предприятиями, осуществляющими пользование участками недр федерального значения, в которых государство имеет право распоряжаться более чем 50 % общего количества голосов, принадлежащих на голосующие акции, составляющие уставные капиталы таких предприятий).

Ограничение прав иностранных эмитентов в форме обязываний предварительного согласования сделок, влекущих установление контроля иностранного инвестора или группы лиц над хозяйственными обществами, имеющими стратегическое значение, с Правительственной комиссией по контролю за осуществлением иностранных инвестиций в РФ предусмотрено в ст. 6 ФЗ № 57.

Контроль за соблюдением законодательных ограничений предусмотрен также со стороны федеральных органов исполнительной власти по контролю и надзору в сфере финансовых рынков: Федеральной службы по финансовым рынкам и ее территориальных органов (далее – ФСФР России).

В соответствии с пунктом 2.6.4 Стандартов эмиссии ценных бумаг и регистрации проспектов ценных бумаг, утвержденных Приказом Федеральной службы по финансовым рынкам от 25 января 2007 г. N 07-4/пз-н, для государственной регистрации отчета об итогах выпуска (дополнительного выпуска) ценных бумаг в регистрирующий орган представляется, в том числе, документ, подтверждающий наличие решения о предварительном согласовании в соответствии с ФЗ № 57 сделок по размещению ценных бумаг эмитента, являющегося хозяйственным обществом, имеющим стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства, в случае, если совершение таких сделок допускается при наличии указанного решения об их предварительном согласовании.

Согласно статье 26 Федерального закона от 22 апре-

ля 1996 г. № 39–ФЗ "О рынке ценных бумаг" и пункту 2 Положения о порядке приостановления эмиссии и признания выпуска ценных бумаг несостоявшимся или недействительным, утвержденного Постановлением ФКЦБ РФ от 31.12.1997 № 45, при обнаружении ФСФР России нарушения эмитентом в ходе эмиссии ценных бумаг требований законодательства РФ эмиссия ценных бумаг может быть приостановлена. Неустранение эмитентом нарушений в указанный в предписании ФСФР России срок влечет отказ в государственной регистрации отчета, признание выпуска ценных бумаг несостоявшимся и аннулирование его государственной регистрации.

Нерешенным на законодательном уровне является вопрос правоприменения в ситуации, когда хозяйственное общество сначала получило разрешение на вывод за рубеж большей части своих акций в соответствии с Положением о порядке выдачи Федеральной службой по финансовым рынкам разрешения на размещение и (или) обращение эмиссионных ценных бумаг российских эмитентов за пределами Российской Федерации, утвержденным Приказом ФСФР России от 12.01.2006 № 06–5/пз–н, а после этого было включено в перечень предприятий, имеющих стратегическое значение. Представляется, что в указанном случае на сделки, совершаемые с акциями такого хозяйственного общества должны в полной мере распространяться ограничения, предусмотренные ФЗ № 57.

В настоящее время проводится политика снижения административных барьеров для иностранных инвесто-

ров, осуществляющих вложение капитала в отдельные сектора экономики. Федеральным законом от 16 ноября 2011 г. № 322–ФЗ из п. 3 ч. 1 ст. 7 ФЗ № 57 исключена необходимость предварительного согласования иностранным инвестором или группой лиц сделок по приобретению акций хозяйственного общества, имеющего стратегическое значение и осуществляющего пользование участком недр федерального значения, при осуществлении дополнительной эмиссии, в результате совершения которых доля участия этого иностранного инвестора или этой группы лиц в уставном капитале такого хозяйственного общества не увеличивается.

В целях привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику 28 ноября 2012 года Правительственной комиссии по контролю за осуществлением иностранных инвестиций в Российской Федерации был одобрен пакет поправок в ФЗ № 57 [4] отменяющих необходимость согласования сделок, связанных с осуществлением иностранных инвестиций в молочные заводы и заводы по приготовлению продуктов питания.

С учетом изложенного можно отметить, что, несмотря на наличие определенных недостатков законодательного регулирования сделок иностранных инвесторов с акциями хозяйственных обществ, имеющих стратегическое значение для обороны страны и безопасности государства, намеченная тенденция на либерализацию ограничений прав иностранных инвесторов приведет к улучшению инвестиционного климата в стране.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дьяченко Е. Б. Определение иностранного контроля по смыслу ФЗ "О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства" // Слияния и поглощения. 2010. № 10. С. 42–45.
2. Предпринимательское право Российской Федерации: учебник / отв. ред. Е.П. Губин, П.Г. Лахно. – 2–е изд., перераб. и доп. – М.: Норма: ИНФРА–М, 2011. – 1008 с.
3. Дьяченко Е. Б. Определение иностранного контроля по смыслу ФЗ "О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства" // Слияния и поглощения. 2010. № 10. С. 43.
4. <http://xn--80aealotwbjpid2k.xn--p1ai/docs/21636/>



СОВРЕМЕННАЯ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ПОНЯТИЯ "ОБЩЕСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ"

MODERN INTERPRETATION OF THE CONCEPT "PUBLIC SAFETY"

N. Shaiduko

Annotation

The concept of "social security" is considered in the article from the perspective of different authors. Critical analysis is given to the concepts "security", "social security" fixed in regulatory legal acts.

Keywords: security, society, personality, state, objects of social security, social relations in regard to security.

Шайдуко Наталья Васильевна

Аспирант

научно-исследовательского центра
Российской таможенной академии

Аннотация

В статье рассматривается понятие "общественная безопасность" с позиции различных авторов. Дается критический анализ понятиям "безопасность", "общественная безопасность", закрепленным в нормативных правовых актах.

Ключевые слова:

Безопасность, общество, личность, государство, объекты общественной безопасности, общественные отношения в сфере безопасности, состояние защищенности.

В настоящее время в Российской Федерации особо актуальной становится задача по обеспечению безопасности личности, общества и всего государства, поскольку в постсоветский период не только изменились идеологические и политические воззрения, но и Россия в целом оказалась перед необходимостью поиска и выработки новых представлений о направлении дальнейшего развития.

По справедливому замечанию А.М. Воронова "безопасность Российской Федерации, как и ее всемерное обеспечение, представляет сложный, конкретно-исторический, социально-правовой, организационный, культурологический и т. п. феномен, исследование которого предполагает комплексный, с учетом данных различных отраслей научного знания, подход.

Общественная безопасность Российской Федерации, в частности, прямо связана с реализацией различных функций государства: прежде всего, с обеспечением прав, свобод и законных интересов граждан; создание условий нормальной жизнедеятельности и защищенности от внутренних и внешних угроз. Реализация государством правоохранительной функции предполагает установление в нормативных правовых актах комплекса правовых средств обеспечения общественной безопасности Российской Федерации, которые должны иметь упреждающий характер и иметь алгоритмы при возникновении угроз, посягающих на общественную безопасность.

Научное познание сущности и содержания проблемы административно-правового обеспечения обществен-

ной безопасности Российской Федерации позволяет охарактеризовать объект и предмет правового регулирования данной совокупности отношений, составляет теоретико-методологическую основу разработки административно-правового статуса субъектов обеспечения общественной безопасности и совершенствования их административно-юрисдикционной и организационно-управленческой деятельности" [1].

В контексте заявленной проблематики, прежде всего, представляется целесообразным проанализировать понятие "безопасность".

В словарном значении понятие "безопасность" трактуется как отсутствие опасности, либо положение, при котором кому-либо, чему-либо не угрожает опасность [2]. А также в значении защищенный, огражденный от опасности, не грозящий опасностью для кого-нибудь, кому-нибудь; безвредный..[3]. Как следует из приведенных определений, безопасность может быть характеристикой состояния, субъекта, направленной "на себя": так, например, безопасность человеческой жизни, общества, государства, безопасность объекта либо объекта вне опасности, – и направленной "вовне", на некий объект, например, безопасное действие или бездействие.

"Безопасный" чаще всего толкуется как "неопасный, не угрожающий, не могущий причинить зла или вреда, безвредный, сохраннный, верный, надежный" [4]. А безопасность, как " ... отсутствие опасности, сохранность, надежность, защищенность". Либо, безопасность, трактуется как положение, при котором "не угрожает опас-

ность кому-нибудь" [5].

Если обратиться к зарубежным источникам, то в английском словаре "безопасность" рассматривается как нечто общее, присущее способам предотвращения ущерба, вызываемого воздействием опасных факторов, например, несчастных случаев, представляющее собой свойство не субъекта или объекта, а метода взаимодействия субъекта и объекта: так, безопасность – это качество или условие оставаться невредимым [6].

Р. Мэйберн отмечает, что безопасность буквально определяется утвердившимся выражением как "свобода от опасности или риска" [7]. Отсюда следует, что в действительном мире абсолютная безопасность недостижима, потому что опасность или риск повсеместно присутствуют в нем в той или иной степени.

В контексте технической терминологии, как правило, отражается только какая-либо одна сторона исследуемого понятия: "безопасность – свойство объекта не допускать ситуаций, опасных для людей и окружающей среды" [8]; "безопасность – способность системы функционировать, не переходя в опасные состояния, угрожающие здоровью и жизни людей или наносящие другой ущерб в больших масштабах" [9].

Анализируя данные определения, можно прийти к выводу о том, что значение понятия "безопасность" зависит от контекста, в котором оно используется, и в основном, может рассматриваться как характеристика объекта (системы, оборудования, процесса), его свойство (способность) не допускать опасных состояний (ситуаций), не переходить в них; как состояние объекта (системы, процесса), в котором исключается возможность опасного события или предотвращаются неблагоприятные последствия такого события; как условия деятельности (протекания процесса), в которых исключается неблагоприятное воздействие на объект; как система мероприятий, обеспечивающих защиту объекта от опасных воздействий. Все это свидетельствует о многообразном толковании данного понятия, и соответственно, трудности его применения.

Помимо научной литературы, нормативные правовые акты также содержат данное понятие. Так, Федеральный закон от 28 декабря 2010 г. № 390-ФЗ "О безопасности" определяет исключительно основные принципы и содержание деятельности по обеспечению безопасности государства, общественной безопасности, экологической безопасности, безопасности личности, иных видов безопасности, предусмотренных законодательством Российской Федерации (безопасность, национальная безопасность), полномочия и функции федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления в области безопасности, а также статус Совета Безопасности Российской Федерации

[10]. Хотелось бы отметить, что ранее действовавший Закон Российской Федерации от 5 марта 1992 г. № 2446-1 "О безопасности" безопасность определял как состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз [11].

В настоящее время новый нормативный правовой акт определения данного понятия не содержит, а лишь указывает на существование различных видов безопасности. Причем перечень видов в законе не является исчерпывающим. Однако данный закон указывает на равнозначность понятий безопасность и национальная безопасность. В связи с этим, существует необходимость в анализе понятия "национальная безопасность".

Указ Президента Российской Федерации от 12 мая 2009 г. № 537 "О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года" определяет понятие "национальная безопасность" как состояние защищенности личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз, которое позволяет обеспечить конституционные права, свободы, достойные качество и уровень жизни граждан, суверенитет, территориальную целостность и устойчивое развитие Российской Федерации, оборону и безопасность государства [12]. В свою очередь, совокупность жизненно важных интересов личности, общества, государства и есть национальные интересы.

Как справедливо отмечает А.А. Прохожев, "национальная безопасность – чрезвычайно сложная многоуровневая функциональная система, в которой непрерывно происходят процессы взаимодействия и противоборства жизненно важных интересов личности, общества, государства с угрозами этим интересам, как внутренними, так и внешними. При этом взаимодействии и противоборстве интересы и угрозы постоянно испытывают воздействие со стороны других элементов системы национальной безопасности, факторов внутренней и внешней окружающей среды и действий управляющей системы. В качестве целевой функции этой системы выступает степень защищенности данных интересов от угроз" [13].

По мнению И.Б. Кардашовой, термины "безопасность" и "национальная безопасность" следует рассматривать как синонимы. В Российской Федерации как в многонациональном государстве термин "национальная безопасность" распространяется на все нации и народности, проживающие на ее территории. Соответственно, виды национальной безопасности следует рассматривать как состояние защищенности жизненно важных национально-государственных интересов от внутренних и внешних угроз, возникающих в отдельных (ключевых) сферах жизнедеятельности общества. В соответствии с таким подходом, ею выделяются политическая, экономическая,

военная, общественная, информационная, экологическая и др. виды безопасности [14].

Вышеупомянутый Федеральный закон от 28 декабря 2010 г. № 390-ФЗ "О безопасности" содержит перечень видов безопасности, к которым относятся: безопасность государства, общественная безопасность, экологическая безопасность, безопасность личности, и иные виды безопасности, предусмотренных законодательством Российской Федерации, к которым следует отнести транспортную безопасность, международную безопасность, информационную безопасность, безопасность рабочего места, пожарную безопасность, промышленную безопасность, радиационную безопасность, экономическую безопасность, региональную безопасность, экологическую безопасность, электробезопасность, ядерную безопасность.

Говоря об общественной безопасности, следует заметить, что в сферу общественной безопасности включают отношения людей, связанные с соблюдением правил, обеспечивающих безопасность дорожного движения, производства строительных работ в общественных местах, пожарной безопасности, пользования предметами, а также с соблюдением правил ввоза и вывоза товаров, грузов, транспортных средств и животных.

По мнению Л.М. Розина, общественная безопасность представляет систему отношений, складывающихся в соответствии с правовыми нормами при использовании объектов, представляющие повышенную опасность для общества, или при наступлении особых условий в связи со стихийными бедствиями и другими чрезвычайными обстоятельствами [15]. Однако данным определением охвачены не все элементы общественных отношений.

По мнению В.А. Осипова, в структуру общественных отношений входят не столько общественные отношения в различных сферах жизнедеятельности, сколько общественная идеология и социальные нормы различного характера [16].

Напротив, Г.А. Туманов и В.И. Фризко дают более широкое определение общественной безопасности – это совокупность опосредованных источниками повышенной опасности отношений, регулируемых юридическими, техническими и организационными нормами с целью предотвращения и устранения угрозы жизни, здоровью людей, материальным ценностям и окружающей среде [17]. Заметим, что данное определение не отражает современной действительности, что подтверждает сделанный ранее вывод, о толковании понятия безопасность в зависимости от контекста и современного состояния.

Общественная безопасность, по утверждению Б.П. Кондрашова, определяется как "разновидность социальной безопасности, под которой понимается система

общественных отношений, урегулированная правовыми нормами в целях обеспечения безопасности личности, общественного спокойствия, благоприятных условий для труда и отдыха граждан, нормальной деятельности государственных органов, общественных объединений предприятий, учреждений и организаций от угрозы, исходящей от преступных и иных противоправных деяний, нарушения порядка пользования источниками повышенной опасности, предметами и веществами, изъятыми из гражданского оборота, явлений техногенного и природного характера, а также других особых обстоятельств" [18]. Представляется, что данное определение достаточно громоздко, и не охватывает иные компоненты жизнедеятельности.

Некоторые авторы приводят такое определение общественной безопасности. Общественная безопасность представляет собой такое состояние общества (систему его свойств, способность), при котором за счет внутренних социальных механизмов, опосредованных функционированием различных государственных и общественных институтов, сохраняется его устойчивое состояние и развитие, обеспечиваются условия для реализации интересов личности, общества и государства и одновременно их защищенность (при наличии осознания ее людьми) от угроз, исходящих от противоправных посягательств, а также в чрезвычайных ситуациях социального, природного и техногенного характера [19].

В нормативных правовых актах понятие общественной безопасности определяется через нормы статей. Так, общественная безопасность содержится в административном и уголовном праве. Так, Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 г. № 195-ФЗ содержит главу "административные правонарушения, посягающие на общественный порядок и общественную безопасность", где содержится деяния, влекущие собой нарушение общественного порядка [20].

В уголовном законодательстве также присутствуют нормы, касающиеся общественной безопасности, к таковым относятся "Преступления против общественной безопасности и общественного порядка" (терроризм, бандитизм, хулиганство); "Преступления против безопасности дорожного движения и эксплуатации транспорта"; "Преступления против основ конституционного строя и безопасности государства"; "Преступления против мира и безопасности человечества" [21]. С позиции ученых отмечается недостаточность разработанности понятия общественной безопасности.

Как справедливо отмечает В.С. Комиссаров, "подавляющая часть авторов связывает понятие общественной безопасности либо с нарушением правил взаимодействия людей с техническими системами, либо с нарушением правил обращения с общепаспортными предметами"

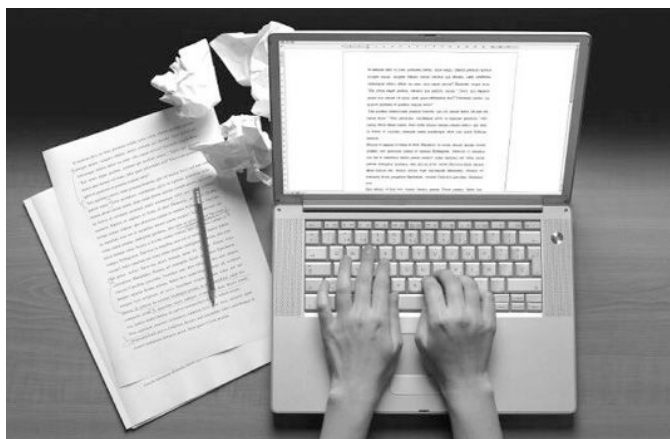
[22]. При таком подходе к определению данного понятия, сущностью является технический характер общественной опасности.

Таким образом, в результате анализа научных определений понятия "общественная безопасность" приходится констатировать отсутствие единого подхода к толкованию данного понятия. Многие авторы ограничивают понятие предметом своего исследования, некоторые – пытаются унифицировать определение, не отражают современную действительность.

Как показало исследование, общественная безопасность находится в тесном взаимоотношении с другими видами социальной безопасности – личной и государственной, обусловленном наличием общего объекта охраны и защиты. Но вместе с тем, специфика общественных отношений составляющих их содержание, особенно правового регулирования, позволяют определить сферы рассматриваемых явлений, что имеет значение для установления границ правоохранительной деятельности соответствующих органов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Воронов А. М. Общественная безопасность: административные и информационно-правовые проблемы обеспечения: автореф. дисс. док. юрид. наук. М. 2006. С. 5.
2. Вейхман В.В. Проблема определения понятия "безопасность мореплавания" // Теория и практика судовождения: Сборник научных трудов БГА РФ. Вып. 8. – Калининград, 1995. С. 96 – 101.;
3. Словарь современного русского литературного языка: В 20 т. Изд. 2-е, перераб. и доп. – М.: Рус.яз. – Т. 1, А–Б. 1991. – 864 с.
4. Даль В. И. Толковый словарь великорусского языка. Т.1.М.1955.С.67.; Словарь русского языка. Т.1. М. 1975. С.81.
5. Ожегов С. И. Словарь русского языка. М. 1970. С. 39; Словарь русского языка. Т. 1.М. 1981. С. 74.
6. Webster's new twentieth century dictionary of the English language. Second edition. – London, 1979 (англ.).
7. Maybourn, R. Der Preis fur Sicherheit. Die Ansichten eines Reeders // Schiff & Hafen/Kommandobrücke. Heft 10.–1981, 33. Jahrtag. – S. 144–149 (нем.).
8. Надежность технических систем: Справочник / Ю.К.Беляев, В.А. Богатырев, В.В. Болотин и др.; Под ред. И.А. Ушакова. – М.: Радио и связь, 1985. С. 38.
9. Рябинин И. Надежность, живучесть и безопасность кораблей. // Мор. сборник.–1987.–№ 8. С. 62–65.
10. Федеральный закон от 28 декабря 2010 г. № 390-ФЗ "О безопасности" //СЗ РФ. 2011. № 1. Ст. 2.
11. Федеральный закон от 5 марта 1992 г. № 2446-1 "О безопасности" (утратил силу).
12. Указ Президента РФ от 12 мая 2009г. № 537 "О стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года" // СЗ РФ 2009г. № 20 ст. 2444.
13. Прохожев А. А. Национальная безопасность: теория, сущность, проблемы: Лекция.– М.: Изд-во РАГС, 2005. С. 11.
14. Кардашова И. Б. О концепции национальной безопасности Российской Федерации (ключевые положения и термины) // Актуальные проблемы административного и административно-процессуального права: Сборник тезисов статей. М.: Московский университет МВД России, 2003. С. 108.
15. Розин Л.М. Вопросы юрисдикционной деятельности органов внутренних дел. Административное право / под ред. Л.Л. Попова. М., 1983. С.80
16. Осипов В.А. Правовая безопасность в системе национальной безопасности: Российская юстиция, М.2008. № 11.
17. Туманов Г.А., Фризко В.И. Общественная безопасность и ее обеспечение в экстремальных условиях // Советское государство и право. 1989 г., № 5. С.21.
18. Кондрашов Б.П. Общественная безопасность и административно-правовые средства ее обеспечения. М., 1998. С.8.
19. Поздышов А.Н. Институт государственной службы в сфере обеспечения общественной безопасности: теоретико-методологические проблемы: дисс... д.ю.н., Москва, 2003 С. 25.
20. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 г. № 195-ФЗ // СЗ РФ 2002. № 1 (часть I) ст. 1.
21. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13 июня 1996 г. № 63-ФЗ // СЗ РФ 1996. № 25 ст. 2954.
22. Комиссаров В.С. Российское уголовное право. Особенная часть. М. 1997. С.227.
23. Котик М. А. Несчастный случай: психологические причины / Лекции по безопасности деятельности. Вып. 6. – Ленингр. союз специалистов по безопасности деятельности человека. Тартуский ун-т. – СПб, 1993.– 84 с.;
24. Словарь русского языка: В 4-х т. – М.: ГИС.– Т.1. 1957. – 964 с.
25. Словарь русского языка: В 4-х т. / АН СССР, Ин-т рус. яз.; Под ред. А.П.Евгеньевой. 3-е изд., стереотип. – М.: Русский язык, Т.1, А–Й. 1985. – 696 с.



НАШИ АВТОРЫ OUR AUTHORS

Aksyonov L.

Moscow State University of Technologies and Management
e-mail : ekonbuchuch@gmail.com

Balabanova L.

Graduate student, the Russian State University of Trade and Economics
e-mail : Balabanova@trapeza.ru

Borobov V.

Doctor of Economic Sciences, Professor, Scientific and educational center of the Moscow State University of Instrument Engineering and Computer Science
e-mail : vborobov@mail.ru

Doglyad V.

Applicant, Russian State Trade and Economic University
e-mail : doglyad@bk.ru

Gorbunov D.

Postgraduate student, Kursk State Agricultural Academy named after Professor Ivanov I.
e-mail : d@gorbunov.me

Gorelova O.

Postgraduate, FGBOU Institution "State University – UNPK" lawyer Orel Regional Bar
e-mail : golyeva@orel.ru

Ivanova M.

Moscow State University of Technologies and Management
e-mail : migal@yandex.ru

Kakabadse N.

PhD, professor in Management and Business Research, University of Northampton, Northampton Business School
e-mail : Nada.Korac-Kakabadse@northampton.ac.uk

Marchenko G.

Postgraduate student of Financial University under the Government of the Russian Federation
e-mail : marchenko.georg@gmail.com

Murzaev S.

Volga State University of Technology, Yoshkar-Ola
e-mail : myrzaev@yandex.ru

Murzina O.

Siberian Transport University of Railways, Novosibirsk
e-mail : wwweeerrryy@mail.ru

Ostroukhov V.

Moscow State University of Technologies and Management
e-mail : ekonbuchuch@gmail.com

Perchanok K.

PhD, University of Northampton, Northampton Business School
e-mail : spreads.2009@gmail.com

Polushkin P.

Graduate student, MSLA im. O.E. Kutafeva
e-mail : polushkin@list.ru

Rodinova N.

Moscow State University of Technologies and Management
e-mail : ekonbuchuch@gmail.com

Rozanova V.

Moscow State University of Technologies and Management
e-mail : ekonbuchuch@gmail.com

Rudenko K.

Applicant, Russian State University for the Humanities
e-mail : konstantin.O5@inbox.ru

Salenko N.

Moscow State University of Technologies and Management
e-mail : ekonbuchuch@gmail.com

Shaiduko N.

Postgraduate student, of the research center of the Russian customs academy
e-mail : Shaiduko@list.ru

Tatarintseva K.

Moscow state University of law (MSAL)
e-mail : tkristinan@yandex.ru

Turko D.

National Aerospace University named after N.E. Zhukovskiy "Kharkiv Aviation Institute"
e-mail : dasha_magda@mail.ru

Veretenov O.

Graduate Student, International Academy of valuation and consulting
e-mail : veretenov@list.ru

Требования к оформлению рукописей статей, направляемых для публикации в журнале



Для публикации научных работ в выпусках серий научно–практического журнала "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" принимаются статьи на русском языке. Статья должна соответствовать научным требованиям и общему направлению серии журнала, быть интересной достаточно широкому кругу российской и зарубежной научной общественности.

Материал, предлагаемый для публикации, должен быть оригинальным, не опубликованным ранее в других печатных изданиях, написан в контексте современной научной литературы, и содержать очевидный элемент создания нового знания. Представленные статьи проходят проверку в программе "Антиплагиат".

За точность воспроизведения дат, имен, цитат, формул, цифр несет ответственность автор.

Редакционная коллегия оставляет за собой право на редактирование статей без изменения научного содержания авторского варианта.

Научно–практический журнал "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" проводит независимое (внутреннее) рецензирование.

Правила оформления текста.

- ◆ Текст статьи набирается через 1,5 интервала в текстовом редакторе Word для Windows с расширением ".doc", или ".rtf", шрифт 14 Times New Roman.
- ◆ Перед заглавием статьи указывается шифр согласно универсальной десятичной классификации (УДК).
- ◆ Рисунки и таблицы в статью не вставляются, а даются отдельными файлами.
- ◆ Единицы измерения в статье следует выражать в Международной системе единиц (СИ).
- ◆ Все таблицы в тексте должны иметь названия и сквозную нумерацию. Сокращения слов в таблицах не допускается.
- ◆ Литературные источники, использованные в статье, должны быть представлены общим списком в ее конце. Ссылки на упомянутую литературу в тексте обязательны и даются в квадратных скобках. Нумерация источников идет в последовательности упоминания в тексте.
- ◆ Список литературы составляется в соответствии с ГОСТ 7.1–2003.
- ◆ Ссылки на неопубликованные работы не допускаются.

Правила написания математических формул.

- ◆ В статье следует приводить лишь самые главные, итоговые формулы.
- ◆ Математические формулы нужно набирать, точно размещая знаки, цифры, буквы.
- ◆ Все использованные в формуле символы следует расшифровывать.

Правила оформления графики.

- ◆ Растровые форматы: рисунки и фотографии, сканируемые или подготовленные в Photoshop, Paintbrush, Corel Photopaint, должны иметь разрешение не менее 300 dpi, формата TIF, без LZW уплотнения, CMYK.
- ◆ Векторные форматы: рисунки, выполненные в программе CorelDraw 5.0–11.0, должны иметь толщину линий не менее 0,2 мм, текст в них может быть набран шрифтом Times New Roman или Arial. Не рекомендуется конвертировать графику из CorelDraw в растровые форматы. Встроенные – 300 dpi, формата TIF, без LZW уплотнения, CMYK.

По вопросам публикации следует обращаться к шеф–редактору научно–практического журнала "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" (e–mail: redaktor@nauteh-journal.ru).

ВэйтТэк–2013



Международная выставка-форум по управлению отходами,
природоохранным технологиям и возобновляемой энергетике



28-31 МАЯ 2013
МВЦ «КРОКУС ЭКСПО»

WWW.WASTE-TECH.RU