МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА
International Institute of Economics and Law

Мировой экономический кризис в условиях глобализации: проблемы и перспективы выхода

Материалы международной научной конференции
(Москва, 1–2 июня 2010 г.)

World Economic Crisis in the Context of Globalization: Problems and Ways Out

Materials of the International Scientific Conference
(Moscow, 1–2 June 2010)

Под общ. ред. акад. РАЕН Ф.Л. Шарова

Часть 2

Москва
Издательство МИЭП
2010

УДК 338.124.4(082)
ББК 65.5
М64

Редакционная коллегия: *Ф.Л. Шаров* (председатель), *А.В. Косевич, М.В. Гладкова, Б.Г. Дякин, В.В. Лазарев*

М64 **Мировой экономический кризис в условиях глобализации : проблемы и перспективы выхода** : материалы международной научной конференции (Москва, 1–2 июня 2010 г.) : В 3 ч. Ч. 2 / Международный институт экономики и права ; под общ. ред. Ф.Л. Шарова. – М. : МИЭП, 2010. – 208 с.

Сборник содержит статьи ученых, преподавателей, аспирантов и студентов по широкому спектру экономических и правовых проблем на национальном и международном уровне, актуализированных влиянием мирового финансово-экономического кризиса.

Для научных работников, преподавателей вузов, аспирантов, студентов.

УДК 338.124.4(082)
ББК 65.5

ISBN 978-5-8461-0177-7 (ч. 2)
ISBN 978-5-8461-0175-3

© МИЭП, 2010

Содержание

Журавлева Ю.А.	Государственная поддержка предприятий малого бизнеса в условиях кризиса…….	5
Иванова Т.О.	Маркетинговый аспект конкурентоспособности предпринимательских структур рыбной промышленности России в условиях кризиса…	12
Казначеева К.А.	Проблемные банковские активы…….	19
Каргальцев А.И.	К дискуссии о судебных актах как источниках уголовного права России…….	22
Карипова М.Р.	Развитие молочнопродуктового подкомплекса Республики Казахстан в период кризиса..……..	31
Квасов И.Н.	Совершенствование системы государственного управления в регионе путем реализации модели частно-государственного партнерства……...	37
Когут О.Ю.	Особенности организации налогового учета доходов и их аудит в Казахстане…….	54
Королев В.И.	Маркетинговый анализ российского страхового рынка в условиях кризисной экономики……	57
Косевич А.В.	Глобализация интеллекта и высшее образование……	71
Красильникова С.Н.	Повышение роли региональной экономической политики в кризисных условиях…….	90
Кусков И.И.	Механизмы и масштабы коррупции в инвестиционных проектах…….	96
Лазарев В.В.	К вопросу о месте и роли решений Конституционного суда Российской Федерации……	99
Литвин И.Ю.	Формирование стратегического управления инвестиционной деятельностью организации ...	104
Мамрукова О.И., Кондакова Н.Ю.	Налоговая политика как инструмент противодействия финансово-экономическому кризису и создания условий для возобновления устойчивого роста экономики……	115
Мамырбаев А.Н.	Типы и виды финансового контроля в Казахстане……...	125

Марков А.Я.	Досудебное соглашение о сотрудничестве в свете последних изменений уголовно-процессуального законодательства РФ……..	131
Матвеевский С.С.	Использование вероятностных моделей при оценке кредитоспособности юридических лиц..	139
Матюнина О.Е., Жакевич А.Г.	Влияние мирового финансового кризиса на туристскую индустрию…….	142
Муженская Н.Е.	Проблемы процессуальной регламентации допроса судебного эксперта……	146
Никитина Т.А., Копеин А.В.	Формирование наукоемкого и высокотехнологичного сектора в промышленности Кемеровской области как основной фактор ее инновационного развития……	153
Николаева И.В.	Мировоззренческая составляющая высшего юридического образования: дисциплина «Концепции современного естествознания» в контексте кризиса знаниевой образовательной парадигмы……..	159
Нурпеисова Л.С.	Конкурентоспособность и качество продукции: два уровня управления производством и рынком……	166
Обухов О.В., Синева Е.А.	Психология поведения потребителя в период кризиса: проблемы и решения……..	174
Орлова Е.Р., Кошкина Е.Н.	Формирование нового образовательного пространства в российских регионах……	178
Осакве К.	Реституция как самостоятельное обязательство и как общая защитная мера от нарушения обязательства в англо-американском праве……	190

Сведения об авторах……. 200

Список статей, опубликованных в частях 1 и 3 сборника……. 203

Государственная поддержка предприятий малого бизнеса в условиях кризиса

Ю.А. Журавлева

Малый бизнес играет огромную роль в экономике любой страны, но без поддержки государства он не способен успешно отстаивать свои экономические, политические и социальные интересы.

В условиях кризиса малый бизнес сталкивается в основном с проблемами, которые носятся финансовый характер, а именно:

- отсутствием оборотных средств;
- свободного доступа к займам государственных и муниципальных фондов, основной деятельностью которых является поддержка малого бизнеса;
- доступа к банковским кредитным услугам;
- риском неплатежей от контрагентов;
- снижением спроса на продукцию;
- уменьшением нормы прибыли и рентабельности бизнеса.

Кроме того, затруднено инвестирование в малый бизнес. Структуры, имеющие средства, скорее станут их вкладывать в лидеров рынка. Поэтому основной источник стартового капитала для малого бизнеса – самофинансирование. Затруднены лизинг или приобретение дорогого оборудования в кредит, так как слишком высоки суммы взносов.

Однако наряду с большим количеством проблем у малого бизнеса есть и свои преимущества. Это прежде всего бо̀льшая гибкость приспособления к рыночной конъюнктуре, чем у крупных предприятий, быстрая реакция на меняющийся спрос: умение «уловить» возникающую потребность и отреагировать немедленной мобилизацией своих ресурсов и возможностей. Среднее и особенно малое предприятие не связано производственной программой, разработанной на перспективу, не отягощено финансовыми обязательствами перед акционерами, ожидающими дивидендов от вложенного капитала; ему проще перестроить свою рыночную стратегию, как только найдена новая «ниша». Перед малым бизнесом вряд ли встанет проблема организованного противодействия наемных работников, отстаивающих с помощью профсоюза свои рабочие места или уровень заработной платы. Упрощенный менеджмент создает малому бизнесу определенное преимущество, проявляющееся в более легкой адаптации к меняющимся требованиям и условиям, что особенно важно в кризисной ситуации.

Несмотря на все преимущества, малый бизнес вряд ли сможет эффективно развиваться в экономике, подверженной кризисным явлениям, без поддержки государства. А так как малые предприятия в условиях рынка

обеспечивают необходимую мобильность, создают глубокую специализацию и разветвленную кооперацию производства, без чего невозможна их высокая эффективность, «принимают на себя» решение многих социальных и экономических проблем, то одной из первоочередных задач государства на пути вывода экономики из кризиса является поддержание и субсидирование предприятий малого и среднего бизнеса.

Комплекс мер по стимулированию и поддержке малого бизнеса в России

Меры по улучшению положения предприятий малого бизнеса коснулись разных аспектов их деятельности и могут быть условно разделены на три блока.

1. Меры в области финансового и налогового стимулирования. Сохраняется проблема доступности кредитных ресурсов для предприятий малого бизнеса, а потому первоочередное внимание в комплексе мер поддержки малых предприятий было уделено предоставлению им *финансовой помощи*, среди которых можно отметить следующие.

Решено увеличить объем финансовой поддержки малого бизнеса до 40 млрд руб. (с ранее заявленных 30 млрд руб.). Данная мера осуществляется посредством финансирования кредитных организаций и юридических лиц через ОАО «Российский банк развития» (далее РосБР). Источниками финансовой поддержки региональных банков на цели кредитования стали: средства федерального бюджета, выделяемые на поддержку малого бизнеса; средства Внешэкономбанка; займы и кредиты РосБР, привлеченные как на внутреннем, так и внешних рынках. На начало III квартала 2009 г. 75 банков подали заявки на участие в программе по кредитованию малого и среднего бизнеса. Совокупный объем заявок составил 12,5 млрд руб.

Принято решение о корректировке параметров выдаваемых РосБР кредитов относительно запланированных: кредиты должны выдаваться сроком не менее чем на один год и под процентную ставку рефинансирования Центрального банка плюс 3 процентных пункта, в то время как сами банки будут получать кредиты по этой программе под 10,5–10,7% годовых.

Дополнительно РосБР начал разрабатывать модели финансирования бизнес-инкубаторов, деловых центров, образовательных учреждений и прочих организаций, оказывающих малому бизнесу имущественную и другие виды поддержки. В настоящее время реализуются «пилотные» сделки с несколькими микрофинансовыми и лизинговыми организациями с перспективой их дальнейшего тиражирования, а также разрабатывается схема работы с факторинговыми компаниями и определяются условия их кредитования.

Утверждено дополнительное финансирование региональных гарантийных фондов, под поручительство которых малый бизнес сможет получить займы. На пополнение таких фондов было выделено 3,5 млрд руб.,

принято решение выделить еще 15 млрд руб. на эти цели. В результате реализации программы кредитования малого бизнеса ставки по кредитам должны были стать более приемлемыми для предпринимателей, особенно на фоне тех, которые банки предлагали ранее (порядка 20–30% годовых). Однако практическая реализация механизма распределения средств на кредитование малых предприятий протекала крайне медленно, в результате чего ни одного кредита на эти нужды не было выдано.

В части мер *налогового стимулирования* для субъектов малого бизнеса можно выделить следующие.

Внесены Госдумой РФ изменения в ст. 346.12 и 346.13 части второй Налогового кодекса РФ, направленные на повышение доступности применения упрощенной системы налогообложения (УСН) для малого бизнеса. Это реализовано за счет увеличения предельного размера доходов, ограничивающего право перехода на упрощенную систему налогообложения, до 45 млн руб. (с учетом индексации она составляет 23,07 млн руб.), а также увеличения предельного размера доходов налогоплательщика до 60 млн руб. в части утраты права применения УСН (в настоящее время она равняется с учетом индексации 30,76 млн руб.). Данная мера позволит, по предварительным оценкам, вдвое увеличить число малых предприятий, а значит, существенно снизить налоговую нагрузку для плательщиков, применяющих общую схему налогообложения. Кроме того, реализация данной меры может способствовать легализации некоторой части «теневых» доходов малых предприятий.

Во втором и третьем чтениях принят Федеральный закон «О внесении изменения в ст. 2 Федерального закона «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт». Согласно закону, у предпринимателей, уплачивающих единый налог на вмененный доход (ЕНВД), появилась возможность добровольного применения контрольно-кассовой техники (ККТ) в своей деятельности при условии выдачи по требованию покупателя документа, подтверждающего факт покупки (товарный чек, квитанцию и др.). Данная мера существенно сократит расходы предпринимателей на покупку и дальнейшее ежемесячное обслуживание ККТ.

На заседании Правительства РФ, состоявшемся 1 октября 2008 г. и посвященном рассмотрению «Концепции долгосрочного социально-экономического развития России до 2020 г.» и «Основных направлений деятельности Правительства РФ до 2012 г.», председатель правительства в числе прочих вопросов озвучил решения в сфере развития национальной пенсионной системы, реализация каждого из которых требует увеличения государственного финансирования этой сферы. Увеличение объемов финансирования пенсионной системы, в свою очередь, требует изыскания дополнительных источников такого финансирования. Решение данного вопроса было озвучено председателем правительства в следующей форму-

лировке: «Для достижения этих целей решено перейти от единого социального налога к страховым взносам на обязательное пенсионное страхование по единой ставке – 26%. При этом страховые взносы не будут исчисляться на годовой заработок более 415 тыс. руб. С учетом взносов на медицинское и социальное страхование общий размер тарифа не превысит 34% от фонда оплаты труда».

Реализация реформы ЕСН регламентируется законопроектом № 195768-5 «О страховых взносах в Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования», который 18 июля 2009 г. был отправлен на подпись президенту. В соответствии со ст. 58 этого законопроекта новые тарифы страховых взносов должны вступить в силу с 1 января 2011 г. И хотя сам ЕСН отменен с 1 января 2010 г., в течение 2010 г. страховые отчисления в Пенсионный фонд РФ и фонды медицинского и социального страхования будут уплачиваться по действующим в 2009 г. тарифам. Регламентируемая рассматриваемым законопроектом реформа ЕСН, предполагающая его замену системой взносов в фонды пенсионного, медицинского и социального страхования, может иметь положительные последствия в виде обеспечения национальной пенсионной системы финансовыми ресурсами.

Помимо прочего на малые предприятия, образованные в результате разделения предприятий-монополистов, при условии их приватизации распространяются льготы по налогообложению, установленные для вновь созданных малых предприятий.

2. Меры имущественно-инфраструктурной поддержки малого бизнеса во II квартале 2009 г. были усовершенствованы и дополнены в части порядка их реализации, а именно: упрощен доступ малых и средних компаний к государственному и муниципальному заказам. В настоящее время открыты три электронные площадки для проведения аукционов по размещению государственных заказов (в Татарстане, Москве и на базе Сбербанка) с перспективой увеличения числа электронных площадок до пяти–семи. Данная мера должна позволить вовлечь малый и средний бизнес в государственный заказ. Кроме того, такая форма организации госзакупок при надлежащем ее исполнении может повысить прозрачность ценообразования и создать все условия для здоровой конкуренции.

Были предоставлены государственные гарантии предприятиям и организациям для участия в международных тендерах, связанных с проектированием, строительством и поставками машин и оборудования для промышленных объектов за рубежом; пополнение оборотных средств предприятий-экспортеров с использованием механизма учета и переучета векселей через систему учетных банков с участием Центрального банка Российской Федерации.

Правительством РФ, вслед за принятым в I квартале 2009 г. решением о снижении платы за технологическое присоединение к электросетям, подписано Постановление о совершенствовании порядка подключения, позволяющее существенно снизить издержки предпринимателей.

Совет Федерации одобрил закон, разрешающий брать ипотечные кредиты на покупку нежилых помещений. Ранее ипотека действовала только в отношении жилых домов и квартир.

Однако не произошло существенных улучшений с реализацией инициативы льготной приватизации для добросовестных предпринимателей, арендовавших муниципальное имущество более трех лет, дающей первоочередное право выкупать муниципальные площади.

3. Меры по снижению административного давления. Во II квартале 2009 г. утверждены и вступили в силу некоторые меры ослабления административного давления на сектор малого предпринимательства.

Принят новый порядок открытия малого предприятия. Так, с 1 июля вступил в силу Федеральный закон № 294 «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного и муниципального контроля (надзора)», в соответствии с которым предприниматель более не обязан получать разрешение на организацию собственного дела в надзорных инстанциях – достаточно лишь уведомить их о начале работы предприятия. Однако данное положение касается только ограниченного круга деятельности, а именно: гостиничных и бытовых услуг, текстильного и швейного производства, обработки древесины, коммерческих перевозок, издательской и ряда других видов деятельности. Более того, данный закон регламентирует количество проверок и их продолжительность: максимально допустимое время проведения проверок для микропредприятий не может превышать 15 час. в год, для малых – 502.

В целях пресечения случаев необоснованного вмешательства в деятельность предприятий малого бизнеса во всех субъектах РФ созданы подразделения, призванные обеспечить надлежащий надзор в данной сфере. В Генпрокуратуре РФ создано новое подразделение – отдел по надзору за исполнением законодательства о государственном контроле, в функции которого входит обеспечение гарантий недопущения правонарушений при осуществлении контрольных мероприятий в сфере предпринимательства, в частности, при формировании Сводного плана проведения плановых проверок и согласовании выездных внеплановых проверок.

Из федерального бюджета выделено более 300 млрд руб. на развитие наукоемких технологий. Как считает глава правительства, государство сделало немало для развития инноваций: с 10 до 30% увеличена амортизационная премия, снижено налогообложение для предприятий, осуществляющих НИОКР, освобожден от НДС ввоз импортного оборудования, аналоги которого не производятся в России, и т.д.

Положение в сфере малого бизнеса, которое сложилось в настоящее время в нашей стране, свидетельствует о том, что дальнейшее его развитие без активного положительного вмешательства государства может привести к свертыванию (преимущественно через большую тенезацию) данного сектора экономики с соответствующим усилением социального напряжения и обострением экономических проблем.

Государственная поддержка малого бизнеса в США

Малый бизнес – одно из магистральных направлений, обеспечивающих движение американского общества к процветанию. Поэтому администрация Б. Обамы твердо следует экономической политике, которая направлена «на поддержку свободного доступа к кредитным ресурсам, включая повышение размера государственных гарантий по выдаваемым кредитам, уменьшение процентных ставок по заимствованиям, ускорение процессов выдачи кредитов и облегчение доступа к вторичным рынкам, обеспечивающим кредитование малого бизнеса».

Антикризисная поддержка, рассчитанная в основном на период до конца 2010 г., была определена в размере 730 млн долл., основная часть которых в сумме 630 млн долл. была выделена на гарантию займов, выдаваемых частными коммерческими банками. При этом максимальный абсолютный размер гарантии установлен на уровне 1,5 млн долл., и, таким образом, максимальный размер займа, который может получить малая фирма, составляет 1,7 млн долл.

Из общей гарантийной суммы 375 млн долл. предназначается для возмещений, субсидий и реструктуризации главной программы гарантии займов, осуществляемой Управлением по делам малого бизнеса (далее – Управление), – базовой программы гарантированных займов 7 (а) (*Basic 7 (a) Loan Guaranty*)[1]. А вторая часть – 255 млрд долл. была выделена для финансирования новой программы стабилизации малого бизнеса, в рамках которой гарантируются беспроцентные микрозаймы в размере до 35 тыс. долл., которые позволят фирмам малого бизнеса осуществлять платежи по уже взятым займам на протяжении шести месяцев. Эти займы предоставляются на льготных условиях: они должны быть погашены в течение пяти лет, не имеют комиссионных сборов и могут использоваться в качестве дополнительного права заемщика удерживать имущество до уплаты долга. Также выделено 6 млн долл. в качестве прямых займов малому бизнесу.

На приобретение информационных систем, маркетинг, техническое содействие и управление новой стабилизационной программой поддержки малого бизнеса выделено 69 млн долл. Еще 25 млн долл. было выделено в качестве административных расходов, в том числе 10 млн – на деятель-

[1] Эта программа позволяет фирмам малого бизнеса получать займы частных коммерческих банков для решения широкого спектра деловых задач: в качестве средств для оборотного капитала, для приобретения машин, оборудования, земли, зданий, аренды имущества и реструктуризации долгов. Займы предоставляются на 10 лет для использования в виде оборотного капитала и на 25 лет для приобретения основного капитала.

ность отдела главного ревизора Управления, необходимых для контроля над расходуемыми средствами.

Помимо прямой финансовой поддержки существует ряд положений и льгот, значительно облегчивших деятельность фирм и предприятий малого бизнеса в кризисных условиях. Во-первых, вплоть до 30 сентября 2010 г. практически аннулированы комиссионные сборы по программам гарантированных займов 7 (а) и предоставления займов CDC/504[2].

Во-вторых, для инвестиционных компаний малого бизнеса были увеличены размер капитала и величина кредита, получаемого под него: если прежде малые инвестиционные компании могли получать кредиты на свой капитал стоимостью от 15 до 75 млн долл., то по новому законодательству размер капитала был увеличен до 150 млн, а возможный размер кредитов – до 300% величины капитала менее 150 млн долл., однако при этом величина кредита не должна превышать 150 млн долл. Это положение является бессрочным.

Помимо этого, малые инвестиционные компании должны инвестировать не менее 50% своего венчурного капитала в депрессивные и слаборазвитые в экономическом отношении зоны.

В-третьих, секьюритизация займов, гарантированных Управлением, или их части специальными дилерскими конторами или фирмами, которых сейчас в США насчитывается примерно 10 ед. Программа рассчитана до конца 2011 г., но в США надеются, что вторичный рынок гарантированных займов для малого бизнеса по линии Управления станет важным источником дополнительного финансирования.

В качестве контрольной меры Министерство финансов обязало 21 самый крупный банк США, получающий помощь федерального правительства, ежемесячно отчитываться о размерах и количестве кредитов и займов, выдаваемых фирмам малого бизнеса.

В результате в 2009 г. общее финансирование деятельности Управления около 2,3 млрд долл. В последующие 2010 и 2011 гг. администрация Обамы предполагает сохранить финансирование деятельности Управления на достаточно высоком уровне, его бюджеты должны составить соответственно 1,3 млрд долл. и 1,0 млрд долл.

Выводы

Несмотря на то, что антикризисная политика по отношению к предприятиям малого бизнеса немного различается в зависимости от развития экономики, основной акцент в антикризисной политике делается на восстановление деловой активности через субсидирование процентных ставок, развитие лизинга, поддержку потребительского кредитования. Именно такие механизмы уже используются на рынках сельхозтехники, легковых

[2] Эта программа поддержки малого бизнеса некоммерческими корпорациями, занимающимися сертификацией развивающихся компаний в этой сфере и действующими в интересах экономического развития американских общин.

автомобилей, авиационных перевозок. В результате должна получиться реальная, а не искусственная структура внутреннего спроса, который станет эффективной основой для посткризисного восстановления и последующего развития экономики. Правительство пытается не только поддержать внутренний спрос, но за счет реализации масштабных проектов создать инфраструктурный задел на будущее.

Меры государственной поддержки малого бизнеса в России были преимущественно ориентированы на стимулирование роста числа субъектов хозяйствования в российской экономике и повышение доступности для них финансовых ресурсов. В то же время отсутствуют меры по содействию модернизации производственных мощностей действующих малых предприятий, что существенно замедляет реализацию стратегической задачи по формированию современной инновационно-производственной структуры малого предпринимательства.

Среди возможных мер поддержки малого бизнеса – льготная аренда, пониженные тарифы на подключение к коммунальным сетям, квоты на государственные закупки для малых предприятий, установление преференции при выкупе арендуемого недвижимого имущества, снижение платы за присоединение к электросетям, увеличение бюджетных субсидий малому бизнесу.

К сожалению, российское правительство, несмотря на все те преимущества и ту роль в формировании конкурентной среды и улучшения функционирования всей экономической системы, все еще не уделяет развитию малого бизнеса достаточно внимания, в отличие от правительств стран с развитой экономикой.

Однако хотелось бы надеяться, что в ближайшее время и наша страна, учитывая обширный зарубежный опыт, пойдет по пути адаптации предприятий малого бизнеса к сегодняшним экономическим условиям хозяйствования в России.

Маркетинговый аспект конкурентоспособности предпринимательских структур рыбной промышленности России в условиях кризиса

Т.О. Иванова

Рыбная отрасль – это высокотехнологичное, капиталоемкое, интегрированное производство с большими производственными издержками, ориентированное на обеспечение населения страны ценными продуктами питания[1]. Рыбохозяйственный комплекс занимает особое место в истории многих государств мира. Протекающие здесь процессы тесно связаны

[1] *Романов Е.А.* Экономика рыбохозяйственного комплекса России. М.: Мир, 2005. С. 3.

с общим уровнем экономического развития страны, ее политическим устройством, национальной спецификой населения.

Развитие рыбной отрасли часто напрямую зависит от геополитических амбиций государства. Именно в этом секторе, как, пожалуй, ни в каком другом, тесно переплетены исторические традиции народов и новейшие достижения науки и техники. Согласно одному из современных определений рыбохозяйственный комплекс – это совокупность предприятий, организаций, фирм, компаний, занимающихся проблемами исследований комплексного, рационального и эффективного использования водных биоресурсов Мирового океана и хозяйственных структурных единиц, обслуживающих эти предприятия.

Россия располагает значительными запасами рыбных ресурсов, выход к морям и океанам дает возможность добывать разнообразную рыбную продукцию, а рыбная промышленность является одной из ведущих подотраслей пищевой промышленности.

Основными рыбодобывающими регионами являются Дальний Восток (Берингово море, Камчатка, Курилы, Охотское море, Японское море), северные и южные моря европейской части РФ (Баренцево, Белое, Балтийское, Черное, Азовское, Каспийское), внутренние реки и водохранилища. Западный бассейн (Калининградская обл.) обеспечивает добычу около 8% всей рыбной продукции РФ. Промысловый флот Западного бассейна ориентирован на Северо-Восточную Атлантику: в России – Балтийское и Баренцево моря, в Норвегии – Баренцево море, в Дании – Фарерские острова, а также открытую часть Атлантики (центральная часть Норвежского моря и район Рейкьянес). Кроме того, промысловые суда Калининградской области продолжают работу в ЦВА (экономические зоны Марокко, Мавритании, Сьерра-Леоне) и в ЮВА (экономические зоны Анголы и Намибии).

Для экономики страны формирование конкурентных преимуществ усиливается на уровне регионов и предпринимательских структур, и это становится одной из приоритетных задач государства в условиях кризиса. Стало очевидным, что для разных типов предпринимательских структур требуются свои модели формирования и развития конкурентоспособности, учитывающие их особенности. Формирование конкурентоспособности в системе управления предпринимательскими структурами российской экономики может обеспечить устойчивый экономический рост.

Положение в российской рыбной промышленности в настоящее время является сложным, так как трудно проходит адаптация предприятий к изменениям внешней среды функционирования в условиях общемирового кризиса – ухудшились материально-техническая база и финансовое положение, снизилась эффективность работы рыбопромышленных предприятий. Формирование перспектив развития рыбного хозяйства России происходит на основе оценки достигнутого состояния и анализа конкурентных преимуществ и возможностей (табл. 1 и 2).

Таблица 1

Сильные и слабые стороны рыбного хозяйства России

Сильные стороны	Слабые стороны
Наличие существенных запасов водных биологических ресурсов (ВБР)	С 1990 по 2007 г. общий объем вылова сократился на 56,3%
Материально-техническая база, основу которой составляет флот	Высокий уровень физического износа и морального старения основных средств, в первую очередь промыслового флота
Модернизация береговых предприятий	Физическое и моральное несовершенство рыбоперерабатывающей базы не позволяет существенно улучшить ассортимент рыбной продукции. Значительное количество рыбы и рыбопродукции, направляемой на внутреннее потребление и на экспорт, реализуется в необработанном виде
Квалифицированные кадры	Ориентация судовладельцев на иностранные порты
Рост спроса на продукцию высокого качества	Рост дефицита квалифицированных кадров во всех секторах отрасли

Таблица 2

Угрозы и возможности развития рыбного хозяйства

Угрозы	Возможности
Преимущественно сырьевая направленность экспорта рыбных товаров	Перспективные резервы изъятия водных биоресурсов
Зависимость многих компаний от финансирования добычи, обеспечиваемого иностранными компаниями	Рост платежеспособного спроса населения страны на пищевые рыбные товары
Замещение отечественной продукции импортной, в том числе произведенной из отечественного сырья за рубежом	Функционирование предприятий и организаций рыбного хозяйства в прибрежных районах России
Риск ведения промысловой деятельности в неизученных районах	Увеличение спроса на рыбную продукцию
Увеличение конкуренции предпринимательских структур рыбной отрасли	Необходимость создания высокоэффективных предприятий по глубокой переработке сырья и выпуску конкурентоспособной продукции, пользующейся спросом на внутреннем и внешнем рынках
Разрыв связей между предприятиями добывающей и обрабатывающей подотраслей	Отрасль имеет потенциал для развития судоремонта, судостроения, машиностроения и портовой инфраструктуры

В этих условиях вопросы формирования и развития факторов конкурентоспособности в системе управления предпринимательскими структурами российской рыбной промышленности становятся особенно актуальными. Адаптация предприятий рыбной промышленности к работе в условиях конкуренции требует освоения принципиально новых методов формирования и развития конкурентоспособности. Любые преобразования и нововведения требуют оценки состояния предпринимательских структур, их конкурентоспособности с учетом отраслевой, региональной и национальной специфики.

Понятия конкуренции и конкурентоспособности продолжают активно исследоваться, так как отношения между субъектами экономики, складывающиеся в процессе конкуренции, отличаются такими чертами, как многоуровневость, многоаспектность, обусловленность множеством факторов.

Конкуренция понимается и как соперничество, направленное на приобретение устойчивых конкурентных преимуществ – активов, знаний, предпочтений покупателей, и как элемент рыночного механизма, и как критерий типа рынка.

Научных работ, посвященных вопросам конкурентоспособности и управления ею, опубликовано достаточно много как в отечественной, так и в зарубежной печати (А. Смит, А. Маршалл, А. Пигу, М. Портер, А. Курно, Д. Рикардо, Дж. Кейнс, Дж. Робинсон, И. Ансофф, Й. Шумпетер, Ф.А. фон Хайек, Ханс Хершген, Г.Л. Азоев, В.Д. Андрианов, В.В. Кеворков, Д.В. Кеворков, М.И. Круглов, Е.А. Михайлова, М.Б. Шифрин и др.).

Конкурентоспособность любого предприятия определяется множеством факторов, которые можно представить в виде основных групп:

1) потребительские свойства товаров, работ, услуг;

2) потребительские свойства товаров, работ, услуг-конкурентов;

3) маркетинговая структура предприятия и его продукции;

4) маркетинговая структура конкурентов;

5) характеристики целевых рынков, на которых осуществляется конкурентная борьба;

6) свойства целевой аудитории, из-за которой ведется конкурентная борьба.

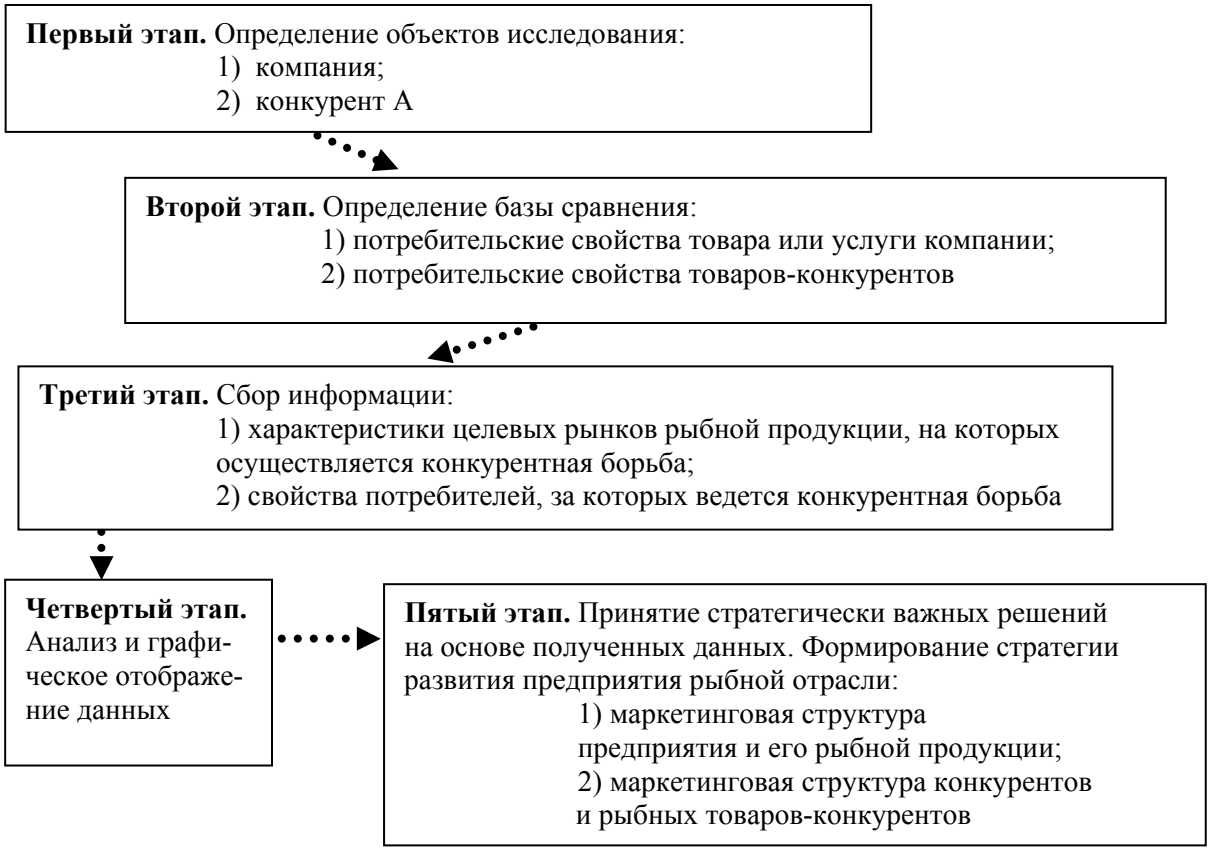
На уровне отдельных экономических субъектов – предприятий, организаций – модели конкуренции проявляются в различных формах реакции на рынок – соперничество, взаимодействие, сотрудничество. Соперничество выступает не как модель поведения, а как конкретное поведение. При этом соперничество не является единственно возможным вариантом рыночного поведения, а представляет собой лишь одну из возможных моделей, вообще говоря, разных для разных структур или морфологий рынка.

Важнейшей составляющей информации для принятия решений в области конкурентоспособности является информация о поведении конкурентов, об их позициях. Наибольший интерес при этом представляет возможность выделения той информации, которая окажется полезной при создании информационной системы управления конкурентоспособностью. В этой связи в научной литературе предлагается, во-первых, получить данные об интенсивности конкуренции на выделенном рынке; во-вторых, построить карту конкурентоспособности рынка; в-третьих, тщательно изучить технико-экономические и финансово-экономические возможности конкурентов. Интенсивность конкуренции на любом рынке определяется рядом факторов, важнейшими из которых являются:

- характер распределения рыночных долей;

- темпы роста рынка;
- рентабельность рынка.

Для определения уровня интенсивности конкуренции на конкретном рынке предлагается ряд оценок этого уровня. Объектом исследования является процесс формирования и развития конкурентоспособности предприятия. Для того чтобы реализовать стратегию компании на практике, например стратегию по завоеванию доли рынка, необходимо провести исследование и анализ конкурентов. На предприятии такого рода работа должна проводиться регулярно, что позволяет всегда владеть информацией о конкурентах и о ситуации на рынке в целом. Весь процесс работы можно подразделить на пять этапов. Данный процесс работы должен проводиться не только по конкурентам, но и по компании, что позволят сравнивать позиции компании с позициями конкурентов и вычислять погрешность в расчетах. Ниже приведен алгоритм исследования формирования конкурентоспособности предприятия рыбной отрасли (см. рисунок).



Алгоритм исследования формирования конкурентоспособности предприятия рыбной отрасли

Первый этап. **Определение объектов исследования.**

Если конкурентов на рынке рыбной промышленности большое количество, то выбираются основные из них или же отбор происходит по группе рыбных товаров, нацеленных на определенную группу потребителей.

В нашей компании это группа товаров, нацеленная на потребителей со среднем и выше среднего доходами.

Второй этап. **Определение базы сравнения.**

База данных для анализа выбирается исходя из полезного эффекта этих данных. В первую очередь интерес вызывают товарный портфель конкурента, позиционирование брендов, ассортиментная выкладка и политика конкурента, ценовая политика.

Третий этап. **Сбор информации.**

Информация собирается каждую неделю, например каждый понедельник. Данная частота сбора и анализа позволяет прослеживать динамику функционирования каждого из интересующих нас игроков на рынке.

Четвертый этап. **Анализ и графическое отображение данных.**

После сбора информации производятся анализ данных и построение графика ассортимента и ассортиментной политики конкурента за несколько периодов, что позволяет увидеть динамику и частоту смены коллекций товаров. Таким образом, прослеживается динамика «жизни» конкурента, а также происходит построение графика сравнительной характеристики ассортиментных структур конкурента и компании.

Пятый этап. **Принятие стратегически важных решений на основе полученных данных. Формирование стратегии развития предприятия рыбной отрасли.**

Данная информация может помочь определиться с тем, какие марки, а главное, какие модели реализовывать. Данная информация помогает увидеть общий спад или подъем на рынке рыбной продукции или же сразу указать на то, что вы, возможно, идете в неверном направлении, если у вас очень плохая реализация, а у конкурентов при относительно равных условиях все в порядке. Кроме того, планируя маркетинговые мероприятия по раскрутке того или иного бренда, необходимо постоянно вести наблюдение за рекламой конкурента в СМИ.

Соотнося рекламу конкурента и результаты его работы, можно увидеть, как на эту рекламу отзываются потребители, рентабелен ли данный источник рекламы на рынке и в данной сфере бизнеса.

Одним из направлений повышения эффективности маркетинговой деятельности предприятия является риск-менеджмент, что является особенно актуальным в условиях кризиса.

Риск-менеджмент в широком смысле – это процесс выявления и оценки рисков, а также выбор методов и инструментов управления для минимизации риска.

Информация (нематериальные активы) также представляет большую ценность. Это могут быть объекты интеллектуальной собственности – производственные и маркетинговые разработки, патенты, авторские произведения сотрудников, сведения о деятельности компании, использование которых посторонними может нанести ей ущерб, а также управленческая

информация. В отношении первых двух видов информации существует опасность кражи или несанкционированного использования, в отношении третьего – риск искажения, отсутствия или несвоевременного поступления.

Выделяют три этапа риск-менеджмента[2]:

1. Выбор линии предпринимательского поведения при реализации данного бизнес-проекта. Выбор предполагает оценку прибыли и ущерба, связанного с рисками, на которые компания может пойти при реализации бизнес-проекта.

2. Идентификация и интеграция всех рисков. Этот процесс предполагает выявление рисков, их источников, субъектов и объектов. При этом выявление начинается с наиболее вероятных рисков и наиболее опасных видов рисков и постепенно переходит к менее вероятным и затратным.

3. Анализ рисков включает два этапа: качественный и количественный. На первом этапе на качественном уровне определяются факторы риска, а на втором происходит численное определение рисков по операциям.

Логика организации риск-менеджмента (см. выше) требует SWOT-анализа при принятии решений, что предполагает наличие необходимого объема маркетинговой информации.

К числу внутренних факторов можно отнести следующие: риск низкой квалификации маркетологов-исследователей; риск недостаточности ресурсов для проведения исследования; временной риск, т.е. затягивание времени исследования; риск влияния заказчика. Применительно к маркетинговым исследованиям особенности управления рисками связаны с конкретными этапами процесса маркетинговых исследований.

Из возможных методов управления рисками маркетингового исследования можно отметить следующие: избежание рисков (применяется в том случае, когда исследование вообще не проводится); принятие рисков на себя; предотвращение убытков; уменьшение убытков; передача рисков (один или несколько этапов маркетингового исследования передаются более квалифицированным исполнителям из внешней организации).

Таким образом, можно заметить, что риск-менеджмент в сфере маркетинга можно определить как отдельную функцию управления маркетинговой деятельностью, обусловленную неопределенностью факторов внутренней и внешней среды компании при принятии решений в области маркетинга, и предполагающую особую процедуру выявления, оценки, выбора и использования методов воздействия на риски, обмена информацией о рисках и контроля результатов.

В современных условиях необходимо оперативно внедрять и адаптировать современные теоретические наработки управления и менеджмента. Являясь одной из ключевых отраслей экономики России, рыбная промышленность нуждается в совершенствовании систем хозяйствования, в изменении маркетингового управления предпринимательскими структурами, что в свою очередь повлияет на развитие отрасли и выход ее из кризиса.

---

[2] *Хохлов Н.В.* Управление риском. М.: ЮНИТИ, 2000. С. 65–71.

К.А. Казначеева

Проблема значительного ухудшения качества активов банков характерна для экономик всех стран, пострадавших от экономического кризиса. Основной удар пришелся по торговым ценным бумагам и кредитным портфелям банков.

Рассмотрим основные определения проблемных активов.

По версии Центробанка РФ, – это просроченная и сомнительная кредитная, вексельная и процентная задолженность, а также просроченная задолженность по комиссиям.

По мнению представителей Международного валютного фонда, – это обязательство, полное погашение которого сомнительно вследствие неадекватного финансового состояния заемщика или обеспечения по данному обязательству, а также просрочка уплаты основного долга и (или) процентов по нему более 90 дней.

По версии Федеральной банковской системы США, проблемный актив – это кредит или ссуда, не приносящие доходов, т.е. процентных платежей и (или) выплаты процентов по которым задерживаются более чем на 90 дней.

Члены Базельского комитета по банковскому надзору подразумевают под ними кредитный продукт, по которому имеются существенные нарушения сроков исполнения обязательств перед Банком, существенное ухудшение финансового состояния должника, качества или утрату обеспечения.

В своем интервью для *Bankir.ru* Георгий Песков – председатель комиссии Ассоциации российских банков (АРБ) по проблемным активам – заметил следующее: «Совершенно очевидно, что проблемные долги – это давление на прибыльность и капитал банков, следствием этого является дороговизна кредитов для клиентов банков. А это, в свою очередь, – вялая, неэффективная, убыточная, “оптимизирующая” налоги экономика. Так что проблема является системной не только для банков, но и для всей российской экономики».

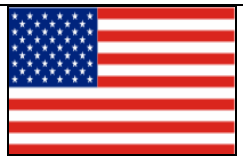
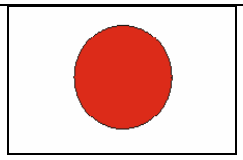
И несмотря на нынешнее общее убеждение, что острая фаза «долгового кризиса» пройдена, этот вопрос не остался без внимания на XXI съезде АРБ. Незначительное уменьшение «свежих» просрочек не означает, что проблема решена, и на нее не стоит обращать внимания. Однако складывается впечатление, что как раз такого мнения придерживаются финансовые власти страны, они фактически устранились от ее решения, предложив банкам разбираться с «плохими долгами» самостоятельно. Создание и организация эффективной системы управления, а также контроля за проблемными активами – вот одна из важнейших задач управления банком

в России. Решение вопроса «плохих» активов требует решений со стороны обоих участников кредитной сделки, а именно:

- стимулирование реструктуризации кредитов;
- расчистка балансов банков от «временно плохих» активов;
- расширение политики государственной поддержки заемщиков для предотвращения их возможного банкротства.

Для решения указанной проблемы банковская система России должна продолжать оставаться многоуровневой. Административное сокращение числа банков приведет к ухудшению банковского обслуживания в регионах, монополизации банковского рынка и, как следствие, – к снижению качества банковских услуг. Необходимо сформулировать и законодательно закрепить институт «локальных» банков (банки с некоторыми ограничениями деятельности, в том числе по территориальному признаку), как это сделано в большинстве развитых и многих развивающихся странах (см. таблицу).

Преференции «локальных» банков в некоторых странах

США		Закон Мак-Фаддена (1927 г.) до 1990-х гг. запрещал банкам, зарегистрированным в одном штате, т.е. не имеющим федеральной лицензии, открывать филиалы в других штатах
Япония		Банки префектур имеют сниженный норматив Н1 (4%) и ограничения по трансграничным валютным операциям
Германия		*Landesbank* – региональный банк, специализирующийся на корпоративном кредитовании. *Sparkasse* – локальные розничные/сберегательные банки
Индия		*Local area banks* с 2008 г. вновь имеют специальное правовое регулирование

Стоит отметить, что прибыль банков в 2009 г. сократилась вдвое и составила 205 млрд руб. Столь значительное снижение прибыли объясняется масштабным формированием резервов на возможные потери. Кредитная активность банков на протяжении всего 2009 г. оставалась очень низкой. Кредиты нефинансовым организациям увеличились только на 0,3%. В 2008 г. они выросли на 34%. Кредиты физическим лицам сократились на 11%, в то время как в предыдущем году наблюдался их рост на 35%. Столь низкая кредитная активность объясняется прежде всего высокими кредитными рисками ввиду плохого финансового положения заемщиков и проблемными активами. В последние месяцы определенную роль играет и низкий

объем спроса на кредиты со стороны заемщиков при сложившемся уровне процентных ставок. В январе–феврале текущего года кредитный портфель банковского сектора сократился, хотя и незначительно, – примерно на 1%.

Просроченная задолженность по кредитам нефинансовым организациям и населению в начале 2009 г. росла очень быстро (более чем на 20% в месяц). В середине 2009 г. произошло заметное замедление роста просроченной задолженности, а после 1 декабря рост остановился.

В последние месяцы появились явные признаки сокращения просроченной задолженности. С 1 января по 1 апреля (без учета Сбербанка России) просроченная задолженность по кредитам нефинансовым организациям и населению снизилась на 1%.

Что касается перспектив банковского кредитования в 2010 г., серьезных препятствий для возобновления роста кредитного портфеля банковского сектора не предвидится.

Ликвидности у банков более чем достаточно. Достаточность капитала в целом по банковскому сектору на 1 сентября 2008 г. составляла 14,5%, на 1 марта 2010 г. – 20,5%.

Несмотря на то, что Международное рейтинговое агентство *Standard & Poor's* пересмотрело на «стабильный» с «негативного» прогноз изменения долгосрочных рейтингов контрагента некоторых финансовых институтов, отметив стабилизацию условий их работы и прохождение пика плохих долгов, не ожидается существенного роста доли проблемных кредитов в банковской системе. Маловероятно, что качество активов вернется на докризисный уровень. В 2010 г. российским банкам предстоит выплатить в счет погашения внешней задолженности более 40 млрд долл. Следует отметить, что на банки будут давить проблемные кредиты, которые, по оценкам агентства, составляют 40% по банковской системе (вместе с реструктурированными). Агентство ждет в 2010 г. роста кредитного портфеля примерно на 10%.

Решение *S&P* о пересмотре прогнозов коснулось банка «Петрокоммерц», Уральского банка реконструкции и развития, «Юникредит банка», Сургутнефтегазбанка, Национальной факторинговой компании, инвестиционной компании «Велес капитал», Западносибирского коммерческого банка, Бинбанка, банка «Альба альянс», Росбанка, Транскредитбанка, «БНП париба», Международного банка Санкт-Петербург, Соцгорбанка.

И все же ситуация с «плохими» активами, жесткие требования по резервированию и низкий уровень капитализации банковской системы в краткосрочной перспективе могут вызвать необходимость дополнительных вливаний в капитал банков, при различных сценариях развития ситуации с «плохими» активами он должен быть увеличен от 1,25 до 3 трлн руб.

Возможно, появлению положительной тенденции способствовали принятые решения по нормализации ситуации с просроченной задолженностью (государственные гарантии, субординированные кредиты, меха-

низм обмена облигаций федеральных займов на привилегированные акции), которых будет достаточно на ближайшие сроки. Но окончательную точку в этом вопросе пока ставить рано, этот аспект требует постоянного отслеживания и анализа ситуации.

К дискуссии о судебных актах как источниках уголовного права России

А.И. Каргальцев

Ни один из источников права не вызывал больших дискуссий в отечественной правовой доктрине, чем судебный прецедент и судебная практика. Они традиционно не признавались источниками российского права вообще и уголовного в частности. Однако на современном этапе все больше исследователей по-иному начинают смотреть на проблему судебного правотворчества, отмечая, что «вне зависимости от положений уголовно-правовой теории прецедент все больше начинает выполнять функции самостоятельного источника права»[1].

В настоящее время в теории уголовного права сформировалось два подхода к пониманию источников права: узкий (непосредственный) и широкий (двойственный). С точки зрения узкого подхода, единственным источником уголовного права признается Уголовный кодекс РФ 1996 г. (далее – УК РФ). Данный подход основан на нормах УК РФ, устанавливающих, что уголовное законодательство РФ состоит из УК РФ, только им могут устанавливаться преступность, наказуемость и иные уголовно-правовые последствия деяния, а новые законы, предусматривающие уголовную ответственность, подлежат включению в УК РФ[2]. Широкий подход, напротив, предусматривает более сложную систему источников уголовного права, в которую наряду с УК РФ входят Конституция РФ, общепризнанные принципы и нормы международного права, международные договоры РФ, федеральное законодательство, подзаконные акты, постановления Государственной думы об объявлении амнистии, решения Конституционного суда РФ, Верховного суда РФ и других судов общей юрисдикции[3].

Усиление роли судебных актов в регулировании уголовно-правовых отношений обусловлено объективными недостатками нормативного правового акта как основного источника российского права, которые не по-

[1] *Бавсун М.В.* Влияние прецедента на деятельность судов // Уголовно-правовой запрет и его эффективность в борьбе с современной преступностью: Сборник науч. трудов. Саратов: Сателлит, 2008. С. 116.
[2] См.: ч. 1 ст. 1, ч. 2 ст. 2, ч. 1 ст. 3, ст. 8 Уголовного кодекса Российской Федерации от 13 июня 1996 г. (ред. от 7 апреля 2010 г.) № 63-ФЗ // СЗ РФ. 1996. № 25. Ст. 2954.
[3] *Цепелев В.Ф.* К вопросу об источниках уголовного права: понятие, признаки, виды // Труды Академии управления МВД России. 2008. № 3. С. 23–24.

зволяют ему в полной мере отвечать потребностям правового регулирования. К таким недостаткам относятся: формулирование общих и абстрактных правовых норм, широкое употребление оценочных понятий, долгая и сложная процедура принятия, изменения и отмены правовых норм, которая зачастую не поспевает за куда более динамичным развитием общественных отношений. В этих условиях перед правоприменителем остро встает необходимость поиска иных юридических механизмов, способных компенсировать указанные недостатки. В качестве таких механизмов и выступают судебный прецедент и судебная практика.

Необходимо отметить, что в работах отечественных авторов понятия «судебный прецедент» и «судебная практика» зачастую смешиваются, что представляется ошибочным и ведет к терминологической неопределенности, которая отнюдь не способствует исследованию природы данных правовых явлений. По нашему мнению, судебный прецедент и судебная практика «как явления и отражающие их понятия не являются идентичными»[4], и их следует различать.

Судебный прецедент исторически возник и развивался в условиях английской правовой системы, которая выработала «классическое» представление о нем как о решении суда по конкретному делу, применяемому для разрешения аналогичных ситуаций в будущем. Судебный прецедент характеризуется казуистичностью, обязательностью применения, создается только вышестоящими судами, подлежит официальному опубликованию. Судебная практика, как правило, рассматривается в двух смыслах. С одной стороны – как деятельность всех судебных органов, а с другой – как «конкретные общеобязательные решения, выработанные в процессе судебной деятельности»[5], называемые в теории права «правоположениями». Исходя из анализа существующих точек зрения, можно сделать вывод о том, что судебная практика представляет собой опыт правоприменительной судебной деятельности, складывающийся на основе рассмотрения определенных категорий дел. При этом отдельное судебное решение само по себе еще не образует судебной практики, поскольку о ее формировании можно говорить лишь по мере накопления опыта правоприменительной судебной деятельности, выраженного в конкретных судебных решениях. Чем больше будет накоплено такого опыта, тем более определенно можно выявлять тенденции судебной практики по определенной категории дел. В связи с этим Е.И. Спектор справедливо замечает, что понятие «судебная практика» возможно применять «…лишь в том случае, когда выявляется определенная линия в деятельности судебных органов в отношении решения того или иного вопроса»[6].

С учетом сказанного, а также исходя из дуалистичного понимания категории «источник права», полагаем, что судебная практика, как таковая,

---

[4] *Гук П.А.* Судебный прецедент: теория и практика. М.: Юрлитинформ, 2009. С. 60.
[5] Там же.
[6] *Спектор Е.И.* Судебный прецедент как источник права // Журнал российского права. 2003. № 5. С. 90.

может рассматриваться в качестве источника уголовного права лишь в материальном смысле, поскольку она, во-первых, выявляет дефекты (неясность, пробельность, коллизионность и т.д.) существующего правового регулирования и, во-вторых, может выступать в качестве побудительного мотива законодательной деятельности, направленной на устранение уже выявленных дефектов. В то же время в качестве источника уголовного права в формально-юридическом смысле следует рассматривать постановления Пленума Верховного суда РФ, в которых судебная практика обобщена и объективирована в виде правоположений.

В отечественной правовой науке остается дискуссионным вопрос о характере правоположений, о том, являются ли они результатом толкования права или же носят конкретизационный характер, либо они вообще выходят за рамки как первого, так и второго и «представляют собой фактически созданную правоприменительным органом правовую норму»[7]. Так, профессор В.В. Лазарев, различая правовые нормы и правоположения, указывает на два их основных отличия: во-первых, правоположения являются результатом правоприменительной, а не нормотворческой деятельности и, во-вторых, они уступают правовым нормам по юридической силе и значению, носят поднормативный характер и находятся в непосредственной связи с правовыми нормами, что свидетельствует о производном характере правоположений. Кроме того, В.В. Лазарев отмечает, что основными источниками правоположений являются толкование и конкретизация права[8].

Конкретизация и толкование – близкие, однако, не идентичные правовые явления. Основным, но не единственным отличием конкретизации от толкования является направленность последнего на установление точного смысла толкуемой правовой нормы. При этом в ходе толкования она не может наполняться каким-либо иным содержанием, отличным от того, которое было в нее заложено нормотворцем. Конкретизация же, напротив, «предполагает дальнейшее развитие, детализацию воли законодателя»[9].

Анализ постановлений Пленума Верховного суда РФ свидетельствует о том, что содержащиеся в них правоположения носят неоднородный характер и зачастую являются как результатом толкования, так и результатом конкретизации права. В этой связи справедливо замечание авторов, отмечающих, что «…наряду с разъяснениями правовых норм в интерпретационных актах встречаются конкретизирующие положения»[10]. Осо-

---

[7] *Вопленко Н.Н., Рожнов А.П.* Правоприменительная практика: понятие, основные черты и функции: Монография. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2004. С. 147.

[8] *Лазарев В.В.* Правоположения: понятие, происхождение и роль в механизме юридического воздействия // Правоведение. 1976. № 6. С. 9.

[9] *Белоносов В.О., Громов Н.А., Францифоров Ю.В.* Конкретизация и аналогия в уголовно-процессуальном праве // Правоведение. 2000. № 2. С. 209–210.

[10] *Насырова Т.Я.* Телеологическое (целевое) толкование советского закона: теория и практика. Казань: Изд-во Казанского университета, 1988. С. 25.

бенно ярко это можно видеть на примере оценочных понятий, содержащихся более чем в двухстах статьях УК РФ. Законодатель, как правило, ограничивается их декларацией, и лишь иногда они определяются непосредственно в УК. Основная же часть оценочных понятий, среди которых: «особая жестокость», «насилие, опасное для жизни и здоровья», «приобретение, хранение, перевозка, изготовление, переработка наркотических средств и психотропных веществ», «грубое нарушение общественного порядка», «незаконная охота», «незаконная порубка» и многие другие, наполняется содержанием именно в постановлениях Пленума Верховного суда РФ, которые настолько прочно укоренились в российской правовой системе, что без них уже нельзя представить процесс квалификации преступлений. Поэтому о постановлениях Пленума Верховного суда РФ можно говорить как об источниках уголовного права, тем более что для этого существуют как юридические, так и фактические основания.

Статьей 126 Конституции РФ предусмотрено, что Верховный суд РФ дает разъяснения по вопросам судебной практики. Данное конституционное положение дословно воспроизводится в Федеральном конституционном законе «О судебной системе РФ» и конкретизируется в Законе РСФСР «О судоустройстве РСФСР»[11] (далее – Закон «О судоустройстве»). Так, Законом «О судоустройстве» установлено, что дача разъяснений по вопросам судебной практики входит в компетенцию Пленума Верховного суда РФ (п. 1 ст. 58), такие разъяснения носят обязательный характер, и их выполнение контролируется Верховным судом РФ (ст. 56) в ходе осуществления надзорных полномочий.

Однако ряд авторов отрицает обязательный характер постановлений Пленума Верховного суда РФ. Так, А.И. Рарог утверждает, что ссылка на ст. 56 Закона «О судоустройстве» в качестве обоснования обязательного характера постановлений Пленума если и была уместна, то только до принятия Конституции РФ, поскольку после 12 декабря 1993 г. Закон «О судоустройстве» вступил в противоречие с Конституцией РФ и данная ссылка «утратила свою корректность»[12]. В частности, имеется в виду ч. 1 ст. 120 Конституции РФ, гласящая, что «судьи независимы и подчиняются только Конституции Российской Федерации и федеральному закону». Указанная статья Конституции РФ действительно не предусматривает обязательности применения постановлений Пленума Верховного суда РФ в ходе осуществления правосудия. Тем не менее именно Конституция РФ наделила Верховный суд полномочием давать разъяснения по вопросам судебной практики (ст. 126). Данное конституционное положение конкретизируется

---

[11] Закон РСФСР от 8 июля 1981 г. (ред. от 7 мая 2009 г.) «О судоустройстве РСФСР» // Ведомости Верховного Совета РСФСР. 1981. № 28. Ст. 976. Данный закон применяется в части, не противоречащей Федеральным законам от 31 декабря 1996 г. № 1-ФКЗ, от 8 января 1998 г. № 7-ФЗ, от 23 июня 1999 г. № 1-ФКЗ.

[12] *Рарог А.И.* Правовое значение разъяснений Пленума Верховного суда РФ // Государство и право. 2001. № 2. С. 52.

в Законе «О судоустройстве» (ст. 56), хотя и давно устаревшем, но все еще сохраняющем свою юридическую силу. Нормы именно этого закона сообщают постановлениям Пленума обязательный характер, а судьи, в силу упомянутой ч. 1 ст. 120 Конституции РФ, должны подчиняться требованиям закона и учитывать постановления Пленума Верховного суда РФ в процессе правоприменения.

Об обязательном характере постановлений Пленума Верховного суда РФ свидетельствует и то, что содержащиеся в них правоположения прямо или косвенно кладутся в основу судебных решений, а их игнорирование влечет за собой отмену такого решения. При этом в решении суда первой и последующих инстанций прямая ссылка на конкретный пункт соответствующего постановления Пленума может отсутствовать, но уголовно-правовая норма будет истолкована и применена судом в соответствии с ним. В качестве примера можно привести постановление Президиума Верховного суда РФ № 580-П07ПР, которым были изменены предыдущие судебные решения по делу в связи с неправильным применением уголовного закона. В постановлении Президиум мотивировал свое решение следующим: «По смыслу закона к лицам, находящимся в беспомощном состоянии, следует относить потерпевших, неспособных в силу физического или психического состояния защитить себя, оказать активное сопротивление нападающему. По признаку особой жестокости квалифицируется убийство в случаях, когда, в частности, перед лишением жизни или в процессе совершения убийства к потерпевшему применялись пытки, истязание или совершалось глумление над жертвой, либо когда убийство совершалось способом, который заведомо для виновного связан с причинением потерпевшему особых страданий или мучений». Суд, квалифицируя действия Ф. по п. п. «в», «д» ч. 2 ст. 105 УК РФ, каких-либо обоснований такой правовой оценки в приговоре не привел, в связи с чем Президиум изменил судебные решения в отношении Ф., исключил указание на его осуждение по п. п. «в», «д» ч. 2 ст. 105 УК РФ[13]. Как можно видеть, в своем постановлении Президиум не ссылается на конкретный пункт постановления Пленума Верховного суда РФ от 27 января 1999 г. № 1 «О судебной практике по делам об убийстве», хотя практически дословно воспроизводит ряд его соответствующих положений.

Другой пример, напротив, иллюстрирует ситуацию, когда, обосновывая свое решение, суд прямо ссылается на соответствующий пункт постановления Пленума. Так, Акмалов был признан виновным в совершении преступления, предусмотренного п. «з» ч. 2 ст. 105 УК РФ (убийство из корыстных побуждений). Данное преступление было совершено при следующих обстоятельствах. Акмалов, проиграв в карты потерпевшему 15 тыс. руб., решил в целях избавления от уплаты карточного долга убить

[13] Обзор судебной практики Верховного суда РФ за II квартал 2008 г. // БВС РФ. 2008. № 11.

его и попросил Ивакина ему в этом помочь. Во время разговора с потерпевшим о возврате долга Акмалов и Ивакин попросили его разрешить возвратить долг частями. Однако потерпевший отказался, предлагая оплатить долг полностью. Тогда Акмалов двумя выстрелами из ружья убил его. Суд вышестоящей инстанции изменил приговор в отношении Акмалова, переквалифицировал его действия с п. «з» ч. 2 ст. 105 УК РФ на ч. 1 ст. 105 УК РФ. При этом суд мотивировал свое решение ссылкой на п. 11 Постановления Пленума Верховного суда РФ от 27 января 1999 г. № 1 «О судебной практике по делам об убийстве», в котором раскрывается содержание квалифицирующего признака убийства «из корыстных побуждений»[14].

Кроме того, Судебная коллегия по уголовным делам Верховного суда РФ в Обзорах кассационной и надзорной практики указывает на значительное количество ошибок, допускаемых нижестоящими судами и исправляемых Верховным судом РФ в кассационном и надзорном порядке. В этой связи Верховным судом РФ обращается внимание председателей всех нижестоящих федеральных судов общей юрисдикции на необходимость повышения эффективности работы по ознакомлению судей с судебной практикой Верховного суда РФ в целях ее учета в правоприменительной деятельности[15].

В юридической литературе нет единой позиции относительно правовой природы постановлений Пленума Верховного суда РФ. Ряд авторов (В.В. Демидов, Л.В. Яковлева, О.А. Савельева и др.) рассматривает их в качестве разновидности судебного прецедента, указывая, что постановления Пленума обладают всеми признаками последнего: являются одним из видов судебных решений, создаются высшим судебном органом, носят обязательный характер, подлежат официальному опубликованию[16]. Данный подход, однако, представляется нам не совсем верным, поскольку признаком судебного прецедента является его казуистичный характер, непосредственная связь с фактическими обстоятельствами конкретного дела, в то время как постановления Пленума являются обобщенным результатом сложной коллективной аналитической деятельности, основанной на изучении большого количества судебных дел, данных судебной статистики, мнений ученых-юристов, представителей государственных органов и т.д. Также нельзя согласиться с мнением о том, что постановления Пленума являются судебным решением в том смысле, в каком это позволяет говорить об их прецедентной природе. Анализ компетенции Пленума Верховного суда позволяет сделать вывод о том, что его постановления носят, главным образом, управленческий характер и в наименьшей степени связаны с деятельностью по осуществлению правосудия, что не позволяет

---

[14] Обзор судебной практики Верховного суда РФ за II квартал 2003 г. // БВС РФ. 2004. № 1.

[15] Обзор кассационной практики Судебной коллегии по уголовным делам Верховного суда РФ за второе полугодие 2009 г. // БВС РФ. 2010. № 6; Обзор надзорной практики Судебной коллегии по уголовным делам Верховного суда РФ за второе полугодие 2009 г. // БВС РФ. 2010. № 7.

[16] *Савельева О.А.* Судебное толкование в применении уголовного закона. М.: Юрайт, 2008. С. 26.

говорить о них как о судебных решениях. В этой связи постановления Пленума Верховного суда РФ следует рассматривать в качестве самостоятельного правового явления, не отождествляя их с судебным прецедентом.

О фактическом существовании судебного прецедента как источника российского уголовного права в наибольшей степени уместно говорить применительно к решениям Конституционного суда РФ. Конституционный суд является судебным органом конституционного контроля, самостоятельно и независимо осуществляющим судебную власть посредством конституционного судопроизводства. В юридической литературе представлен довольно широкий спектр мнений относительно правовой природы решений Конституционного суда РФ. Одни авторы относят их к актам толкования права[17], другие рассматривают в качестве судебного прецедента[18], третьи – видят в них нормативный правовой акт[19], четвертые – полагают, что решения Конституционного суда РФ относятся к «особому виду источников российского права наравне с нормативно-правовыми актами, судебными прецедентами, правовыми обычаями»[20]. Не вдаваясь в дискуссию по данному вопросу, можно отметить, что решения Конституционного суда РФ по своим признакам и юридическим свойствам ближе всего стоят к судебным прецедентам, чем к иным правовым явлениям.

В контексте рассматриваемого вопроса особый интерес представляет деятельность Конституционного суда РФ по осуществлению конституционного нормоконтроля. Данная деятельность заключает в себе два важнейших аспекта. Во-первых, по итогам нормоконтроля уголовно-правовая норма может быть признана не соответствующей Конституции РФ, в результате чего она утрачивает свою юридическую силу. И, во-вторых, в ходе нормоконтроля Конституционным судом может даваться официальное толкование уголовно-правовой нормы, подлежащей проверке. В связи с этим М.А. Кауфман справедливо отмечает, что «решая вопросы о соответствии отдельных норм УК Конституции РФ, Конституционный суд может как блокировать некоторые уголовно-правовые нормы, так и, развивая положения уголовного закона, существенно трансформировать практику его применения»[21].

Так, в 2008 г. Конституционным судом РФ было признано неконституционным нормативное положение ч. 1 ст. 188 УК РФ «Контрабанда» в той мере, в какой оно позволяло – во взаимосвязи с примечанием к ст. 169 УК РФ – определять «крупный размер» валюты, перемещаемой

---

[17] *Нерсесянц В.С.* Суд не законодательствует и не управляет, а применяет право // Судебная практика как источник права. М.: Институт государства и права РАН, 1997. С. 34–41.

[18] *Гук П.А.* Указ. соч. С. 85–101.

[19] *Страшун Б.А.* Решения Конституционного суда Российской Федерации как источник права // Конституционное правосудие на рубеже веков: Материалы конференции. М., 2002. С. 163–172.

[20] *Гошуляк В.В.* Решения конституционных (уставных) судов субъектов РФ как источник права // Законодательство и экономика 2007. № 9. С. 12.

[21] *Кауфман М.А.* Пробелы в уголовном праве и способы их преодоления: Автореф. дис. … д-ра юрид. наук. М., 2009. С. 44–45.

через таможенную границу, исходя из всей ее суммы, включая и ту часть, которую закон разрешает ввозить в РФ без письменного декларирования[22]. Одновременно с признанием данного положения уголовно-правовой нормы не соответствующим Конституции РФ Конституционным судом был выявлен ее конституционно-правовой смысл, в соответствии с которым при определении «крупного размера» валюты, незаконно перемещаемой через границу РФ, надлежит исключать ту ее часть, которая разрешена для ввоза или уже была продекларирована. Таким образом, с одной стороны, Конституционный суд РФ, выступая в качестве «негативного законодателя», может полностью или в части прекращать действие уголовно-правовой нормы, а с другой – посредством официального толкования норм УК РФ может наполнять их определенным содержанием. Говоря о значении официального толкования правовых норм вообще и уголовно-правовых в частности, полагаем уместным процитировать слова английского епископа Б. Ходли: «У кого бы ни была абсолютная власть толковать любой писаный или неписаный закон, именно он есть подлинный законодатель в отношении всех намерений и целей, а не лицо, первым написавшее или высказавшее их»[23]. Резюмируя сказанное, можно сделать вывод о том, что и в первом, и во втором случае Конституционный суд имеет как юридическую, так и фактическую возможность воздействия на существующее правовое регулирование уголовных правоотношений.

Оценивая деятельность Конституционного суда РФ в сфере регулирования уголовно-правовых отношений, необходимо обратить внимание на юридические свойства его решений: их общеобязательность, окончательность, непосредственное действие, обязательное и незамедлительное официальное опубликование, недопустимость преодоления правовой позиции Конституционного суда РФ законодателем[24]. Именно эти свойства главным образом и «придают решениям Конституционного суда своего рода классические нормативные характеристики источников права»[25].

Кроме того, непосредственно Конституционным судом РФ уже была высказана принципиальная позиция относительно правовой природы и юридических последствий принимаемых им решений. Так, в Постановлении № 19-П от 16 июня 1998 г. Конституционный суд указал, что «…решения Конституционного суда Российской Федерации, в результате которых неконституционные нормативные акты утрачивают юридическую силу, имеют такую же сферу действия во времени, пространстве и по кругу

---

[22] Постановление Конституционного суда РФ от 27 мая 2008 г. № 8-П «По делу о проверке конституционности положения ч. 1 ст. 188 Уголовного кодекса Российской Федерации в связи с жалобой гражданки М.А. Асламазян» // СЗ РФ. 2008. № 24. Ст. 2892.

[23] Цит. по: *Михайлов А.М.* Судебная власть в правовой системе Англии. М.: Юрлитинформ, 2009. С. 268–269.

[24] См.: ст. 6, 78, 79 Федерального конституционного закона от 21 июля 1994 г. (ред. от 2 июня 2009 г.) № 1-ФКЗ «О Конституционном суде Российской Федерации» // СЗ РФ. 1994. № 13. Ст. 1447.

[25] *Бондарь Н.С.* Акты конституционного правосудия как источник права: их нормативно-доктринальная природа // Национальная государственность и европейские интеграционные процессы. Минск: Изд. центр БГУ, 2008. С. 17.

лиц, как решения нормотворческого органа, и, следовательно, такое же, как нормативные акты, общее значение, не присущее правоприменительным по своей природе актам судов общей юрисдикции и арбитражных судов»[26]. Вопрос о юридических последствиях решений Конституционного суда, которыми выявляется конституционно-правовой смысл нормы, нашел отражение в Определении от 11 ноября 2008 г. № 556-О-Р, где прямо указано, что такая норма «…не должна толковаться каким-либо иным образом и применяться в каком-либо ином смысле»[27].

В юридической литературе все чаще решения Верховного суда РФ признаются судебным прецедентом и источником уголовного права. Такая позиция, однако, представляется не совсем обоснованной. К.В. Ображиев, являясь сторонником официального признания решений Верховного суда источником уголовного права, совершенно справедливо отмечает, что «вопрос о юридической природе решений Верховного суда РФ заключается, в первую очередь, в степени их обязательности для последующего применения нижестоящими судами»[28]. В настоящее время действующее законодательство не содержит ни одной нормы, прямо предусматривающей обязательный характер решений Верховного суда РФ. Единственным юридическим механизмом, косвенно обеспечивающим их обязательность, является надзорная деятельность Верховного суда РФ. Реализуя свои надзорные полномочия, Верховный суд РФ может отменять или изменять решения нижестоящих судов, которые игнорируют его позицию, ранее выраженную в судебном решении по аналогичному делу. Однако наличие такого механизма еще не позволяет сделать вывод об обязательности и прецедентном характере решений Верховного суда РФ.

Вместе с тем было бы неправильным умалять значение решений Верховного суда РФ, поскольку в некоторых случаях именно в них раскрывается содержание оценочных понятий, необходимых для уголовно-правовой квалификации деяния[29]. Разрешая конкретное дело в качестве суда первой или вышестоящей инстанции, Верховный суд выявляет смысл уголовно-правовой нормы, создает определенный образец ее понимания, который зачастую учитывается при разрешении аналогичных дел. Такие решения носят убедительный характер, а их применение обеспечивается, главным образом, положением Верховного суда РФ в судебной системе России, высоким профессионализмом и квалификацией судей Верховного суда РФ, а также точностью, четкостью и аргументированностью позиции, изло-

---

[26] Постановление Конституционного суда РФ от 16 июня 1998 г. № 19-П «По делу о толковании отдельных положений ст. 125, 126 и 127 Конституции Российской Федерации» // СЗ РФ. 1998. № 25. Ст. 3004.

[27] Определение Конституционного суда РФ от 11 ноября 2008 г. № 556-О-Р «О разъяснении Постановления Конституционного суда Российской Федерации от 5 февраля 2007 г. № 2-П по делу о проверке конституционности положений ст. 16, 20, 112, 336, 376, 377, 380, 381, 382, 383, 387, 388 и 389 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации» // СЗ РФ. 2008. № 48. Ст. 5722.

[28] *Ображиев К.В.* Судебный прецедент как источник уголовного права России: Автореф. дис. … канд. юрид. наук. Ставрополь, 2002. С. 14.

[29] Там же. С. 13.

женной в судебном решении. Указанные обстоятельства, а также практическая значимость решений Верховного суда РФ являются предпосылками для их официального признания в качестве источников уголовного права, но не свидетельствуют о их обязательном характере.

Таким образом, решения Конституционного суда РФ и постановления Пленума Верховного суда РФ следует рассматривать в качестве источников уголовного права России. Они играют существенную роль в уголовно-правовом регулировании, способствуют обеспечению единообразия судебной практики и реализации конституционного принципа равенства всех перед законом и судом. Немаловажную роль в уголовно-правовом регулировании играют и решения Верховного суда РФ по конкретному делу. Зачастую они, наряду с УК РФ, *de facto* выступают источником уголовного права, поскольку содержат образец толкования уголовно-правовой нормы (или оценочного понятия), который используется нижестоящими судами в ходе разрешения аналогичных дел, что создает предпосылки для официального признания решений Верховного суда РФ источниками российского уголовного права.

Развитие молочнопродуктового подкомплекса Республики Казахстан в период кризиса

М.Р. Карипова

На территории СНГ экономика Казахстана одной из первых ощутила негативное влияние кризиса. В разработанном правительством по поручению президента республики плане действий по стабилизации экономики и финансового сектора на 2009–2010 гг. агропромышленный комплекс (АПК) вошел в пятерку приоритетных отраслей, нуждающихся в государственной поддержке.

Одним из основных условий эффективности агропромышленного комплекса является пропорциональное развитие входящих в него отраслей. Важное место в системе АПК занимают пищевая и перерабатывающая промышленность.

Пищевая промышленность призвана обеспечивать население продуктами питания в объемах и ассортименте, необходимых для формирования сбалансированного рациона питания.

Обобщающим показателем обеспеченности населения продуктами питания ФАО (Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН) считает калорийность суточного рациона питания каждого человека. В настоящее время среднесуточное потребление калорий в Республике Казахстан (РК) составляет примерно 2200 ккал, России – 2700, Латинской Америке – 2790, развивающихся стран Азии – 2650 ккал.

В период 1995–2008 гг. пищевая промышленность в Казахстане функционировала нестабильно: шло сокращение производства (за исключением 1997 г. – по сравнению с 1996 г. прирост составил 3,4%). В настоящее время в отрасли действует 4582 предприятия, из них 3000 занимаются непосредственно переработкой сельскохозяйственного сырья. Преобладают средние и мелкие предприятия – 85–90%. Численность работников отрасли составляет примерно 70 тыс. человек.

В среднем ежегодно более 41% продуктов питания в Казахстане вырабатывается на предприятиях мясной и молочной промышленности. Так, если все предприятия пищевой отрасли в 2008 г. произвели промышленной продукции на 354,6 млрд тенге, то мясная и молочная промышленность – на 146 млрд тенге.

В целом рентабельность пищевой отрасли увеличилась с 0,3% в 2006 г. до 1,7% в 2008 г., в том числе молочных продуктов – на 0,2%. Уровни получаемой прибыли не дают возможность предприятиям активно проводить модернизацию производства, сдерживают производство конкурентоспособной продукции и рост производительности труда.

Обобщающим показателем, характеризующим уровень развития мясомолочной отрасли, является производство продуктов на душу населения. Анализ соответствующих показателей в период 2004–2009 гг. позволяет сделать вывод о том, что в Алматинской области наметились явные положительные тенденции по выработке мяса и молока на душу населения, однако в целом по республике динамика незначительна. Стоит заметить, что пока ресурсы для молочной промышленности будут сосредоточены в личных подсобных хозяйствах, достигнуть параметра рекомендуемых норм в ближайшие годы маловероятно.

В 2008 г. из 71,1 тыс. т мяса и пищевых субпродуктов 21,5 тыс. т (30,3%) выработано на неспециализированных предприятиях. Доля выработки мясной продукции на неспециализированных предприятиях особенно высока в Актюбинской (95,1%), Павлодарской (94,8%), Жамбылской (88,0%) областях, что обусловлено недостаточным числом специализированных предприятий. Рассматривая уровень обеспеченности мясоперерабатывающей отрасли специализированными мощностями, можно отметить, что наиболее благоприятная ситуация складывается, например, в Восточно-Казахстанской области. Здесь на специализированных предприятиях произведено 91,4% мясной продукции, в Костанайской области – 8,5%, в Алматинской – более 40%.

В целом по республике наметился процесс становления мясоперерабатывающей отрасли в основном за счет ввода малых и средних специализированных предприятий. Идет процесс выбытия ранее действовавших мощностей по производству мяса и пищевых субпродуктов, сокращение поголовья крупного рогатого скота, свиней, овец, коз, лошадей и верблюдов.

Напротив, мощности по выработке мяса и пищевых субпродуктов домашней птицы возросли.

Молока обработанного жидкого и сливок в Алматинской области в 2009 г. произведено 55,8 тыс. т (по сравнению с 2005 г. наблюдается рост в 3,2 раза). Примерно такие же темпы прироста и по г. Алма-Ата: 2009 г. – 16,8 тыс. т, 2005 г. – 6,2 тыс. т. Вместе доля Алматинской области и г. Алма-Ата в производстве этой продукции составила 33,6% от общего объема по республике (155 тыс. т), который с 2004 г. увеличился на 41,5%.

Рост производства молока обработанного жидкого и сливок позволил повысить степень обеспеченности ими населения области и южной столицы: душевое производство составило соответственно 24,9 и 10,6 кг (в 2005 г. – 11,2 и 5,4 кг). Для сравнения приведем показатель по Акмолинской области: здесь производство молочной продукции на душу населения осталось на уровне 2005 г. – 13,9 кг.

За годы реформ в аграрном секторе Алматинской области произошли кардинальные перемены: созданы новые организационные формы хозяйствования, изменились формы собственности. По состоянию на 1 января 2009 г. здесь зарегистрировано 42740 сельхозформирований, в том числе: 41983 крестьянских (фермерских) хозяйств; 757 сельскохозяйственных предприятий, в состав которых входят 312 товариществ, 242 производственых кооператива, 49 акционерных обществ и 34 государственных хозяйства. Основную долю в численности сельхозформирований занимают крестьянские (фермерские) хозяйства (98,2%). Их удельный вес в общем показателе по республике составляет 23,6% и уступает лишь показателю по Южно-Казахстанской области (37,7%).

К началу 2009 г. в области имелось 317,1 тыс. хозяйств населения (15,1% от общего их числа в республике; второе место после Южно-Казахстанской области – 15,9%).

На развитие АПК правительством республики в ближайшие три года предусмотрено около 330 млрд тенге (примерно 1 млрд долл. США в год), которые будут направлены на действующие бюджетные программы.

Кроме того, в рамках плана антикризисных мер из средств Национального фонда выделено 120 млрд тенге, часть которых будет расходована на создание сети молочно-товарных ферм, реализацию проектов по организации современных мясоперерабатывающих комплексов.

Молочнопродуктовый подкомплекс АПК Казахстана располагает большими потенциальными возможностями для дальнейшего увеличения объемов производства и наличие вокруг Казахстана огромных рынков сбыта, имеющих тенденцию постоянного расширения, выступает благоприятным фактором для этого.

Размещение и использование производственных мощностей промышленных предприятиях Республики Казахстан по выпуску молока обработанного жидкого и сливок в 2009 г.

Рейтинговое место	Область	Среднегодовая мощность		Выпуск продукции		Коэффициент отношения выпуска продукции к мощности	Использование мощностей, %	Коэффициент душевого производства	Удельный вес населения, %
		т	удельный вес в общем объеме по РК, %	т	удельный вес в общем объеме по РК, %				
1	г. Алма-Ата	122729	24,4	16817	11,0	0,45	13,7	+1,37	8,03
2	Алматинская	86298	17,1	55799	36,5	2,13	64,7	+3,46	10,56
3	Акмолинская	54660	10,9	7572	5,0	0,48	13,9	+1,01	4,95
4	Костанайская	44369	8,8	20474	13,4	1,52	46,1	+2,22	6,02
5	Восточно-Казахстанская	40541	8,1	10078	6,6	0,81	24,9	0,69	9,57
6	Павлодарская	34174	6,8	7684	5,0	0,74	22,5	+1,01	4,93
7	Северо-Казахстанская	33131	6,6	13668	8,9	1,35	41,3	+2,01	4,42
8	Карагандинская	20791	4,1	7019	4,6	1,12	33,8	0,52	8,83
9	Западно-Казахстанская	19980	4,0	2773	1,8	0,45	13,9	0,45	4,02
10	Актюбинская	17550	3,5	4459	2,9	0,83	25,4	0,64	4,50
11	г. Астана	9702	1,9	4135	2,7	1,42	42,6	0,77	3,51
12	Кызылординская	8148	1,6	430	0,3	0,19	5,3	0,07	4,06
13	Южно-Казахстанская	5390	1,1	1090	0,7	0,64	20,2	0,05	14,55
14	Жамбылская	3170	0,6	415	0,3	0,50	13,1	0,05	6,58
15	Мангистауская	2069	0,4	184	0,1	0,25	8,9	0,04	2,40
16	Атырауская	331	0,16	331	0,2	2,00	100,0	0,07	3,07
	В целом в РК	503033	100,0	152928	100,0	1,00	30,4	1,00	100,00

Примечание. Производственные мощности и другие показатели рассчитаны без учета сектора домашних хозяйств и мелких неспециализированных мощностей.

Динамика производства молочных продуктов
в натуральном выражении
в Алматинской области, т

Территория, удельный вес области в общем показателе по РК	Год				
	2005	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**
Молоко обработанное жидкое и сливки					
Область	17524	17003	28087	39303	55799
РК	108477	122503	148019	154412	174672
Удельный вес области, %	16,2	13,9	18,9	25,5	31,9
Молоко и сливки в твердых формах					
Область	146	20	76	78	31
РК	2787	2383	2138	2604	4277
Удельный вес области, %	5,2	0,8	3,6	2,9	0,7
Масло сливочное					
Область	271	232	245	192	153
РК	6058	8979	10566	13040	19127
Удельный вес области, %	4,5	2,6	2,3	1,5	0,8
Сыр и творог					
Область	809	602	659	891	…
РК	7637	8821	11189	13033	14422
Удельный вес области, %	10,6	6,8	5,9	6,8	…
Йогурт, молоко и сливки ферментированные или сквашенные прочие					
Область	11778	12941	21013	22855	…
РК	47911	53853	69599	78618	…
Удельный вес области, %	24,6	24,0	30,2	29,1	…
Мороженое и продукты аналогичные замороженные					
Область	1950	1848	1735	1918	…
РК	6116	6558	8803	9853	…
Удельный вес области, %	31,9	28,2	19,7	19,4	…

Производство мясомолочных продуктов на душу населения в Алматинской области и в целом в Республике Казахстан, кг

Территория	Год					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Мясо						
Область	…	…	…	6,6	6,6	13,5
РК	5,2	5,0	4,5	4,5	4,6	4,7
Изделия колбасные						
Область	0,05	0,09	0,1	0,2	0,2	0,1
РК	0,8	0,8	1,1	1,5	1,5	1,2
Молоко обработанное жидкое и сливки						
Область	9,4	11,2	10,9	17,9	24,9	35,1
РК	7,4	7,3	8,2	9,9	10,3	10,9
Сливочное масло						
Область	0,2	0,2	0,1	0,2	0,1	0,1
РК	0,3	0,4	0,6	0,7	0,9	1,3

Размещение и использование производственных мощностей по выработке мяса и пищевых субпродуктов в различных областях Республики Казахстан в 2009 г.

Область	Среднегодовая мощность		Выпуск продукции		Использованные производственные мощности, %	Отношение удельного веса производства к удельному весу мощностей
	т	удельный вес в общем объеме по РК, %	т	удельный вес в общем объеме по РК, %		
Алматинская	30958	28,5	21659	43,7	70,0	1,53
Акмолинская	25839	23,8	3113	6,3	13,0	0,26
Восточно-Казахстанская	20776	19,1	15600	31,5	75,1	1,62
Карагандинская	14901	13,7	4237	10,6	28,4	0,76
Всего	92474	85,1	44609	90,0	48,2	1,05
В целом в РК	108673	100,0	49553	100,0	45,6	1,00

Примечание. Составлено с использованием данных баланса производственных мощностей за 2009 г.

Совершенствование системы государственного управления в регионе путем реализации модели частно-государственного партнерства

И.Н. Квасов

Как показывают тенденции последних лет, реальное место стран в мировой экономике в первую очередь определяет развитие высокотехнологичных отраслей промышленности, связанных с использованием наукоемких технологий. Основу наукоемких рынков составляет продукция пятого технологического уклада, содержание которого включает в себя электронную промышленность, вычислительную и оптико-волоконную технику, программное обеспечение, телекоммуникации, роботостроение, производство и переработку газа, информационные услуги. В настоящее время происходит промышленное освоение шестого технологического уклада, ядро которого содержит наноэлектронику, генную инженерию, мультимедийные интерактивные информационные системы, высокотемпературную сверхпроводимость, космическую технику, тонкую химию и т.п.[1] Расчеты экспертов свидетельствуют, что объем мирового рынка наукоемкой продукции оценивается сегодня в 2,5 трлн долл., а это существенно выше показателей сырьевых и энергетических рынков[2]. Технологические новации становятся основой масштабных прорывов в экономическом развитии. И в то же время прорывы инициируются стремительным развитием мирового рынка, вызванным неудовлетворенным спросом на продукцию нового поколения. Расширяющаяся в структуре национального ВВП доля высокотехнологичной продукции начинает все более активно определять динамику развития ведущих отраслей мировой экономики. Табл. 1 иллюстрирует соотношение степени использования высоких технологий с объемом продаж, приходящихся на базовые отрасли мировой экономики.

Таблица 1

Мировой рынок высоких технологий: характеристика основных отраслей

Отрасль	Объем продаж крупнейших компаний, млрд долл.	Степень использования высоких технологий*
1	*2*	*3*
Автомобильное производство	1780,24	1
Телекоммуникации	853,20	2
Компьютерное оборудование	639,20	2

[1] *Сабден О., Кошанов А.К., Хусаинов Б.Д.* и др. Конкурентоспособность национальной экономики: критерии оценки и пути повышения. Алма-Ата: Экономика, 2007. С. 104.

[2] Мировая экономика: прогноз до 2020 г. / ИМЭМО РАН; Под ред. А.А. Дынкина. М.: Магистр, 2008. С. 107.

1	2	3
Медицина	609,75	2
Бизнес-оборудование	468,79	1
Фармацевтика	412,37	2
Химическая промышленность	408,24	1
Основное оборудование	401,93	1
Косметическая промышленность	316,27	1
Авиакосмическая и оборонная промышленность	273,95	2
Программное обеспечение	166,75	2
Полупроводники	153,31	2

Примечание. *1 – высокая, 2 – очень высокая.

В прогнозах экспертов выделяется несколько групп стран, дифференцированных по степени зрелости сложившихся в них высокотехнологичных рынков[3]. Первую группу составляют технологические лидеры, среди которых выделяются США, Япония, Германия, Франция. Для этих стран характерны: высокая доля расходов на НИОКР в ВВП (не меньше 2,5%); высокий уровень рентных доходов от технологий, используемых за рубежом, что отражает их специализацию на экспорт технологий; средний (не пропорциональный расходам на НИОКР) уровень доходов от экспорта высокотехнологичной продукции. Для стран-лидеров «второго» эшелона (большинство старых стран ЕС) свойствен более низкий, чем у абсолютных лидеров, уровень затрат на НИОКР (1,5–2% ВВП); уровень доходов от экспорта высокотехнологичной продукции и ренты от экспортно-ориентированных технологий пропорционален затратам на НИОКР (несколько ниже, чем у абсолютных лидеров). Для третьей группы стран, стран–«сборщиков» высокотехнологичной продукции (Ирландия, Малайзия, Мексика и др.) типичен высокий уровень доходов от экспорта высокотехнологичной продукции (по доле в ВВП – существенно более высокий, чем у остальных групп стран). Собственные расходы на НИОКР в этих странах находятся на невысоком уровне. Доходы от технологий, не используемых за рубежом, незначительны (исключение – Ирландия). И для четвертой группы развивающихся стран (Китая, Бразилии), а также «малых» стран ЕС (Португалии и др.) характерны низкие расходы на НИОКР (от 0,5 до 1%, редко 1,5% ВВП) и низкие доходы от высокотехнологичного экспорта и технологий, используемых за рубежом.

В России доля инновационной продукции в структуре ВВП составляет менее 1%. И поэтому уровень, тенденции и структура финансирования науки и новых технологий не соответствуют ни текущим потребностям, ни стратегической задаче преодоления отставания от лидеров мировой экономики. Российская наука сохраняет свои позиции по некоторым

[3] Мировая экономика: прогноз до 2020 г. … С. 90.

результатам научной деятельности, по вкладу в мировую научную продукцию, но отставание в реализации результатов, уровнях технологического развития, эффективности государственной научной и инновационной политики не только от развитых стран, но и от развивающихся постепенно увеличивается. Достаточно отметить, что в 2008 г. всех видов инновационной продукции было выпущено примерно на 15 млрд руб., что гораздо ниже уровня бюджетов ведущих западных университетов. Даже если, как утверждает глава РОСНАНО А. Чубайс, в 2009 г., несмотря на вызванное финансовым кризисом секвестирование бюджета, на производство высокотехнологичной продукции было выделено 31,5 млрд руб., доля инновационного производства в стране сохранилась на достаточно низком уровне[4]. Упование на средства Инвестиционного фонда, направляемые в наукоемкий сектор, остается благим пожеланием, поскольку анализ перечня объектов, сооружаемых за счет этих средств, лишь в ограниченной степени может быть квалифицирован как «вложение в инновации».

Главными проблемами государственной научной и инновационной политики РФ выступают непоследовательность и неспособность сформулировать и реализовать научные и инновационные приоритеты. Снижение объемов государственного финансирования науки до уровня малых стран Западной Европы не привело к повышению эффективности государственных расходов, к прогрессивным сдвигам в структуре приоритетов. Резерв оптимизации использования бюджетных средств для решения наиболее важных текущих проблем экономики и общества, создания заделов на перспективу не использован. В результате многократное отставание от стран-лидеров в масштабах научных исследований и разработок по наиболее важным направлениям в реальном обеспечении объявленных государственных приоритетов России за прошедшие 10–15 лет усугубилось и может сохраниться в перспективе.

Стремление освоить высокотехнологичную сферу производства не стало приоритетом и для компаний частного сектора России. Анализ инвестиционных проектов, подготовленных частным бизнесом для реализации в регионах России, показывает: в период до 2020 г. почти половину средств предприниматели намерены вложить в наращивание мощностей по добыче и переработке нефти и газа (34%), в металлургию (13%), более $^{1}/_{3}$ – в электроэнергетику (14%) и инфраструктуру (21%)[5]. Только $^{2}/_{5}$ затрат на инновационное развитие будут финансироваться из негосударственных источников, в том числе за счет средств отечественного бизнеса, иностранных ресурсов и собственных средств научных организаций.

Частный бизнес в России не рассматривается сегодня как активный покупатель высокотехнологичной продукции, сосредоточившись главным образом в тех секторах экономики, которые дают гарантированную и крат-

[4] Российская газета. 2009. 17 апреля.
[5] Ведомости. 2008. 12 марта.

косрочную прибыль. Как правило, этот сектор экономики представляют топливная промышленность и сфера оптовой и розничной торговли, не склонные к погружению в рискованные проекты. Наукоемкая продукция для этих отраслей экономики является мало востребованной. Наибольшую прибыль от вложений в наукоемкий сектор страна получает от продажи вооружения или, по крайней мере, от реализации продукции двойного назначения, на модернизацию и техническое оснащение которых уходит значительная часть инвестиций в инновационную сферу.

Малые предприятия, действующие в высокотехнологичном секторе, остаются разрозненными, не имея поддержки ни от государства, ни от крупных компаний, вынужденных решать собственные проблемы. Даже разработав технологически ту или иную идею, малое высокотехнологичное предприятие не может довести его до серийного производства, поскольку обеспечить его реальный выпуск в состоянии только крупное предприятие, опасающееся в то же время низкой востребованности данной продукции на еще не сформировавшихся под нее рынках. Спрос на такую продукцию внутри страны невысок, а продвижение продукции на внешние рынки предполагает значительное количество ограничений. Исключительную роль крупных предприятий можно объяснить возможностями централизации капитала, концентрации на этих предприятиях основной части научно-технического потенциала, финансовых ресурсов, высококвалифицированной рабочей силы, перспективами перестройки малоэффективных звеньев своей структуры, а также государственной поддержкой.

Господствующее положение крупного бизнеса в инновационных процессах не приводит к исчезновению средних и мелких предприятий и даже не влечет за собой снижения их значимости. Это обусловлено основными направлениями в развитии научно-технического прогресса. К числу основных из них можно отнести: во-первых, развитие специализации при сближении технического уровня крупного, среднего и мелкого производства; во-вторых, развитие и внедрение сравнительно малокапиталоемких технологических методов, производственных линий и систем машин, эффективных при сравнительно небольших масштабах производства. С точки зрения рыночной ситуации, у мелких и средних предприятий возникают возможности временного доминирования на рынке в случае существования так называемых «ниш», которые возникают в тех отраслях, где «пороговые» инвестиции в НИОКР относительно невелики, а крупные предприятия считают пока нецелесообразным (из экономических соображений) замыкаться на этот рынок.

Развертывание инновационной деятельности определяется в значительной степени отраслевой направленностью предприятий. Наиболее высокая активность в разработке и освоении новой продукции присуща ограниченному кругу наиболее динамичных и перспективных отраслей экономики. Это аэрокосмическая промышленность, производство электронного,

энергетического оборудования, некоторые отрасли химии, фармацевтика, автомобильная промышленность, где инвестиции в крупномасштабные и долгосрочные НИОКР, а также первоначальные затраты, связанные с производством и коммерциализацией кардинальных инноваций, составят сотни миллионов и миллиарды долларов[6].

Основная деятельность мелких и средних предприятий может быть сосредоточена на усовершенствовании уже существующих товаров, создании новых комбинаций известной техники, а также распространении инноваций, созданных в прошлом. Это общее правило не исключает, разумеется, случаев, когда важнейшие научные и технические идеи возникают в мелких и средних предприятиях, а крупные предприятия уже используют результаты этих исследований.

Не побуждает частный бизнес к инновационной деятельности и состояние отечественной конкурентной среды. Крупные компании–лидеры российского сырьевого сектора сравнительно недавно приступили к формированию инновационных стратегий, лишь единицы при этом позиционируются как стратегические новаторы. Большинство частных, в отличие от государственных, компаний, к сожалению, не имеют средств для реализации долгосрочных, наукоемких проектов. А созданные в последние годы госкорпорации лишены серьезных стимулов форсировать высокорисковую инновационную деятельность[7]. Очевидно, что на сегодняшний день на рынке инновационных технологий в России отсутствует сложившаяся система финансирования и продвижения инноваций. И поэтому без государства, без его прямой поддержки (как материальной, так и организационной) такая система существовать просто не может. В связи с этим возникает необходимость исследования широкого круга вопросов, связанных с формированием механизма, форм и методов такого взаимодействия в России, выступающего под аббревиатурой ЧГП (частно-государственное партнерство).

Существует несколько подходов к определению ЧГП. Например, можно встретить расширенную трактовку, согласно которой ЧГП охватывает любое конструктивное взаимодействие власти и бизнеса, включая совместную разработку нормативно-правовых актов, причем не только в экономике, но и в других сферах общественной жизни – политике, культуре, науке и т.д.[8] Второй подход, более предметный, предполагает рассмотрение ЧГП как формы проектного финансирования создания общественно значимой инфраструктуры или оказания общественных услуг, осуществляемого на принципах концессии[9]. Представители третьей позиции

---

[6] *Артемьев И.Е.* Рынки технологии в мировом хозяйстве. М.: Наука, 1992. С. 36.

[7] Инвестиционные возможности в России: инструменты регионального и федерального уровней: Доклад. М.: Институт экономической политики, 2006. С. 7.

[8] *Вилисов М.В.* Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект // Власть. 2006. № 7. С. 56.

[9] Риски бизнеса в частно-государственном партнерстве: Национальный доклад. М.: Ассоциация менеджеров, 2007. С. 27.

сравнивают ЧГП с косвенной приватизацией. В данном случае речь идет о перераспределении полномочий по управлению имуществом между государством и бизнесом в стратегических отраслях, которые не могут быть приватизированы, но для которых у государства отсутствуют средства[10]. По мнению А.И. Татаркина, ЧГП следует рассматривать как эффективный механизм разного уровня, обладающий значительным организационно-экономическим потенциалом как при привлечении долгосрочных инвестиций в масштабные территориально-отраслевые проекты, так и при последующей эксплуатации возведенной производственной и социальной инфраструктуры[11].

Таким образом, ЧГП можно охарактеризовать как среднесрочный и долгосрочный альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей промышленности и НИОКР. Причем эффективность такого альянса обеспечивается не столько прямым сложением финансовых ресурсов на условиях софинансирования, сколько максимально полным использованием уникальных возможностей каждого из двух участников проекта и совокупным сокращением рисков. Государство, вступая в союз с бизнесом, как правило, получает не только снижение нагрузки на бюджет, но и более гибкую и действенную, чем традиционная бюрократия, систему управления проектом, а бизнес – определенный набор гарантий и преференций.

ЧГП реализует свою деятельность через ряд устоявшихся или пока еще не устоявшихся процедур: заключение подрядных контрактов, передачу государственного имущества в доверительное управление частному бизнесу, концессионные соглашения, предоставление объектов государственного имущества в аренду или лизинг, создание совместных предприятий, заключение соглашений о туристско-рекреационной, промышленно-производственной, технико-внедренческой и портовой деятельности[12]. Государство как сторона партнерского соглашения также может брать на себя функции страхователя рисков, сопровождающих исполнение высокотехнологичного проекта, предоставляя специальные гарантии заключаемой сделке, способствуя привлечению частных средств в реализацию проекта в гораздо больших объемах, нежели оно могло бы выделить этой организации в виде госкредитов или субвенций.

Однако почему трудно реализуются перспективы партнерства? Важно отметить, что некоторые устоявшиеся формы партнерства, например концессии, нередко расцениваются как косвенная приватизация или же ее полноценная альтернатива, т.е. рассматриваются как вторжение в систему

---

[10] *Варнавский В.Г.* Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. М.: Наука, 2005. С. 26.

[11] *Татаркин А.И., Татаркин Д.А., Сидорова Е.Н.* Партнерство власти и бизнеса в реализации стратегии развития территории // Экономика региона. 2008. № 4. С. 19.

[12] *Рой О.М., Бреусова А.Г.* Стратегическое территориальное управление: бизнес-стратегии территориальных образований. Омск: Изд-во ОмГУ, 2009. С. 136.

отношений собственности. В отличие от стандартной полномасштабной приватизации в партнерствах государство сохраняет существенную степень хозяйственной активности и контроля за экономическими процессами, а также некоторые правомочия собственника. В случае концессионных соглашений всех типов речь уже идет о частичной передаче некоторых правомочий собственности от государственного к частному партнеру (обычно правомочий пользования, владения и управления). Вопрос перераспределения правомочий собственности между экономическими агентами (обоих секторов экономики) в рамках партнерства принципиально важен потому, что непосредственно связан с той или иной формой и мерой вознаграждения за достижение целей, предусмотренных соглашением. При этом существуют определенные ограничения на передачу некоторых правомочий со стороны государства частному сектору, если такая передача приводит к перевесу экономических (коммерческих) целей фирм над социально значимыми целями партнерства[13]. Наконец, акционерное или долевое участие частного капитала в государственном предприятии (совместное предприятие) предполагает более высокий уровень интеграции государственного и частного капитала в реализации партнерских отношений для достижения поставленных целей.

Партнерские отношения государства и бизнеса требуют согласования интересов этих двух основных институтов современного общества и экономики. ЧГП – не простое сложение ресурсов для осуществления инновационной деятельности. Следует понимать, что каждая из сторон партнерства имеет собственные цели, решает свои конкретные задачи, стороны имеют различные мотивации. Государство заинтересовано в повышении эффективности государственной научной и инновационной политики. Частный сектор стремится стабильно получать и увеличивать прибыль. Причем стратегически мыслящий бизнес выстраивает свои приоритеты в первую очередь не просто под размер прибылей, а в интересах устойчивости получения доходов от проектов. При этом обе стороны заинтересованы в успешном осуществлении проектов с целью активизации инновационной составляющей.

Реально ЧГП реализуется через ряд инструментов, с помощью которых обеспечивается гармонизация интересов государства и бизнеса. К ним следует отнести: программные инвестиции, федеральные таможенные и налоговые льготы и пр. Сравнительный анализ оснащенности инструментами ЧГП в России и за рубежом показывает, что в России практически не используются такие инструменты, как поддержка экспорта, создание единого органа по ЧГП, а также открытие и функционирование национальных агентств по привлечению инвестиций и развитию территорий (табл. 2).

---

[13] *Дерябина М.А.* Теоретические и практические проблемы государственно-частного партнерства. URL: http://www.inecon.ru/ru/index.php?go=Content&id=29

Таблица 2

Оснащенность инструментами ЧГП за рубежом и в России

Инструменты	Мир	Россия
Программные госинвестиции	+	+
Федеральные таможенные и налоговые льготы	+	+
Концессии	+	+
Особые экономические зоны	+	+
Инвестиционный фонд	+	+
Венчурные инвестиции	+	+
Инструменты поддержки экспорта	+	–
Единый орган по ЧГП	+	–
Национальное агентство по привлечению инвестиций	+	–
Национальные агентства по развитию территорий	+	–

Контрольные и регулирующие функции в сфере частно-государственного партнерства от имени государства могут осуществляться либо профильными министерствами и ведомствами, либо специально уполномоченными органами. При этом специальные агентства могут создаваться государством для каждой отрасли экономики, в которой развиваются партнерства. Государство может также создать свой единый агентский орган для всех или для большинства секторов экономики. Например, в Польше созданы соответствующие институциональные структуры отдельно для автомобильных, железных дорог, электроэнергетики, лесного хозяйства и др. В развитых странах государственное регулирование партнерских отношений с бизнесом организовано по крупным межотраслевым комплексам, включающим группы взаимосвязанных отраслей. В качестве таких комплексов могут выступать: топливно-энергетический (электроэнергетика, газо- и нефтепроводы), транспортный (железные и автомобильные дороги, морские и аэропорты), коммунальное хозяйство (водо- и теплоснабжение, жилищно-коммунальное хозяйство). При этом не создаются специальные агентские структуры по регулированию партнерских отношений. Специфические функции регулирования и контроля выполняются соответствующими профильными министерствами и ведомствами или создаваемыми ими структурами. В странах Европейского союза отдельными аспектами ЧГП ведают министерства экономики, финансов, отдельные инфраструктурные министерства, министерства регионального развития, обороны, внутренних дел, образования и здравоохранения. В США этими вопросами ведают министерства экономики, финансов, обороны, в Канаде – министерство финансов, в Австралии – министерство провинций.

Определенный интерес вызывает опыт Республики Казахстан по созданию социально-предпринимательских корпораций (СПК). Социально-

предпринимательские корпорации осуществляют предпринимательскую деятельность на принципах частно-государственного партнерства, часть прибыли от которой подлежит реинвестированию для реализации социальных и экономических проектов в интересах населения того региона, в котором они осуществляют свою деятельность. Миссия СПК – эффективное бизнес-управление региональными госактивами для социально-экономического развития региона. Цель СПК – вовлечение всех перспективных государственных активов в деловой оборот[14]. В настоящее время в Республике Казахстан создано семь СПК. Создание СПК позволит достичь следующих результатов: открытия новых высокотехнологичных производств; реабилитации действующих нерентабельных предприятий; рационального использования земельных ресурсов и запасов полезных ископаемых; решения ряда социально значимых для региона проблем. СПК выступают в роли точек экономического роста в рамках регионов, концентрирующих свое внимание в рамках определенного экономического пространства и оказывающих помощь местной администрации в вопросах стратегического развития территории. В целом деятельность СПК способствует росту налогооблагаемой базы, созданию новых высокооплачиваемых рабочих мест, увеличению внутреннего регионального продукта и социально-экономическому процветанию.

Очевидно, что участие частного сектора с его финансовой мощью и мобильностью в инновационных проектах вполне назрело и будет сохранять актуальность в будущем. Государство, по всей вероятности, оставит за собой наиболее важные вопросы регулирования, контроля, надзора за деятельностью частных компаний в сфере высоких технологий. Также в его ведении сохранятся вопросы выдачи лицензий и разрешений. Оно будет определять законодательные и нормативные рамки привлечения предпринимательского сектора в наукоемкую сферу, а также формировать систему финансово-экономических рычагов инициирования участия и поддержки частных компаний при реализации инновационных проектов: субсидий, гарантий, льгот и т.п. В ЧГП проявляется конкурентная основа рыночной экономики – за каждый контракт или концессию ожидается достаточно серьезная борьба в глобальном экономическом пространстве. В реализации проектов в сфере высоких технологий, вероятно, будут задействованы три разных уровня ЧГП: партнерство на федеральном государственном уровне, межгосударственное партнерство и партнерство на муниципальном уровне. Можно отметить две институциональные схемы формирования партнерства. Первая – формирование ЧГП с нуля (характерно для России). Вторая схема представляет собой врастание новых видов партнерства в структуру рыночной экономики. В перспективе будут

[14] Сайт социально-предпринимательской корпорации «Тобол». URL: http://www.spk-tobol.kz

расширены уже сложившиеся формы ЧГП: государственные контракты, аренда государственного имущества, совместные частно-государственные предприятия, концессии.

Можно отметить следующие преимущества, которые получают государство и бизнес в сфере высоких технологий в России. Партнерство бизнеса и государства способно обеспечить снижение нагрузки на бюджет за счет привлечения частных средств и переложения части затрат в области исследовательской деятельности на пользователей, расширить возможности привлечения научных высококвалифицированных кадров, рассмотреть возможность совместного финансирования создания инновационной инфраструктуры. Это партнерство выгодно и бизнесу (в первую очередь государство выступает гарантом по кредитам данным предприятиям, привлечению финансовых средств), и государству (экономия бюджетных средств, привлечение частных инвестиций). Государство, вступая в союз с бизнесом, получает снижение нагрузки на бюджет и более гибкую и действенную систему управления проектом, а бизнес – определенный набор гарантий и преференций.

Основным преимуществом ЧГП выступает возможность привлечения финансовых средств, доступ к ранее закрытым секторам экономики (особенно в сфере высоких технологий), наличие необходимой инновационной инфраструктуры для реализации проекта, справедливое распределение выгод и рисков между сторонами. К преимуществам, которые выделяются государственными органами, относятся: дополнительные частные инвестиции для развития науки, ускорение процесса коммерциализации инноваций, привлечение управленческих кадров и справедливое распределение выгод и рисков.

Анализируя преимущества, можно выделить условия успешного развития проектов ЧГП в сфере высоких технологий: обеспечение реализации проекта достаточными финансовыми средствами; наличие необходимой инновационной инфраструктуры для реализации проекта, в том числе создание специализированной компании, осуществляющей проект ЧГП; участие в проекте подготовленных и квалифицированных сторон – инвестора и государственного органа; наличие технико-экономического обоснования и бизнес-плана проекта с учетом признанных международных методик и условий финансирования; наличие долгосрочных государственных финансовых гарантий, в том числе налоговых и иных льгот; окончательная готовность проекта согласно проектной и финансовой концепции; наличие всех правовых условий для осуществления проекта, в том числе контрактов, лицензий и др.; поддержка проекта со стороны региональных органов власти; справедливое распределение проектных рисков между всеми участниками проекта.

Следует выделить основные проблемы, связанные с внедрением ЧГП в инновационную деятельность. Российский бизнес подчас неохотно сотрудничает с государством в рамках проектов ЧГП и особенно в сфере высоких технологий. Это связано с опасениями по поводу высокого уровня коррупции и бюрократизма. Отмечается низкая ответственность государственных структур за результат и сроки согласований, т.е. сомнительные возможности исполнения обязательств государства. Проведенный авторами статьи опрос показал, что российских бизнесменов волнуют длительность согласования и бизнес-риски, связанные непосредственно с реализацией проекта в рамках ЧГП. Негативные факторы имеют место и в деятельности государства. К ним можно отнести: частое изменение законодательства, неразвитость механизмов трансферта технологий, сложности в области обеспечения патентной деятельности, длительность согласования и финансовый кризис (бизнесмены могут стать неплатежеспособными, что не приведет к доведению проекта до конечного результата), риски (политические, валютные).

Таким образом, основными ограничениями на пути инновационного развития страны, составляющими пределы его потенциального роста, являются: монополизм, низкая востребованность инновационной продукции со стороны корпоративного сектора, слабость и неразвитость соответствующей инновационной инфраструктуры, поддерживающей производство инноваций, и изоляционизм малых предприятий, ориентированных на производство инновационной продукции.

Решение сформулированных выше проблем должно осуществляться комплексно, на базе консолидации интересов всех субъектов национальной инновационной системы. Широкое вовлечение предприятий малого бизнеса в национальную инновационную систему может произойти только тогда, когда местные власти поймут, что размеры налоговой базы территории напрямую определяются объемами товарооборота предприятий малого бизнеса, расширением их сбытовой деятельности, повышением конкурентоспособности. Это заставит власть не только снизить административные ограничения для малого бизнеса, но направленно вкладывать бюджетные средства в инновационные проекты, привлекая к ним новых агентов, подготовку которых должны будут взять на себя научно-исследовательские центры и университеты.

На наш взгляд, с целью совершенствования механизма ЧГП в сфере высоких технологий необходимо реализовать комплекс мероприятий, включающий:

- разработку государственной системы поощрения предпринимателей за использование в производстве новейших достижений в науке и технике. Это налоговые льготы, специальные кредиты, лизинг новейших видов машин и оборудования под государственные га-

рантии и целевое финансирование особо важных и перспективных проектов, особенно в сфере высоких технологий, безвозмездная передача или предоставление на льготных условиях государственного имущества или земли;

- формирование инновационных кластеров – комплексов, связанных между собой промышленных фирм, лабораторий, органов государственного управления, коммерческих организаций типа территориальных технопарков;
- создание специализированных государственных учреждений, регулирующих использование ЧГП на федеральном и региональном уровнях. Подобные организации могут выполнять как координирующую, так и регулирующую функции, обеспечивать необходимую политическую поддержку проектов, что является чрезвычайно важным фактором в условиях России;
- реализацию широкого спектра мер демонополизации российской экономики, способствующих повышению мотивации конкурирующих предприятий к инновационному производству. Например, ужесточение контроля за соблюдением нормативов по расходам на капитальный ремонт и эксплуатацию используемого оборудования. Искусственно завышая издержки на производство, монополия снижает налогооблагаемую базу по налогу на прибыль и уходит от налогообложения. Если же разрешить гасить задолженность по налогу вложениями в инновационные проекты, направленные на повышение надежности эксплуатации оборудования, ресурсо- и энергосбережение, это позволит стимулировать расширение предложения на инновационных рынках.

Как отметил в бюджетном послании Федеральному собранию Президент Российской Федерации, бюджетная политика должна быть ориентирована на адаптацию бюджетной системы к изменившимся условиям и на создание предпосылок для устойчивого социально-экономического развития страны в посткризисный период. В этой связи внедрение модели частно-государственного партнерства в регионе становится все более актуальным, тем более что в настоящее время продолжается интенсивная подготовка к празднованию 300-летия г. Омска. С этой целью осуществлялась реализация мероприятий целевой программы Омской области «Подготовка и проведение празднования 300-летия основания города Омска» на 2008–2016 гг. Организовано проведение двух заседаний организационного комитета по подготовке и проведению празднования основания г. Омска в г. Москве.

Распоряжением Правительства Российской Федерации от 29 декабря 2008 г. № 2040-р утвержден план основных мероприятий, связанных с подготовкой и проведением празднования 300-летия основания г. Омска.

29 декабря 2008 г. Председателем Правительства Российской Федерации В.В. Путиным подписано Распоряжение Правительства Российской Федерации № 2040-р о плане основных мероприятий, связанных с подготовкой и проведением празднования 300-летия основания г. Омска, реализация которых рассчитана по 2016 г. В указанный план включена реализация 43 мероприятий, в том числе такие принципиальные для развития региона объекты, как строительство международного аэропорта «Омск–Федоровка», Омского метрополитена, Красногорского водоподъемного гидроузла на реке Иртыш, окружной дороги и ряда других объектов.

Строительство важнейших объектов Омской области в рамках подготовки к проведению и празднованию 300-летия основания г. Омска (срок реализации 2008–2016 гг.)

Общий объем финансирования мероприятий плана на период с 2008 по 2016 г. составляет 91,2 млрд руб., из них:

- средства федерального бюджета 31,2 млрд руб.;
- средства областного бюджета 33,7 млрд руб.;
- средства местного бюджета 8,6 млрд руб.;
- внебюджетные средства 17,7 млрд руб.

В 2009 г. объем финансирования предприятий составит 5,6 млрд руб., из них:

- средства федерального бюджета 1,9 млрд руб.;
- средства областного бюджета 1,4 млрд руб.;
- средства местного бюджета 1,1 млрд руб.;
- внебюджетные средства 1,2 млрд руб.

1. Строительство Омского метрополитена (срок реализации 2008–2016 гг.).

Общий объем финансирования составляет 30,6 млрд руб., из них:

- средства федерального бюджета 6,1 млрд руб.;
- средства областного бюджета 24,5 млрд руб.;

В 2009 г. объем финансирования составит 1,2 млрд руб., из них:

- средства федерального бюджета 0,5 млрд руб.;
- средства областного бюджета 0,7 млрд руб.

2. Строительство международного аэропорта Омск–Федоровка (срок реализации 2008–2011 гг.).

Общий объем финансирования составляет 5,3 млрд руб., из них:

- средства областного бюджета 0,9 млрд руб.;
- внебюджетные средства 4,4 млрд руб.

В 2009 г. объем финансирования составит 1 млрд руб., из них:

- средства областного бюджета 0,3 млрд руб.;
- внебюджетные средства 0,7 млрд руб.

3. Строительство Красногорского водоподъемного гидроузла на реке Иртыш на территории Омской области (срок реализации 2008–2014 гг.).

Общий объем финансирования составляет 8,5 млрд руб., из них:

- средства федерального бюджета 5,6 млрд руб.;
- средства областного бюджета 2,9 млрд руб.

В 2009 г. объем финансирования за счет средств областного бюджета составит 0,3 млрд руб.

4. Строительство окружной дороги г. Омска (часть северного обхода) (срок реализации 2012–2015 гг.).

Общий объем финансирования составляет 1,9 млрд руб., из них:

- средства федерального бюджета 1,5 млрд руб.;
- средства областного бюджета 0,4 млрд руб.

Указанные проекты безусловно могут быть реализованы с использованием модели частно-государственного партнерства. Конечно, очевидно достигаемая в рамках частно-государственного партнерства экономия бюджетных средств, а также привлечение частных инвестиций к решению общественно важных задач имеют большое значение. Однако не менее значимыми станут и другие возможные эффекты – привнесение в публичный сектор экономики и смежные с ним сферы предпринимательского опыта и традиций эффективного управления, а также снижение напряженности в сфере занятости населения Омской области.

Если обратиться к статистике, то в Омской области численность зарегистрированных безработных на начало 2009 г. составила 19,0 тыс. чел. (на 2,6% выше, чем в начале 2008 г.), из них 59,9% – женщины, 25,2% – молодежь (16–29 лет), 7,3% – граждане предпенсионного возраста.

В 2008 г. в центры занятости в поисках работы обратились 72 213 чел. (в 2007-м – 73 191, в 2006-м – 75 387). В I квартале 2008 г. работу искали – 13 516 чел., во II – 20 337 (в том числе 6080 подростков для временного трудоустройства в свободное от учебы время), в III – 19 733 (в том числе 6100 подростков), в IV – 18 627 чел.

В IV квартале 2008 г. число обращений по сравнению с IV кварталом 2007 г. выросло на 7%.

Статус безработного получили 38,0 тыс. чел. – 53% обратившихся.

В составе безработных уволившиеся по собственному желанию составляют 32,0%. Каждый шестой уволен в связи с сокращением. 53% безработных не имеют профессионального образования. Численность безработных выпускников образовательных учреждений профессионального образования увеличилась более чем на 40% (с 505 до 723 чел.).

Среди основных причин увольнений, режима неполного рабочего времени, временной приостановки работы и предоставления работникам отпусков без сохранения заработной платы:

- сокращение объемов производства и продаж – 34,8%;

- сокращение численности – 22,9%;
- оптимизация численности – 19,3%;
- реорганизация – 13,8%;
- убыточность производства – 7,0%;
- ликвидация организации – 2,1%.

Таким образом, учитывая негативную динамику, складывающуюся на рынке труда в России и Омской области в частности, реализация основных мероприятий, связанных с подготовкой и проведением празднования 300-летия основания г. Омска, позволит стабилизировать положение на рынке труда.

В связи с этим можно предположить, что в случае развития частно-государственного партнерства на территории Омской области возникает острая необходимость в привлечении работников, в том числе на постоянной основе, а также в профессиональном обучении под гарантированное трудоустройство.

Рассмотрим основные проблемы, связанные с внедрением частно-государственного партнерства в России. Данные опроса Ассоциации менеджеров России, проведенного совместно с Программой развития ООН, свидетельствуют о том, что бизнесмены неохотно сотрудничают с государством в рамках проектов частно-государственного партнерства. Это связано с их опасениями по поводу высокого уровня коррупции и бюрократии. Именно на этот недостаток ссылается 38,1% из 176 опрошенных компаний. Еще 31,8% заявили, в свою очередь, о низкой ответственности государственных структур за результат и сроки согласований. В процессе опроса выяснилось, что бизнес-риски волнуют только четверть опрошенных, а риски, связанные с протестами населения и общественных организаций, – только 3,4%.

В то же время основным преимуществом частно-государственного партнерства 43,2% опрошенных была названа возможность привлечения бюджетных средств, а 40,9% назвали в качестве главного преимущества доступ к ранее закрытым секторам экономики. Отметим, что в 2006 г. из инвестфонда было потрачено 70 млрд руб. бюджетных денег, а в 2007 г. около 180 млрд руб.

Учитывая возрастающую степень политической и регулятивной поддержки, можно предположить, что осуществлению проектов частно-государственного партнерства в России будут благоприятствовать следующие факторы:

- значительная гибкость в разделении рисков между государственными и частными участниками проектов;
- заложенные в частно-государственном партнерстве механизмы финансовой поддержки: в сочетании с уже оказываемой политической поддержкой они должны способствовать снижению рисков по пилотным проектам;

- предусмотренная компенсация инвесторам убытков, связанных с неблагоприятными изменениями в законодательстве.

В то же время негативно на развитие российских проектов частно-государственного партнерства будут влиять следующие факторы:

- общая слабость правовой и судебной систем, а также механизмов исполнения судебных решений в России;
- сомнительная возможность исполнения обязательств государства по соглашениям частно-государственного партнерства в принудительном порядке;
- возможность досрочного расторжения соглашений;
- высокий политический риск и возможность снижения государственной поддержки в долгосрочной перспективе;
- недостаточность и ограничения существующих механизмов финансовой поддержки российских проектов частно-государственного партнерства;
- существование важных аспектов регулирования за рамками концессионных соглашений.

Важно подчеркнуть, что проекты частно-государственного партнерства в полном объеме реализуются в Омской области уже сейчас. До конца 2009 г. в регионе планируется принятие нормативного акта о частно-государственном партнерстве и механизме его реализации.

Говоря о практическом внедрении, стоит упомянуть о трех инвестиционных проектах, где данная модель нашла свое применение.

Проект «Строительство ПС 110/10кВ “Весенняя”».

Данный проект подразумевает строительство ПС 110/10кВ «Весенняя», которая будет основным источником электроснабжения новых потребителей в левобережной части г. Омска. Район левого берега г. Омска является наиболее динамично развивающимся. Уже в 2000 г. ОАО АК «Омскэнерго» столкнулось с проблемой энергоснабжения этого района.

При строительстве подстанции предполагается использование оборудования фирмы «Сименс». Комплектные распредустройства с элегазовой изоляцией данной фирмы обеспечивают компактность, обладая при этом высоким уровнем надежности и качества, и практически не требуют затрат на техническое обслуживание (первая ревизия необходима не ранее чем через 25 лет эксплуатации).

Общий объем затрат на реализацию данного проекта составляет 849,7 млн руб. Ввиду особой значимости объекта была достигнута договоренность с правительством Омской области по совместной реализации данного проекта.

Применяя для расчета исходные данные, представленные в бизнес-плане, получена ставка дисконтирования 14%, которая учитывает все риски и основные условия успешной реализации проекта.

Для расчета *NPV* других дисконтированных показателей используются компьютерная модель и данные по денежным потокам рассматриваемого проекта:

Чистая приведенная стоимость (*NPV*)	303 534 тыс. руб.
Дисконтированный срок окупаемости (*PBP*)	12,1 года
Внутренняя норма рентабельности	19,3%.

Таким образом, с учетом рисков проекта экономические результаты хотя и ухудшаются, но, тем не менее, остаются привлекательными для участников частно-государственного партнерства. Проект может быть принят к исполнению.

Аналогичным образом был определен риск, ставка дисконтирования и *NPV* по проекту «Производство ваты медицинской из короткого льноволокна», который предусматривает создание промышленного предприятия по производству высококачественной медицинской ваты на основе использования в качестве сырья короткого льняного волокна, производимого на территории Омской области. Была получена ставка дисконтирования 20,4%, чистая приведенная стоимость проекта (*NPV*) при данной ставке составляет 15 238 тыс. руб.

Методика, при которой учитывались все необходимые условия успешного осуществления частно-государственного партнерства, также была использована при определении окупаемости проекта по строительству жилья. Проект «Строительство жилого комплекса “Ясная Поляна”» предусматривает строительство крупного жилого комплекса в Омском районе Омской области. Была получена ставка дисконтирования 15,8%. Чистая приведенная стоимость (*NPV*) по этому проекту составила 456 тыс. руб.

Проведенные расчеты свидетельствуют о практической применимости разработанной методики оценки рисков, исследованные проекты находятся в числе приоритетных, создают основу для ускорения экономического роста и социального благополучия в Омской области.

В заключение можно отметить, что в России имеется большой, мало используемый пока потенциал частно-государственного партнерства в ряде капиталоемких отраслей экономики, в региональном и местном хозяйстве, в сфере мелкого и среднего бизнеса. Накопленное мировым опытом богатейшее разнообразие концептуальных подходов, форм, методов и конкретных механизмов частно-государственного партнерства вполне может быть использовано при решении ряда важных задач современной экономической политики. Разнообразные формы партнерства обеспечат эффективные решения в области реформирования естественных монополий, в расширении практики соглашений о разделе продукции, помогут быстрее решить проблемы улучшения производственной и социальной инфраструктуры, обеспечить серьезный прорыв в сфере коммунального хозяйства.

Особенности организации налогового учета доходов и их аудит в Казахстане

О.Ю. Когут

Налоговый учет – это вид бухгалтерского учета, при котором происходит обобщение информации в целях определения налоговой базы по налогам на основе данных первичных документов, сгруппированных в соответствии с порядком, предусмотренным Налоговым кодексом РК. Одной из основных функций аудита налогового учета доходов является консультативная. Ее назначение – оказание консультационных услуг по учетным вопросам, налогообложению, составлению отчетности и деклараций по корпоративному подоходному налогу, налогам на землю, имущество и транспортные средства, правовым, организационным, техническим и экономическим вопросам.

Аудит – это производственная функция. Аудиторские фирмы или индивидуальные аудиторы на договорной и платной основе выполняют обязанности бухгалтера: налаживают учет, внедряют его передовые формы и методы; составляют отчетность и декларации о доходах; постоянно ведут учет с составлением отчетности.

Доходы, полученные от деятельности хозяйствующих субъектов, подлежат налогообложению. Неправильное отражение доходов и расходов от совершаемых хозяйственных операциях приводит к нарушению налогового законодательства. В результате неправильных налоговых исчислений хозяйствующие субъекты несут незапланированные потери в виде штрафов, пени, налагаемых налоговыми органами. Поэтому бухгалтеру необходимо правильно отражать по методу начисления доходы и расходы, возникающие в результате финансово-хозяйственной деятельности субъекта.

Аудитор знает, что главное препятствие, с которым сталкивается предприятие в процессе реализации своих возможностей максимизации прибыли (дохода), – это рост расходов, связанных с увеличением налоговых платежей в бюджет и обязательных отчислений в различные внебюджетные фонды, т.е. налогового бремени.

Рассмотрим понятие и порядок формирования налогооблагаемой прибыли (дохода). Налогооблагаемая прибыль (доход) – это сумма части валовой прибыли (дохода), подлежащая налогообложению. Объектом налогообложения является валовая прибыль (доход) предприятия, уменьшенная или увеличенная в соответствии с положениями действующего законодательства. При исчислении налогооблагаемой прибыли (дохода) из валовой прибыли (дохода) предприятия исключаются:

- доходы от долевого участия в деятельности других предприятий;
- дивиденды по акциям, проценты по облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим предприятию;

- доходы, подлежащие налогообложению по особым ставкам (доходы от аренды);
- прибыль от посреднических операций и сделок (комиссионная торговля относится к посреднической деятельности).

Указанные суммы не исключаются из валовой прибыли (дохода) потому, что такие доходы облагаются налогом по установленным ставкам у источника их выплаты.

Аудитор проверяет, признал ли субъект налоговые обязательства в отношении неуплаченного текущего налога за текущий и предшествующие периоды. Если уже оплаченная сумма в отношении текущего и предыдущих периодов превышает сумму, подлежащую выплате за эти периоды, то субъект должен признавать величину превышения в качестве актива.

Субъект должен признавать актив в размере выгоды, связанной с налоговым убытком, который может быть перенесен на прошлый период для возмещения текущего налога за предыдущий период.

Главный вопрос в учете налогов на доход состоит в том, как учитывать текущие и будущие налоговые последствия:

- будущего возмещения (погашения) балансовой стоимости активов (обязательств), которые признаются в балансе компании;
- сделок и других событий текущего периода, которые признаются в финансовой отчетности компании.

В самом признании актива или обязательства содержится указание на то, что отчитывающаяся компания предполагает возместить или погасить балансовую стоимость этого актива или обязательства. Если существует вероятность того, что возмещение или погашение этой балансовой суммы приведет к бо̀льшим налоговым платежам, чем те, которые имели бы место, если бы такое возмещение не принесло никаких налоговых последствий, то настоящий стандарт требует, чтобы компания признавала отложенное налоговое обязательство (отложенное налоговое требование), за исключением ограниченного количества случаев.

Настоящий стандарт требует, чтобы компания учитывала налоговые последствия сделок и других событий точно так же, как она учитывает сами эти сделки и события. Таким образом, налоговые последствия сделок и других событий, признанных в отчете о прибылях и убытках, отражаются в этом же отчете. Налоговые последствия сделок и других событий, признанных непосредственно в капитале, также находят отражение непосредственно в капитале[1].

Доходы, полученные от основной и неосновной деятельности субъекта, составляют его совокупный годовой доход, который контролируется Кодексом Республики Казахстан от 12 июня 2001 г. № 209-11 «О налогах

[1] Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 12 «Налоги на прибыль» // Совместный сайт Форума профессиональных бухгалтеров и Коллегии аудиторов (Республика Казахстан). URL: http://kz-adviser.kz/official/32-ifrs/183-ias12

и других обязательных платежах в бюджет». Отсюда следует, что роль бухгалтерского учета в повышении доходов и эффективности расходов состоит в правильном соблюдении и отражении доходов и расходов от совершаемых операций в соответствии с налоговым законодательством. Неправильное налоговое исчисление приведет к незапланированным потерям в виде штрафов, пени.

Согласно Налоговому кодексу РК совокупный годовой доход юридического лица-резидента состоит из доходов, подлежащих получению (полученных) им в Республике Казахстан и за ее пределами в течение налогового периода[2].

Совокупный годовой доход юридического лица-нерезидента, осуществляющего деятельность в Республике Казахстан через постоянное учреждение, определяется в соответствии со ст. 184 настоящего Кодекса.

В совокупный годовой доход включаются все виды доходов налогоплательщика:

- от реализации товаров (работ, услуг);
- прироста стоимости при реализации зданий, сооружений, строений, а также активов, не подлежащих амортизации;
- списания обязательств;
- по сомнительным обязательствам;
- от сдачи в аренду имущества;
- снижения размеров созданных провизий банков и организаций, осуществляющих отдельные виды банковских операций, которым законодательство Республики Казахстан разрешено создание провизий;
- от уступки требования долга;
- полученные за согласие ограничить или прекратить предпринимательскую деятельность;
- от превышения стоимости выбывших фиксированных активов над стоимостным балансом подгруппы;
- превышения суммы отчислений в фонд ликвидации последствий разработки месторождений над суммой фактических расходов по ликвидации последствий разработки месторождений;
- получаемые при распределении дохода от общей долевой собственности;
- присужденные или призванные должником штрафы, пени и другие виды санкций, кроме возвращенных из бюджета необоснованно удержанных ранее штрафов, если эти суммы ранее не были отнесены на вычеты;

[2] Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налоговый кодекс) (по состоянию на 15 июля 2010 г.) // Электронное правительство Республики Казахстан: [сайт]. URL: http://www.e.gov.kz

- полученные компенсации по ранее произведенным вычетам;
- безвозмездно полученное имущество, выполненные работы, предоставленные услуги;
- дивиденды;
- вознаграждения;
- положительная курсовая разница;
- выигрыши;
- роялти;
- превышение доходов над расходами, полученными при эксплуатации объектов социальной сферы.

Аудит налогового учета доходов выявляет, производится ли корректировка дохода по итогам того налогового периода, в котором произошли указанные изменения[3].

Проводя аудит налогового учета доходов организации, необходимо прежде всего проверить расчеты начислений налогов бюджету, подоходного налога и удержаний по видам платежей.

В корпоративный подоходный налог включаются:

- доход от реализации услуг;
- сдачи в аренду;
- дивиденды;
- вознаграждения.

Аудит налогового учета доходов является очень важной частью аудиторских проверок, так как налоги, в том числе корпоративный подоходный налог, являются средством расчетов с бюджетом. Необходимо тщательно проверять ст. 3 раздела Типового плана счетов, подраздела 3100 «Обязательства по налогам».

Маркетинговый анализ российского страхового рынка в условиях кризисной экономики

В.И. Королев

В условиях глобального мирового экономического кризиса российский страховой рынок, как и вся российская экономика, переживает серьезные финансовые и экономические трудности. Большинство страховщиков понимают, что времена экстенсивного развития рынка и ценовой конкуренции уходят в прошлое. Им на смену приходит иная, неценовая конкуренция, основанная на надежности, открытости и честности, когда каждая компания стремится предложить страховые продукты более высокого

[3] Бухгалтерский учет с элементами налогообложения: Учебник / Под ред. В.А. Ерофеевой. СПб.: Юридический центр Пресс, 2007. С. 374.

качества по оптимальной цене и обслужить клиентов на высоком профессиональном уровне с большей взаимной выгодой для сторон.

Опыт лидеров российского страхования, таких компаний, как ОСАО «РЕСО-Гарантия», «Росгосстрах», «Ингосстрах», «СОГАЗ» и некоторых других, показывает, что в сложившейся кризисной ситуации становятся особенно необходимыми знания в области экономики и права, психологии и техники продаж, страхового менеджмента и маркетинга как инструментов анализа и развития страхового рынка. Их эффективное использование позволит страховым компаниям занять максимально высокие позиции в различных рейтингах, добиться устойчивых финансовых показателей, а также разработать сегодня такие страховые продукты, которые смогут удовлетворить потребности клиентов и принести страховщикам приемлемую прибыль в будущем.

Основные понятия страхового маркетинга

Обращаясь к теме маркетингового анализа российского страхового рынка в условиях кризисной экономики, прежде всего определимся с теоретическими подходами и основными понятиями, которыми нам предстоит оперировать в дальнейшем. В нашем случае это «страховой маркетинг», «страховой рынок» и «страховой продукт». Определим их взаимосвязи, зависимости и соотношения.

В буквальном переводе с английского языка «маркетинг» (*marketing*) означает «действие на рынке», «рыночную деятельность», «рынкоделание»[1]. Понятие «рынок» рассматривается в экономической литературе как объективная экономическая закономерность, механизм действия которой сводит вместе покупателей и продавцов работ, товаров, услуг и через взаимодействие спроса и предложения формирует цены. В то же время взаимоотношения продавцов и покупателей (страховщиков и страхователей на страховом рынке) приводят к взаимному удовлетворению их потребностей.

Таким образом, страховой маркетинг можно определить как метод управления коммерческой деятельностью страховой компании и метод исследования рынка страховых услуг.

В структуре страхового маркетинга в настоящий момент западные специалисты выделяют два самостоятельных направления[2]:

- товарный, рыночный маркетинг;
- структурный, организационный маркетинг.

Рыночный маркетинг имеет своей целью совершенствование деятельности страховщиков и повышение прибыльности компании за счет анализа состояния внешней среды и изменения товарной, а также сбытовой политики в соответствии с характеристиками внешнего окружения.

---

[1] *Котлер Ф.* Маркетинг. Менеджмент: Экспресс-курс. СПб.: Питер, 2006. С. 6.

[2] *Краснова И., Казей И., Намсараев Д.* Некоторые аспекты страхового маркетинга // Страховое ревю. 2005. № 2.

Организационный маркетинг нацелен на повышение эффективности страховой компании за счет оптимизации ее внутреннего устройства: выбора оптимальной системы сбыта страховой продукции исходя из особенностей потребительского поведения, свойств страхового продукта; стимулирования сбыта; совершенствования и развития структуры компании исходя из ее задач, с учетом особенностей и квалификации персонала, а также специфики рынков в связи с организацией системы сбыта страховой продукции; совершенствования разделения труда по горизонтали и вертикали.

Страховой маркетинг, как и маркетинг вообще, включает в себя следующие основные составляющие: исследование рынков и изучение собственного страхового портфеля, разработку требований к страховым продуктам (услугам), продвижение страховых продуктов на рынок.

Исследование рынков и собственной клиентской базы – это изучение потенциальной и нынешней клиентуры с целью выделения таких потребительских групп, привлечение которых в компанию в качестве страхователей принесет страховщику наибольшую прибыль. Исследование рынков подразумевает его сегментацию и выделение целевых (наиболее предпочтительных) участков. Этот процесс должен осуществляться с учетом свойств потенциальной и имеющейся у страховщика клиентуры. К этим свойствам относятся:

- страховые потребности – требуемое страховое покрытие;
- географическое и социально-экономическое распределение;
- платежеспособность потребителей;
- возможность воздействия на клиентуру при помощи рекламы и иными способами с целью убедить ее приобрести страховой продукт;
- стоимость привлечения клиентуры в компанию – затраты на содержание сбытовых сетей;
- возможные направления эволюции страховых потребностей и предпочтений клиентов – динамика потребительского сегмента в плане его потребностей, платежеспособности и способов привлечения в компанию;
- конкурентность страховых рынков и возможные перспективные действия конкурентов;
- оценка уровня риска наступления страховых случаев для различных типов страхователей;
- оценка средней стоимости страхового события для различных групп потенциальных страхователей.

Исследование собственного страхового портфеля компании – это анализ вероятностей наступления страховых событий и стоимости страховых случаев для фирмы в зависимости от различных характеристик клиентов

(страхователей), таких как географическое положение; профессия; характер деятельности, пол, возраст, характер застрахованных рисков и взятого на страхование имущества или иных интересов и т.д.

Анализ страхового портфеля необходим и для оценки потребностей клиентуры в страховом покрытии, изучения факторов привлекательности страхового продукта и компании в целом, а также для разработки методики удержания клиентуры.

Таким образом, задача современного страхового маркетинга состоит в достижении максимальной эффективности финансово-экономических отношений страховщика и страхователя, т.е. в максимально эффективном использовании рыночных ресурсов обеими сторонами. Эта задача решается путем снижения расходов страховщика и страхователя за счет оптимизации страхового продукта, предлагаемого потребителям; совершенствования организационного построения компании и в первую очередь – системы сбыта страховой продукции; эффективной информационной поддержки продаж и иных мер активизации сбыта.

В литературе по страховому маркетингу можно встретить различные определения понятий «страховой рынок» и «страховой продукт». В учебнике под редакцией Т.А. Федоровой[3] страховой рынок характеризуется как особая социально-экономическая среда и сфера экономических отношений, где объектом купли-продажи выступает страховая защита, формируются спрос и предложение на нее.

Важной характеристикой страхового рынка является его сегментация. Существуют два основных типа сегментации страхового рынка – маркетинговая и техническая. Маркетинговая, поведенческая сегментация – это разделение страхового рынка в соответствии с критериями, позволяющими определять поведение потребителей при приобретении страховой продукции. Техническая сегментация направлена на оценку риска наступления страхового события для страхователя.

В статье И. Красновой, И. Казея, Д. Намсараева «Некоторые аспекты страхового маркетинга», опубликованной в журнале «Страховое ревю», предложено деление страховых продуктов на три группы.

Первая группа включает услуги по управлению страховым фондом, предоставляемые страхователю (застрахованному). Эти услуги включают в себя: ведение специалистом компании договора страхования, урегулирование убытков, выплата страхового возмещения. Сюда также включаются и страховые продукты, предназначенные для продажи в сфере перестрахования.

Вторая группа – это продукты, предоставляемые страховщиком в качестве институциональных инвесторов. Такие продукты можно назвать инвестиционными страховыми товарами. Наиболее ярким примером по-

[3] Основы страховой деятельности: Учебник / Под ред. Т.А. Федоровой. М.: БЕК, 2007. С. 628–629.

добного товара является выплата страхователю, застрахованному по полису долгосрочного страхования жизни, определенного дохода, формируемого, например, за счет прибыли от инвестиций.

Третья группа – продукты, предоставляемые страховщиком различным лицам в рамках деятельности, не запрещенной законом. Сюда можно отнести оказание страховщиком различных экспертных услуг, консультационных услуг, услуг юридического содействия, обучение, реализацию различных предупредительных мероприятий. В последнее время все более распространенным становится получение страховщиком лицензии на осуществление оценочной деятельности.

Предложенное деление страховых продуктов весьма логично и полностью отвечает сложившейся практике на российском страховом рынке. Такая классификация страховых продуктов также становится очевидной при анализе денежных потоков страховщика и анализе формирования и взаимосвязи финансовых результатов страховщика по различным видам его деятельности.

Маркетинговая оценка современного российского страхового рынка

Перейдем к маркетинговой характеристике состояния современного российского страхового рынка.

Существующий в настоящей организационно-финансовой и правовой конфигурации страховой рынок возник в России в начале 90-х гг. прошлого столетия как особая социально-экономическая среда, определенная сфера экономических отношений, где объектом купли-продажи выступает страховая защита, формируются спрос и предложение на нее. Объективной основой развития страхового рынка является необходимость обеспечения бесперебойности воспроизводственного процесса путем оказания денежной помощи пострадавшим в случае непредвиденных неблагоприятных обстоятельств.

По данным Федеральной службы страхового надзора, на 1 января 2010 г. в Едином государственном реестре субъектов страхового рынка было зарегистрировано 702 страховые организации, значительная часть которых – негосударственные. Общая сумма страховых премий и выплат по всем видам страхования за 2009 г. составила соответственно 977,53 и 734,45 млрд руб. или 102,4 и 117,0% по сравнению с 2008 г.

Географическая сегментация современного страхового рынка остается неравномерной. Статистика показывает, что на восемь регионов России приходится около 70% всего объема поступающих премий.

Маркетинговый анализ основных событий и тенденций современного российского страхового рынка показывает, что он до сих пор не достиг европейского уровня концентрации. На рынке оперирует большое количество мелких компаний с чрезвычайно низким финансовым потенциалом. В России зарегистрировано примерно столько же страховых компаний, сколько в Великобритании, Франции и Германии вместе взятых. Однако

совокупные активы 30 крупнейших российских страховых компаний составляют менее 7 млрд руб., что соответствует размеру средней западной компании.

Говоря о количественных показателях страхового дела, отметим, что степень его развития в России пока существенно отстает от большинства стран с рыночной и переходной экономикой. Крайне низким остается уровень отношения страховых премий к ВВП. Доля России в общемировом объеме страховых услуг (по размеру собранных премий) составляет примерно 0,3%, что соответствует уровню Индии, но уступает Норвегии и Китаю.

Вместе с тем можно отметить, что емкость современного российского страхового рынка за последние три года имеет положительную динамику. Так, в 2009 г., по данным ФССН, на долю 90 крупнейших российских страховых организаций приходилось 80% сбора премий без учета премий по обязательному медицинскому страхованию на страховом рынке (в 2008 г. 80% собранной премии приходилось на 100 страховых организаций).

Наибольшая степень концентрации в истекшем году, как и в 2008 г., наблюдалась на рынке страхования жизни – 20 ведущих страховых организаций собрали около 70% страховой премии по жизни, собранной в целом по рынку. Коэффициент концентрации по данному виду страхования вырос в 2009 г. на 41% по отношению к предыдущему году и составил 0,1029, тогда как в 2008 г. его значение оставалось на уровне 2007 г.

Наименее концентрированными сегментами страхового рынка в 2009 г. продолжали оставаться личное страхование, а также страхование имущества и финансовых рисков. На долю 20 страховых организаций, осуществляющих личное страхование (кроме страхования жизни), приходится около 60% собранной по данному виду страхования премии (в 2008 г. 20 страховых организаций собрали 58% премии). Коэффициент концентрации по личному страхованию после падения в 2007–2008 гг. до 0,026 в 2009 г. вырос до 0,039.

На долю 20 страховых организаций по страхованию имущества и финансовых рисков приходится около 60% совокупной премии (в 2008 г. 20 страховых организаций собрали менее 57% премии). Коэффициент концентрации по страхованию имущества и финансовых рисков в 2009 г. по отношению к предыдущему году остался на том же уровне и составил 0,028 (в 2008 г. он был равен 0,026).

По страхованию ответственности в истекшем году на 20 ведущих страховых организаций приходится более 68% совокупной премии, также как и в 2008 г. Коэффициент концентрации по данному виду страхования в 2008 и 2009 гг. составил 0,043.

Значительно уменьшилась степень концентрации на рынке ОСАГО. На долю 20 страховых организаций в 2009 г. пришлось около 65% собранной премии по данному виду страхования против 76% в 2008 г. Коэффици-

ент концентрации после падения в течение трех лет в 2009 г. вырос до 0,0292.

В соответствии с российской методологией страхования страховой рынок подразделяется на следующие сегменты:

- добровольное личное страхование;
- добровольное страхование имущества;
- добровольное страхование ответственности;
- перестрахование;
- обязательное страхование.

Маркетинговый анализ структуры совокупной премии в 2007–2009 гг. позволяет выявить крайне неравномерное развитие отдельных сегментов страхового рынка. Прежде всего следует отметить значительный рост и стабилизацию в последнее время доли обязательного страхования на уровне более 40%. В начале периода велика доля страхования ответственности главным образом благодаря популярности кредитного страхования, которое из-за убыточности значительно сократилось в последние годы.

В 2007–2009 гг. доля иностранного капитала в уставных капиталах страховых организаций выросла более чем в два раза и составила более 10% (в 2006 г. она равнялась 4,25%), что связано с существенной активизацией иностранных инвесторов по покупке и учреждению дочерних страховых организаций на российском рынке.

Существующее неравномерное распределение страховой премии по регионам обусловлено разной степенью их экономического развития. Бесспорным лидером по числу страховых организаций и качеству оказываемых услуг продолжает оставаться Центральный федеральный округ (более 50% от общего числа) за счет крупных страховщиков–лидеров рынка, находящихся в Москве. К их числу относятся страховые компании «РЕСО-Гарантия», «Росгосстрах», «СОГАЗ», «Ингосстрах» и некоторые другие.

Среди признанных лидеров современного страхового рынка России можно выделить открытое страховое акционерное общество «РЕСО-Гарантия». Это универсальная страховая компания с лицензией на 102 вида страховых услуг и уставным капиталом 3,1 млрд руб. Компанию отличают высокий уровень обслуживания, стойкое доверие клиентов, постоянное совершенствование технологии продаж и высокая степень стандартизации страховых продуктов. В истекшем году ей присвоен рейтинг надежности А++ («исключительно высокий уровень надежности»).

Страховой портфель компании формируется усилиями широкой сети филиалов и агентов. Выбрав в качестве важнейшего направления работу с физическими лицами, ОСАО «РЕСО-Гарантия» именно в нем добилось наиболее заметных результатов. Сформирована мощная агентская сеть в Москве и регионах, созданы уникальные сервисные службы сопровождения клиентов. Итогом интенсивной работы менеджмента компании стало уверенное вхождение ОСАО «РЕСО-Гарантия» в число лидеров отрас-

ли и дальнейшее улучшение позиций во всех рейтингах участников рынка страхования.

Большой интерес для современных российских страховщиков представляет исследовательский опыт работы служб маркетинга ОСАО «РЕСО-Гарантия» как в центральном офисе компании, так и в регионах. Настоящей «кузницей кадров» для страхования является школа РЕСО («Школа Рыбкина»), которая позволила создать уникальную менеджерскую сеть компании, аналогов которой на сегодняшний день в страховании практически нет. Подтверждение тому – почти 700 менеджерских групп, успешно работающих в компании в настоящее время, в условиях кризисной экономики, десятки современных директоров агентств и филиалов, а также открытие большого количества новых рабочих мест для штатных сотрудников РЕСО в условиях повальных сокращений персонала вокруг.

Разумеется, маркетинговый опыт лидеров страхования применим в работе других компаний. Однако не везде и не всегда современные российские страховщики находят правильные ориентиры и направления в работе. Вот почему современный рынок страхования в России продолжает оставаться узким и недостаточно эффективным, с довольно жесткой и не всегда честной рыночной конкуренцией. Поэтому задача страховщиков сегодня состоит в том, чтобы правильно найти свой сегмент на страховом рынке и действовать в нем максимально успешно. Здесь для нас огромное значение имеют оценка состояния и динамика развития региональных страховых рынков. С этой целью нами проведен маркетинговый анализ состояния страхового рынка Калининградской области. Рассмотрим некоторые аспекта этого анализа.

Состояние и прогноз развития страхового рынка Калининградской области

Современный страховой рынок Калининградской области территориально входит в состав страхового рынка Северо-Западного региона России. В настоящее время, по данным Федеральной службы страхового надзора, здесь работают 7 местных страховых компаний и более 70 филиалов различных российских страховых представителей. Общая ситуация на калининградском региональном рынке мало чем отличается от ситуации на российском страховом рынке в целом. Однако социально-экономическая и геополитическая специфика региона накладывает определенный отпечаток на его состояние и развитие регионального страхового рынка.

Общий годовой оборот всех страховщиков региона в 2009 г. составил около 2,3 млрд руб., из которых 65,7% общего объема страховой премии было собрано десятью лидерами страхового рынка. В бюджеты всех уровней в прошедшем году от страховщиков региона поступило более 280 млн руб. налоговых платежей, а сумма страховых выплат составила более 80% страховых взносов. Показателем эффективности работы страховщиков яв-

ляется то, что сфера страхования в регионе сегодня создает рабочие места более чем для 5 тыс. чел.

Калининградская область представляет собой регион со средним уровнем страховой защищенности населения и предприятий (организаций) различных форм собственности. Добровольным страхованием здесь охвачено около 27% населения и более 75% предприятий. Около 60% всех застрахованных в Калининградской области – жители Калининграда, 15% договоров страхования приходится на жителей Светлогорска, Зеленоградска, Черняховска, Гвардейска и Балтийска. Всего по региону на городское население приходится более 80% страховых полисов, на сельское – менее 20%.

Из общего числа жителей региона, имеющих полисы страхования, более 53% – это лица в возрасте от 35 до 50 лет, около 28% – от 20 до 35, всего 9% – в возрасте от 55 до 70 лет. По образовательному уровню страхователи с высшим образованием составляют около 41%, со средним и средним специальным – около 24%, с начальным – менее 16%.

По всем видам страхования основную долю в структуре страховой премии по региону занимает Калининград: по страхованию жизни его доля составляет около 57%, по личному страхованию – 62%, по страхованию имущества – более 53%, по страхованию ответственности – 65%, по ОСАГО – 67%. Существующее неравномерное распределение страховой премии по территориальным образованиям региона обусловлено разной степенью экономического развития региональных сегментов.

Маркетинговое исследование показывает, что калининградский страховой рынок, как и российский рынок в целом, по многим критериям пока не отвечает требованиям европейских стандартов страхования. Финансовый потенциал, страховые резервы и активы большинства страховых компаний региона являются низкими. Вместе с тем необходимо отметить, что емкость регионального страхового рынка за последние три года имеет некоторую положительную динамику. Показатель страховой премии в 2009 г. увеличился по сравнению с 2008 г. на 7%, в 2008 г. по сравнению с 2007 г. – на 4,5%, в 2007 г. по сравнению с 2006 г. – на 6,2%. Прогноз емкости страхового рынка региона на 2010 г. составляет более 2,6 млрд руб. Это позволит увеличить на 8–10% наполнение регионального бюджета от страховщиков и создать новые рабочие места для калининградцев.

Наибольшая степень концентрации в 2009 г., как и в 2008 г., наблюдалась на рынке ОСАГО, где 10 лидирующих страховых организаций региона собрали более 45% страховой премии, собранной в целом по рынку. Динамика роста страховых премий и выплат по ОСАГО обусловлена количественными и качественными изменениями регионального парка автомобилей:

- увеличение численности автопарка с 635 тыс. автомобилей в 2008 г. до 711 тыс. автомобилей в 2009 г.;

- увеличение спроса на дорогостоящие автомобили, приобретаемые в дилерских автосалонах.

На втором месте по объему сбора страховой премии в регионе продолжает оставаться имущественное страхование. Ведущими страховыми компаниями региона в 2008–2009 гг. по этому виду страхования собрано около 42% общего сбора страховой премии.

В ходе исследования нами был применен вариант смешанной сегментации рынка по организационно-правовому статусу страхователя и уровню его доходов. При этом страховой рынок региона был разделен на два основных потребительских сегмента: физические и юридические лица, внутри которых проведена более подробная сегментация.

Среди юридических лиц региона были выделены:

- особо крупные предприятия, располагающие собственными кэптивными страховыми компаниями, которые принимают на страхование все риски своих учредителей. К ним относятся ОАО «Лукойл–Калининградморнефть», ОАО «Автотор»;
- крупные и средние предприятия, не имеющие собственных кэптивных страховщиков. Основными рисками для них являются страхование грузов, автопарка, недвижимости, оборудования, обязательств, медицинское страхование персонала и т.д. Таких предприятий в регионе около 60. Для них более характерно вынужденное обращение к страховщикам, которое диктуется принятыми на себя контрактными обязательствами, – например, когда договоры поставки требуют обязательного страхования ответственности изготовителя или грузоперевозчика;
- мелкие предприятия (всего их более 400), характерными рисками для которых являются, как и для предыдущей группы, страхование грузов, автопарка, недвижимости, оборудования, контрактных обязательств, медицинское страхование персонала и т.д. Для них в большей степени, чем для остальных групп, характерно вынужденное обращение к страховщику в связи с требованиями лицензирования или контрактными обязательствами.

Среди физических лиц региона градация проведена по имущественному признаку: выделены следующие имущественные потребительские группы:

- лица с высокими и особо высокими доходами – более 3 тыс. долл. США в месяц на члена семьи;
- лица с уровнем доходов выше среднего – от 500 до 3 тыс. долл.;
- страхователей с уровнем доходов ниже среднего – от 150 до 500 долл.;
- лица, находящиеся ниже уровня бедности, – с доходом меньше 150 долл. в месяц.

Среди физических лиц на основании принципа поведения при заключении договора страхования в качестве самостоятельных потребительских сегментов регионального страхового рынка выделены:

- страхователи, покупающие страховку по собственной инициативе, самостоятельно проводящие отбор предложений в соответствии со своими потребностями и ценой страхового покрытия;
- страхователи, покупающие страховку «под нажимом», следуя советам и убеждениям страхового агента.

Оценивая состояние регионального страхового рынка, необходимо отметить, что он, как и российский страховой рынок в целом, испытывает сегодня существенное влияние мирового экономического кризиса. На него оказывают давление проблемы неплатежей, стагнация в промышленности, недостаточный платежный потенциал населения, нехватка инвестиционных ресурсов, отсутствие государственной поддержки развития страхования. Эта тенденция сохранится предположительно и в будущем.

Кроме того, в ближайшие годы в России сохранятся достаточно широкие сегменты, на которых конкуренция будет ограничена путем закрепления рынков за корпоративными страховщиками. Выходом из создавшегося положения может быть только активное развитие страхового рынка, когда руководители и риск-менеджеры предприятий станут более чувствительны к качеству и цене услуг страховых компаний. При этом потери от низкого качества услуг окажутся более значительными, чем выгоды от наличия своего корпоративного страховщика. Такое положение приведет к естественному снятию региональных или корпоративных барьеров на страховом рынке, однако ожидать подобного развития событий можно не ранее чем через четыре–шесть лет.

Региональные страховщики связывают большие надежды на развитие страхования в России с возможным экономическим подъемом и ростом реального уровня жизни населения. Однако многие специалисты прогнозируют на ближайшие годы состояние экономического застоя с ростом, близким к нулю, или вовсе падение уровня производства. Это не будет стимулировать развитие российского страхового рынка.

Тем не менее при оценке макроэкономической ситуации в Калининградском регионе на ближайшую перспективу можно исходить из следующих основных положений.

С одной стороны, сформированы основные рыночные механизмы для нормального экономического развития страны. С другой – имеется ряд препятствий:

- экономика страны и региона находится в положении неустойчивого равновесия между фазами кризиса и депрессии;
- сохраняется кризис финансово-экономической системы;

- в стране по-прежнему нет обоснованной среднесрочной и долгосрочной промышленной политики, в связи с чем продолжается стагнация производства, стратегические инвестиции в корпоративные ценные бумаги на российском и региональном рынках остаются малопривлекательными.

Кроме того, на макроэкономическую ситуацию влияют такие факторы, как:

- глобальный мировой экономический кризис, охвативший всю Европу, Америку и Азию;
- мировая политическая нестабильность и напряженность;
- падение мировых цен на нефть, которое приняло характер долговременного явления, и резкое сокращение доходов от экспорта России по этой причине;
- стихийные бедствия и промышленные катастрофы.

В этих условиях в течение ближайших трех-четырех лет вероятность динамичного роста основных макроэкономических показателей в России представляется достаточно низкой. Поэтому для прогноза состояния калининградского регионального страхового рынка и, соответственно, его потребности в современных маркетинговых инструментах целесообразно использовать три варианта прогноза: пессимистический, средний и оптимистический.

Пессимистический вариант предполагает сохранение нынешнего положения на страховом рынке Калининградского региона:

- стагнацию страхового рынка;
- низкий уровень страховой культуры;
- сохранение высокой доли обязательного страхования в общем сборе страховой премии;
- продолжение практики ограничений конкуренции на страховом рынке, проводимой региональными властями и финансово-промышленными группами;
- недостаточное развитие рынка добровольного страхования физических лиц.

Пессимистический вариант соответствует отсутствию каких-либо усилий со стороны государственных и местных органов власти, направленных на развитие рынка в неблагоприятных экономических условиях.

Оптимистический вариант развития ситуации на региональном страховом рынке может быть составлен на основе предположения, что программа развития страхования в регионе будет выполнена в полном объеме, в результате чего будут достигнуты следующие цели:

- формирование группы региональных страховщиков-лидеров, способных противостоять конкуренции со стороны иностранных страховых компаний;

- рост страховой культуры населения и предпринимателей региона;
- увеличение к 2012 г. сбора премии по добровольному страхованию в два-три раза;
- пресечение практики монополизации рынков, необоснованного и неупорядоченного обязательного страхования, а также создания различных фондов;
- ускоренное развитие долгосрочного страхования жизни.

Средний сценарий подразумевает ограниченный прогресс регионального рынка и частичную реализацию программы развития страхового рынка Калининградской области:

- усиление позиций группы лидеров среди российских страховых компаний;
- рост добровольного страхования на 10–15% в год;
- сохранение ведомственных и корпоративных барьеров на страховом рынке;
- сохранение достаточно высокого удельного веса псевдостраховых продуктов;
- сохранение низких темпов роста и объемов добровольного страхования физических лиц;
- медленный рост уровня страхового сознания среди физических и юридических лиц;
- развитие системы обязательного страхования физических и юридических лиц.

Средний вариант развития регионального страхового рынка в наибольшей степени соответствует прогнозам специалистов, поэтому при анализе места маркетинга в современном российском страховании целесообразно использовать именно средний вариант прогноза. Такой подход в целом подтверждается результатами опроса страховщиков Калининградской области относительно перспектив развития регионального страхового рынка.

На основании вышеизложенного можно сделать следующий вывод: как в настоящее время, так и в рассматриваемой перспективе (три–пять лет), экономическое положение в Калининградском регионе не будет являться фактором, стимулирующим динамичное развитие страхования. В то же время нет оснований полагать, что при бескризисном сценарии экономического развития макроэкономические условия осуществления страхового бизнеса будут существенно хуже, чем в 2005–2008 гг. Такой прогноз не исключает, однако, возможности опережающих темпов роста в отдельных отраслях промышленности и в некоторых регионах страны, в том числе и в Калининградской области. Предполагается серьезное ужесточение конкурентной борьбы за право страхового обслуживания платежеспособных клиентов, усиление влияния внеэкономических факторов конкурентной борьбы, активизация попыток операторов рынка закрепить

за собой его отдельные участки, диверсификация форм и путей сбыта страховой продукции и т.д. При этом среднегодовой темп роста суммарной страховой премии в регионе в ближайшие два года может составить 5–7% (без учета инфляции).

При прогнозе развития регионального страхового рынка целесообразно учитывать, что он состоит из нескольких сегментов, относительно слабо связанных между собой. Влияние современного экономического кризиса на каждый из этих сегментов различно, поэтому и прогноз развития различных страховых рынков необходимо делать раздельно.

В наибольшей степени будет развиваться страхование отраслей, связанных с замещением импортных товаров, ставших недоступными для населения в связи с ростом курса доллара и евро. Кроме того, политика российского и регионального правительств сегодня нацелена на активную поддержку отечественного производителя. Под особый контроль страховщиков должны быть взяты:

- пищевая и перерабатывающая промышленность;
- производство товаров широкого потребления, включая легкую промышленность;
- производство товаров длительного пользования;
- сельское хозяйство;
- морской и речной флот;
- автомобильная промышленность.

Исходя из анализа социально-экономической ситуации, можно предположить, что в ближайшее время одним из самых перспективных видов страхования в регионе может стать добровольное медицинское страхование. Покупка полисов медицинского страхования в условиях высокой инфляции предоставляет привлекательные инвестиционные возможности для частных лиц, поскольку премии остаются неизменными в течение года, в то время как цены на медицинские услуги растут.

В целом, по мнению многих аналитиков и экспертов, углубление финансового кризиса и общее ухудшение макроэкономических условий будут оказывать негативное влияние на развитие страхового бизнеса. Тем не менее страховой рынок в Калининградском регионе будет существовать, поскольку сохраняются потребности в социальной защите населения, диверсификации риска, страховании риска прерывания производства, транспортном страховании.

Подводя общий итог проведенному нами маркетинговому анализу состояния современного российского страхового рынка, можно отметить следующее:

- российский страховой рынок до сих пор не достиг европейского уровня качества и концентрации. На рынке оперирует большое количество мелких компаний с чрезвычайно низким финансовым потенциалом и уровнем обслуживания клиентов;

- ситуация на региональных страховых рынках мало чем отличается от ситуации на российском страховом рынке в целом, они испытывают сегодня существенное влияние мирового экономического кризиса, давление проблем неплатежей, стагнации в промышленности, нехватки инвестиционных ресурсов, отсутствия государственной поддержки развития страхования;
- выходом из создавшегося положения может быть только активное развитие страхового рынка, когда руководители и риск-менеджеры предприятий станут более чувствительными к качеству и цене услуг страховых компаний. При этом потери от низкого качества услуг окажутся более значительными, чем выгоды от наличия своего корпоративного страховщика. Такое положение приведет к естественному снятию региональных или корпоративных барьеров на страховом рынке, развитию российского страхования в соответствии с европейскими стандартами качества.

Глобализация интеллекта и высшее образование

А.В. Косевич

В последние 20–30 лет в мировой экономике обозначились и постоянно нарастают тенденции, которые в XXI в. имеют определяющее значение. В первую очередь это глобализация экономической деятельности, все большее расширение и углубление международных связей в сфере инвестиций, производства, обращения, финансов, научно-технического прогресса, образования.

Ниже предлагается рассмотреть несколько подходов к изучению процесса глобализации.

Наиболее удачным определением феномена глобализации автор считает формулировку экспертов Международного валютного фонда, которые определили ее как усиливающуюся экономическую взаимозависимость всех стран мира в результате возрастающего объема и разнообразия трансграничных потоков товаров, услуг, капиталов и рабочей силы, а также благодаря все более быстрой и широкой диффузии технологий[1].

По словам известного российского философа и политолога А.С. Панарина, глобализация представляет собой «процесс ослабления традиционных территориальных, социокультурных и государственно-политических барьеров (некогда изолирующих народы один от другого и в то же время предохраняющих их от неупорядоченных внешних воздействий) и становления новой, “беспротекционистской” системы международного взаимо-

[1] World Economic Outlook. May 1997. Washington, 1997. P. 45.

действия и взаимозависимости»[2]. К числу бесспорных фактов в определении современного мира как глобального А.С. Панарин относит растущую взаимозависимость стран и народов, переплетение их историй, возрастание влияния внешних факторов на внутреннее национальное развитие, постепенное формирование единого экономического, информационного, научно-технического и иных пространств.

По мнению американского исследователя Т. Фридмана, глобализацией является «неукротимая интеграция рынков, наций-государств и технологий, позволяющая индивидуумам, корпорациям и нациям-государствам достигать любой точки мира быстрее, дальше, глубже и дешевле, чем когда бы то ни было прежде. <…> Глобализация означает распространение капитализма свободного рынка на практически все страны мира. Глобализация имеет свой собственный набор экономических правил, которые базируются на открытии, дерегуляции и приватизации национальных экономик с целью укрепления их конкурентоспособности и увеличения привлекательности для иностранного капитала»[3].

С. Хантингтон, известный гарвардский профессор, стоит на позициях цивилизационного подхода и считает, что мировая элита «едина в своей вере в индивидуализм, рыночную экономику, политическую демократию – общие для западной цивилизации понятия. Люди из Давоса контролируют практически все международные институты, многие из мировых правительств, в их распоряжении основная часть мирового экономического и военного потенциала»[4]. Ученый приходит к выводу, что эта историческая сила не может встать во главе процесса сближения стран, объединенных языком, религией, традициями, историей, ради самозащиты от поглощения.

Согласно С. Хантингтону, новый мир заставил народы и страны вернуться к корневым основам, т.е. создание единой глобальной экономико-политической системы гарвардский профессор считает невозможным. «Наиболее очевидная, наиболее важная и мощная причина глобального религиозного подъема проявляется в том, что виделось причиной грядущей смерти религии: процесс социальной, экономической и культурной модернизации, которая пронеслась над миром во второй половине двадцатого века. Прежние источники идентичности и системы подчинения властям разрушены. Люди на своем пути из деревень в города оторвались от своих корней, получая новую работу или оставаясь безработными. Они пользуются влиянием среди огромных толп таких же лишившихся корней людей и создают с ними новые взаимосвязи. Они нуждаются в новом источнике идентификации»[5].

---

[2] *Панарин А.С.* Глобальное политическое прогнозирование. М.: Алгоритм, 2000. С. 98.
[3] *Уткин А.И.* Глобализация: процесс и осмысление. М.: Логос, 2001. С. 73.
[4] *Huntington S.* The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order. NewYork, 1996. P. 154.
[5] *Huntington S.* Op. cit. P. 253.

Противоположной точки зрения придерживается американский социолог Ф. Фукуяма, говоря о «конце истории» вследствие тотальной экспансии неолиберализма: «Экономические силы ранее породили национализм, заменяя класс национальными барьерами, создавая централизованное, лингвистически гомогенное сообщество. Эти же экономические силы теперь подталкивают к крушению национальных барьеров посредством создания единого интегрированного мирового рынка. Сокрушение национализма – вопрос лишь времени»[6]. По мнению социолога, глобальные экономические силы создают новый, более цельный мир, отставляющий государства в сторону, поскольку капитализм требует адекватно образованной рабочей силы и мобильности как фактора роста производительности труда. Ф. Фукуяма полагает, что в будущем индивидуумы будут лишены необходимости признания другими, что приведет к культурному единству людей.

Дж. Сорос, известный американский финансист, анализирует «глобализацию финансовых рынков и растущее доминирующее влияние на национальные экономики глобальных финансовых рынков и транснациональных корпораций»[7]. Дж. Сорос отмечает как большое положительное значение глобализации, которая, по его словам, «открыла людям новые возможности для новаторства и предпринимательства, ускорила глобальный экономический рост»[8], так и ярко выраженные негативные аспекты: «Во-первых, она предрасположена к кризисам; во-вторых, она усиливает неравенство между богатыми и бедными как внутри стран, так и между ними; в-третьих, она вызывает неправильное распределение ресурсов между частными и государственными интересами»[9]. Негативные последствия глобализации биржевой спекулянт Сорос испытал лично после обвала американского фондового рынка весной 2000 г., на котором он потерял изрядную сумму денег.

Бесспорно, в настоящее время глобализация является ведущим направлением в развитии мировой экономики. Она способствует интеграции стран в глобальное сообщество и открытый рынок, росту международной торговли, многосторонним инициативам в различных областях деятельности.

Общим для всех вышеприведенных высказываний является то, что глобализация – процесс объективный, обладающий как позитивными, так и негативными последствиями. Этот процесс позволяет углублять международное разделение труда, более эффективно распределять и использовать ресурсы, что в конечном счете способствует повышению благосостояния стран и расширению жизненных перспектив населения. Глобализация дает странам возможность мобилизовать более значительный объем

---

[6] *Fukuyama F.* The End of History and the Last Man. New York, 1992. P. 116.
[7] *Сорос Дж.* Тезисы глобализации // Вестник Европы. 2001. № 2. С. 38.
[8] Там же.
[9] Там же.

финансовых ресурсов, поскольку инвесторы могут более эффективно использовать широкий финансовый инструментарий на возросшем количестве рынков. Кроме того, передовые технологии резко сокращают транспортные, телекоммуникационные и расчетные издержки и обычно облегчают глобальную интеграцию национальных рынков. Однако события 11 сентября 2001 г. в Америке показали, что международный терроризм в рамках глобализированной экономики может подтолкнуть субъекты мировой экономики к меньшей открытости на пути либерализации внешнеэкономических связей.

Автор считает, что наиболее важными движущими силами глобализации являются бурное развитие и внедрение новых информационных технологий, а также либерализация, дерегулирование рынков товаров, услуг и капитала, усиливающаяся тенденция к интернационализации экономической деятельности. На нынешней стадии развития общества – стадии инновационного развития, основанной на научно-техническом прогрессе, – одной из движущих сил глобализации становится международный обмен технологиями. Существенно изменились транспортные и коммуникационные условия мировой экономики, столь важные для развития связей.

Доступ к использованию информации, знаний и средств связи стал сегодня четвертым фактором производства наряду с землей, капиталом и трудом. Информационные технологии превратились в мощную отрасль мировой экономики, поэтому в настоящее время ни одна сколько-нибудь развитая страна или региональная интеграционная группировка уже не стоит перед выбором, становиться или нет частью мирового информационного пространства.

Особо подчеркнем, что процесс глобализации представляет собой не просто интенсификацию хозяйственных связей между странами, а принципиально новое их качество, подразумевающее усиление взаимозависимости и взаимосвязанности всех стран, включенных в систему мирового хозяйства. Глобализация вносит изменения также и в сферу образования, прежде всего высшего профессионального образования: отмечается устойчивый спрос на выпускников, уровень подготовки которых соответствует международным стандартам.

В условиях глобализации знаний, в том числе и профессиональных, роста массового спроса на образование как в развитых, так и в развивающихся странах, серьезных изменений в промышленности, индустрии информационных технологий и телекоммуникаций и, как следствие, в условиях развития и создания новых образовательных технологий образование становится важнейшим экономическим и производственным фактором.

Преимущества современных информационных технологий и коммуникаций приводят к глобализации рынка образовательных услуг, интегрирующей национальные образовательные системы в глобальное сообщество и открытый рынок.

На рубеже XX–XXI вв. глобализация стала оказывать значительное трансформирующее влияние на национальные системы высшего образования. По мнению П. Скотта, известного исследователя высшей школы, глобализация – это, возможно, наиболее фундаментальный вызов, с которым столкнулась высшая школа за всю более чем тысячелетнюю историю своего существования[10]. Многие ученые начинают даже сомневаться в жизнеспособности высшей школы как национального института. По сути дела, стоит вопрос: достигнет ли она в глобальном мире XXI в. процветания как ведущий центр накопления и передачи знаний в интересах нации или ей на смену придут молодые, энергичные образовательные провайдеры (распространители учебных программ) транснационального характера? Поиск ответа не может не волновать научно-педагогическое сообщество.

Для более полного понимания особенностей процесса глобализации сферы высшего образования автор предлагает рассмотреть различные его аспекты: экономический, политический, культурный и технологический.

Экономический аспект – ключевой двигатель всего процесса глобализации. В этом аспекте глобализация предстает как общее стремление транснациональных корпораций, государств и региональных интеграционных группировок к экономической активности вне своих границ. Предпосылками такой активности являются либерализация торговли, создание офшорных зон, фритредерская политика многих государств, устранение межстрановых барьеров для инвестиций и т.д.

Применительно к сфере высшего образования экономический аспект выражается в появлении двух противоборствующих движущих сил. Эти силы, конкуренция которых оформилась в течение последнего десятилетия, можно охарактеризовать как «старые» (исторически сложившийся государственный сектор национальных систем высшего образования) и «новые», возникшие в результате нарастания глобальных тенденций в мировой экономике и внедрения рыночных отношений и корпоративных интересов в сферу высшего образования. К новым силам можно отнести прибыльные и бесприбыльные образовательные корпорации, различных провайдеров высшего образования, в том числе корпоративные и виртуальные университеты.

Соотношение этих сил, несмотря на их различную историю (многовековое существование старых сил и десятилетнее функционирование новых) и разные стартовые возможности (у старых сил – это финансовая, политическая, организационная поддержка государства, у новых – поддержка транснационального бизнеса), меняется столь стремительно, что предсказать, какая из них будет доминировать в новом «обществе знания», не представляется возможным.

---

[10] *Скотт П.* Глобализация и университет // Alma Mater (Вестник высшей школы). 2000. № 4. С. 3.

Характерным примером существования и развития новых сил могут служить финансовые вливания ТНК в сферу образования. Например, за последние 10 лет число университетов в США, предоставляющих корпоративные образовательные программы, увеличилось с 400 до 2000, причем каждый из них имеет годовой бюджет, выделяемый корпорациями, в среднем почти 17 млн долл. Кроме того, ТНК создали в США более 100 корпоративных университетов[11]. Поэтому, характеризуя различные аспекты глобализации, мы только пытаемся ответить на вопрос: как под действием различных процессов глобализации может меняться соотношение новых и старых сил в высшей школе будущего?

Рассмотрение экономического аспекта позволяет охарактеризовать глобализацию высшего образования как процесс, в результате которого национальные провайдеры высшего образования, ранее ограниченные в предоставлении услуг рамками государственных границ стран пребывания, стали экспортировать эти услуги в другие страны.

В связи с этим мы согласны с мнением И. Майбурова, что основными экономическими факторами среды, в которой функционирует вся высшая школа, оказывающими непосредственное воздействие на соотношение старых и новых движущих сил в сфере высшего образования являются[12]:

1. Растущая взаимосвязь и взаимозависимость национальных экономических систем. Результатом этих интеграционных процессов должно стать создание единого общемирового рынка капиталов, товаров и услуг на базе транснациональных корпораций. На фоне этих процессов старые силы начинают интегрироваться по межправительственной горизонтальной схеме и территориальному признаку, а новые – по горизонтальной схеме с корпоративным бизнесом.

2. Усиление мобильности основных факторов роста производства – капитала, рабочей силы, технологий и информации. Этим определяется стремление старых и новых сил повысить мобильность студентов и преподавателей, только первые хотят работать по традиционной схеме экспорта образовательных услуг (очное обучение с выездом в страну месторасположения университета), а вторые стремятся использовать преимущественно экспорт своих услуг (транснациональное образование). По определению Гленна Р. Джонса, одного из основателей Международного союза транснационального образования (МСТО), транснациональное образование обозначает любую педагогическую или учебную деятельность, в которой принимают участие студенты из других (зарубежных) стран, внешних по отношению к той стране, где расположено учебное заведение (родная страна)[13]. Программы транснационального образования могут принадлежать

---

[11] *Майбуров И.А.* Глобализация сферы высшего образования // Мировая экономика и международные отношения. 2005. № 3. С. 12.
[12] *Майбуров И.А.* Указ. соч. С. 13.
[13] *Краснова Г.А.* Глобализация и высшее образование // Открытое образование. 2002. № 6. С. 55.

образовательной системе зарубежного государства либо предоставляться независимо от какой-либо национальной системы образования[14]. Определяющим признаком транснационального образования является пересечение государственных границ не студентами, как было ранее, а преподавателями и (или) учебными материалами вне зависимости от того, организуется ли филиал в принимающей стране или информация и материалы пересылаются по почте, компьютерным сетям, телеканалам либо с помощью других средств связи.

Примерами транснационального образования могут служить:

- дистанционное обучение (образовательные программы, основанные на использовании Интернета, электронной почты, спутниковой связи и других информационно-коммуникационных технологий, позволяющих преодолевать расстояние и государственные границы);
- кампусы-филиалы (кампусы, которые открываются учебным заведением в другой стране для обучения иностранных студентов по своим учебным программам);
- лицензирование учебного заведения-провайдера за рубежом (ситуация, когда учебное заведение А дает разрешение на открытие учебного заведения В в другой стране в качестве провайдера одной или более программ учебного заведения А студентам учебного заведения В);
- сочленение (признание на постоянной основе учебным заведением А особой разработки учебного заведения В в другой стране в качестве частичного зачета по программе учебного заведения А);
- учебные заведения-побратимы (заключение соглашения между учебными заведениями разных стран по реализации совместных программ);
- корпоративные программы (многие крупные корпорации предлагают программы с зачетными единицами, полученными в учебных заведениях, в том числе зарубежных).

3. Поворот мирового сообщества к демократии и повсеместному использованию в сфере образования рыночных механизмов в противовес командным и регулируемым экономическим структурам. Сегодня все большее распространение получают политические системы представительной демократии. Даже в Китае прослеживается тенденция поворота от централизованной экономики к расширению влияния местных органов власти и использованию рыночных механизмов. Для старых сил высшей школы поворот от щедрой финансовой поддержки государства, хотя и сопровождавшейся подчас достаточно жестким администрированием, к восстановлению подлинной автономии высшей школы, но с запуском в ее

[14] *Лукичев Г.А.* Трансграничное образование // Высшее образование сегодня. 2004. № 4. С. 34.

среду доминанты рыночных механизмов, в целом нежелателен. Эта позиция может серьезно сказаться на будущей расстановке сил в сфере высшего образования в пользу новых провайдеров, являющихся порождением рынка.

4. Возникновение и развитие национальных экономик открытого типа, дальнейшая либерализация торговли товарами и сферы услуг. Открытая экономика предполагает разумную доступность внутреннего рынка для притока иностранного капитала, товаров и услуг, технологий, информации, рабочей силы. Рецепты нового экономического порядка устанавливаются Всемирной торговой организацией, приступившей к обсуждению и разработке ведущих принципов и положений о предоставлении образовательных услуг с целью инициирования свободной международной торговли в сфере высшего образования. В результате получение знаний приобретет характер еще одной торговой трансакции. Данная тенденция опять-таки не в пользу старых сил, не привыкших и не умеющих торговать знаниями как «упакованным товаром с яркой этикеткой».

5. Появление феномена стимулирования потребительского спроса. Данным феноменом и его быстрым распространением по всем миру мы обязаны США, где и сложился принцип обязательного удовлетворения потребительского спроса в товарах и услугах как частным, так и государственным сектором. По отношению к высшему образованию действие этого принципа трудно переоценить. Новые силы сделали его лейтмотивом своей деятельности. Старые силы могут сменить идеологию служения интересам потребителя только в случае отказа самого общества (значительное сокращение или прекращение государственной поддержки) от его прежних интересов.

6. Ориентация развитых стран на переход к «экономике знаний» как основному источнику силы и богатства. Г. Макбурни, характеризуя такую экономику, отмечает, что она будет способствовать скорее изобилию, чем дефициту ресурсов, снизится роль некоторых факторов производства, например местоположения и размера предприятия, при этом возникнет устойчивая ориентация на человеческие ресурсы, а ключевой формой капитала станет интеллектуальный капитал[15]. Экономика, базирующаяся на знаниях, приведет к возникновению глобального рынка труда с устойчивым спросом на квалифицированные кадры, имеющие международно подтвержденную квалификацию. Данный фактор, на взгляд автора, будет склонять чашу весов в пользу старых сил высшей школы, так как университеты в отличие от образовательных провайдеров не только аккумулируют и транслируют, но и генерируют новые знания, поскольку традиционно являются научно-исследовательскими и образовательными центрами одновременно. В этом состоит одно из главных преимуществ старых сил.

---

[15] *Макбурни Г.* Глобализация: новая парадигма политики высшего образования // Высшее образование в Европе. 2001. № 1. С. 51.

Рассматривая действие этих шести экономических факторов, можно предположить, что в дальнейшем соотношение сил в сфере высшего образования может сложиться не в пользу старых правительственных сил. Так, если способы адаптации к действию первого и второго факторов университетами уже выработаны (интеграция и увеличение экспорта образовательных услуг), то адаптироваться к рыночным условиям в полной мере им еще предстоит.

У новых сил в отношении первых двух экономических факторов глобализации выработаны свои эффективные адаптационные механизмы. В будущем эти факторы не дадут дополнительных преимуществ ни той, ни другой стороне, однако для новых сил рыночные условия являются естественной средой функционирования.

В результате ключевым преимуществом в конкурентной борьбе может стать способность высшей школы к генерации и накоплению знаний исследовательского и прикладного характера. Как известно, знания генерируются в процессе фундаментальных, а не прикладных исследований. Чтобы высшая школа не утратила это преимущество, нужна обязательная финансовая поддержка общества, так как фундаментальные исследования всегда проводились на средства всего общества.

Таким образом, воздействие экономического аспекта глобализации на будущее соотношение сил в сфере высшего образования во многом будет зависеть от способности и желания государства и общества оказывать соответствующую финансовую поддержку традиционной высшей школе.

Политический аспект глобализации определяют следующие факторы.

1. Появление и расширение сферы влияния наднациональных организаций, стремящихся к мировому правлению. Возглавляют их список ВТО, Всемирный банк, Международный валютный фонд, Организация экономического сотрудничества и развития и др. Используя рычаги включенности и невключенности отдельных национальных экономик в систему мирового хозяйства, они, по сути, «приватизируют» управление этими экономиками. В сфере высшего образования названные организации выступают за свободное действие рыночных механизмов и сокращение бюджетных ассигнований, оказывая при этом определенное давление на правительства стран. Примерами подобного давления служат рекомендации Маастрихтского соглашения по сокращению бюджетных дефицитов и рекомендации Всемирного банка по увеличению в финансировании высшего образования доли частного сектора, в первую очередь за счет самих студентов. Данный фактор, приводящий в конечном итоге к дальнейшей либерализации в сфере высшего образования, будет действовать не в интересах старых сил высшей школы.

2. Популяризация философии неолиберализма как правительственной идеологии. Неолиберализм как идеология правительств большинства стран англоговорящего мира и организаций общемирового правления становится

все более популярной у государств и политиков либерально-демократического толка. Философия неолиберализма исповедует использование конкуренции и рынка как всеисцеляющего средства и в частном, и в государственном секторе, в том числе в сфере социально значимых услуг (образование, здравоохранение, социальное обеспечение и т.д.). Неолиберализм, беря за основу тезис, что конкуренция всегда приводит к повышению качества услуг, предполагает использование в государственном секторе «гибридных организаций» с чертами государственных и частных предприятий. Основным положениям данной идеологии в полной мере соответствуют как новые силы, так и определенная часть старых сил высшей школы, трансформирующихся в предприятия образовательного бизнеса.

3. Сохранение глубокого разрыва в уровне социально-экономического развития между индустриальными и развивающимися странами. Этот фактор, сопровождающийся нарастанием внешней задолженности стран экономической периферии и их дискриминацией на мировой арене, может иметь катастрофические последствия в виде социального взрыва. Подтверждением может служить вывод, сделанный в Докладе о развитии человека за 2001 г.[16]: исследования в 77 странах, где проживает 82% мирового населения, показали, что за 1950–1990-е гг. неравенство увеличилось в 45 странах, а уменьшилось в 16. Также показательно соотношение доходов между 20% населения высокоразвитых стран и 20% населения беднейших стран. Это соотношение продолжает стремительно увеличиваться – с 30 : 1 в 1960 г., 60 : 1 в 1990 г. до 74 : 1 в 1997 г. Социальное неравенство в доступе к высшему образованию в различных странах и регионах не только не сокращается, но в отдельных регионах даже увеличивается. По данным Я. Садлака, в странах, расположенных к югу от Сахары, возможность молодежи получить высшее образование в 17 раз ниже, чем в индустриально развитых государствах[17]. Это обстоятельство будет способствовать ускоренному развитию новых сил высшей школы, предпочитающих схему транснационального образования.

4. Стремление национальных и правительственных организаций к созданию горизонтальных, а не иерархических организационных структур. Яркий пример – региональная интеграция: Европейский союз, Североамериканская зона свободной торговли, Общий рынок стран Южного конуса, Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество и др. В сфере высшего образования горизонтальные связи являются отображением политической интеграции. Например: интеграционная деятельность европейских вузов по программам СОКРАТУС/ЭРАЗМУС, ТЕМПУС (ФАР и ТАСИС), Североамериканский консорциум по сотрудничеству в области высшего образования (СКСОВО), Ассоциация высших учебных заведений Юго-Восточной Азии (АВУЗЮВА), Ассоциация университетов содруже-

[16] *Абалкин Л.И. и др.* Гуманистические ориентиры России. М.: Институт экономики РАН, 2002. С. 173.
[17] *Садлак Я.* Глобализация и всемирная роль университета // Высшее образование в Европе. 2001. № 1. С. 17.

ства наций (АУСН) и др. Региональное сотрудничество в экономической и образовательной деятельности как средство смягчения негативных аспектов глобализации дает существенные преимущества старым силам высшей школы.

5. Необходимость решения на наднациональном уровне глобальных экологических проблем. Проблемы, связанные с мировой экологией (загрязнение атмосферы и водных ресурсов, исчезновение лесов, парниковый эффект, истощение озонового слоя и др.), требуют незамедлительного перехода к устойчивому развитию и скоординированного воздействия на весь процесс образования и воспитания человека для формирования его нового экологического мышления. Этот фактор будет создавать определенные преимущества старой высшей школе.

В целом политический аспект глобализации создает приблизительно равные шансы для будущего новых и старых сил высшей школы. Однако у большинства известных университетов с длительной историей и традициями есть определенное преимущество перед другими институтами общества и молодыми образовательными провайдерами, связанное с тем, что в этих университетах сосредоточена подготовка политической элиты общества. Следовательно, формируя мировоззренческую позицию молодого поколения, подготавливая его к условиям жизни и работы в глобальном мире, высшая школа сможет оказывать существенное влияние на проявление политического аспекта глобализации в интересах всего общества, а не отдельной его части.

Культурный аспект глобализации обусловлен появлением мощных потоков культурной информации и потребительских образов, оформившихся в виде экспансии культуры западного образца, насаждаемой посредством современных средств телекоммуникаций по всему миру. Данная проблема тесно переплетена с экономическим и политическим аспектами глобализации.

Западная культура с ее экономической рациональностью и потребительским отношением к жизни, пропагандой насилия, сексуальной вседозволенности, популяризацией алкоголя и «слабых» наркотиков начинает доминировать даже в странах с традиционно сильными позициями христианства. В этом реальная угроза потери большинством государств национальной культуры, самобытности и самоопределения общности людей как нации, генетическая память которой может быть стерта под натиском «культурного империализма» Запада.

Этот аспект глобализации заставляет по-новому взглянуть на роль и место высшей школы в жизни общества. Роль воспитательной функции образования в данном контексте должна только возрастать. Однако ожидания, что высшей школе без поддержки других институтов государства удастся эффективно противостоять культурной агрессии Запада, могут быть не-

реальными. Необходима помощь всего общества, в первую очередь семьи, средств массовой информации, в формировании духовного мира молодого поколения. Сейчас прозападная ориентация большинства средств массовой информации (не только в России) не способствует этому, в большинстве случаев действуя прямо противоположно.

По сути дела, система образования осталась единственным институтом государства, формирующим основы духовного богатства личности в глобализирующемся мире. Национальная высшая школа, извечно критикуемая за свой консерватизм, но благодаря этому пока не поддавшаяся всеобщей американизации, как многие другие общественные институты, в будущем может иметь достаточно серьезные преимущества перед коммерческим присутствием образовательных провайдеров из англоязычных стран.

Кроме того, само появление и распространение влияния иностранных провайдеров на территории национального государства последним может восприниматься как новая форма «образовательного империализма» или неоколониализма, наносящая ущерб ценностям национальной культуры. Данный тезис вполне правомерен, так как слепое следование тенденции стимулирования потребительского спроса, проявляющееся в стремлении правительств к дальнейшей либерализации сферы высшего образования, будет создавать дополнительную угрозу потери национальной культуры и самобытности. Более того, появление иностранных провайдеров в экономически слаборазвитых странах обязательно интенсифицирует процесс «утечки умов» за границу. Наиболее талантливая молодежь может быть селекционирована еще в период обучения с последующим приглашением продолжить образование в стране происхождения провайдера. В результате потоки иммиграции наиболее способной молодежи будут только усиливаться.

Технологический аспект глобализации, связанный с огромными возможностями обработки, накопления и передачи информации, возникшими в результате слияния информационной и коммуникационной технологий, является ключевым. Данные технологии служат своеобразным строительным материалом глобализации, во многом обеспечивая возникновение и дальнейшее развитие рассматриваемых экономико-политико-культурных тенденций. Вместе с тем технологический аспект наиболее позитивен для общества. Перспективы дальнейшего использования информационно-коммуникационных технологий в «экономике знания» поистине безграничны.

В сфере высшего образования эти технологии позволяют не только сократить расходы на обучение студентов благодаря перемещению учебных курсов и библиотечных материалов в онлайновую среду, но и расширить доступ к высшему образованию, а также реализовать концепцию не-

прерывного образования (образования на протяжении всей жизни) путем создания виртуальных университетов, развития дистанционной системы обучения и некоторых форм транснационального образования. Для новых и старых сил высшей школы преимущества технологического аспекта глобализации будут всецело определяться их осмысленной активностью в использовании этих технологий в учебном и научном процессе.

Подводя итог рассмотрению вопроса глобализации в сфере высшего образования, имеет смысл в наглядной форме систематизировать последствия данного процесса (см. таблицу). Несложно заметить, что при определенном подходе объем выгод от глобализации высшего образования для общества и государственной высшей школы может быть несравнимо меньше объема угроз. Оценка составлена на основе исследований эксперта И. Майбурова для развивающихся стран[18], к которым он относит и Россию. Превалирование угроз над выгодами от глобализации сферы высшего образования характерно именно для этих стран. Для развитых государств, во многом инициирующих и стимулирующих процесс глобализации этой сферы, напротив, будут значительно преобладать выгоды. В этом, на наш взгляд, проявляется асимметричность последствий глобализации высшего образования для разных групп стран.

Структура выгод и угроз развитию высшей школы в условиях глобализации высшего образования

Виды и сущность выгод и угроз	**Характер воздействия***		
	на общество	**старые силы**	**новые силы**
Экономические			
Развитие прибыльного сектора	-	-	+
Уменьшение финансовой поддержки государством	-	--	+
Усиление конкурентной борьбы в сфере высшего образования	+	-	+
Трансформация государственной высшей школы в предприятия образовательного бизнеса	-	-	+
Нарастание интеграционных процессов в сфере высшего образования	+	+	-
Слияние высшей школы с корпоративным бизнесом	-	-	++
Развитие транснационального образования	-	-	+
Повышение мобильности студентов, преподавателей	+	+	+
Ослабление роли высшей школы в «экономике знаний»	-	--	-
Интенсификация процесса «утечки мозгов» за границу	--	-	+

[18] *Майбуров И.А.* Указ. соч. С. 10–17.

Политические			
Дальнейшее распространение влияния национальных организаций на сферу высшего образования	-	-	+
Распространение правительственной идеологии неолиберализма на сферу высшего образования	-	-	+
Либерализация сферы высшего образования	-	-	+
Популяризация идеологии служения интересам потребителя (студента)	+	-	+
Увеличение неравенства в уровне развития национальных систем высшего образования	-	-	+
Сохранение межстранового и внутригосударственного социального неравенства в доступе к образованию	--	-	+
Расширение регионального сотрудничества в сфере высшего образования	+	+	-
Усиление роли высшей школы в решении глобальных экологических проблем	+	++	-
Усиление роли высшей школы в подготовке политической элиты	+	++	-
Культурные			
Популяризация глобальных мультикультурных ценностей	--	-	+
Усиление мирового доминирования западной культуры	--	-	+
Утрата национальной культуры и самобытности	--	-	+
Появление на территории национального государства зарубежных провайдеров	--	--	+
Утрата высшей школой воспитательной функции	--	-	+
Появление различных форм «образовательного империализма»	--	--	-
Утрата высшей школой академических ценностей	-	--	+
Технологические			
Развитие виртуальных университетов	+	+	+
Развитие дистанционного обучения	++	+	++
Утрата университетами исследовательской функции	-	--	+

Примечание. * Знак «++» означает позитивный характер воздействия, «+» – менее позитивный, «--» – негативный и «-» – менее негативный.

Представленный в таблице перечень выгод и угроз ни в коей мере не претендует на исчерпывающую полноту. Отметим также определенную условность приведенной классификации. Некоторые из выгод и угроз могут быть отнесены одновременно к нескольким видам. Градация на различные силы в высшей школе тоже довольно условна, потому что основным критерием является функционирование вуза либо по традиционным университетским канонам (генерирование знаний), либо по законам рынка (воспроизводство умения). На самом деле это крайние схемы. В действительности же обоим типам сил высшей школы присущи и черты академического университета, и некоторые функции делового предприятия.

Данное отношение к глобализации высшего образования не является общепринятым. Мнения ректоров европейских университетов, как и всего академического сообщества, разделяются. Одни демонстрируют позитивную реакцию на происходящее, главным образом в тех случаях, когда глобализация означает необходимость эффективного разделения труда для проведения кооперативных исследований, при решении вопросов совместного содержания оборудования и т.п. Другие оценивают процессы глобализации высшего образования негативно, при этом особую тревогу у них вызывают конкурентные аспекты данных процессов. Есть и еще одно мнение, которое емко иллюстрирует следующее высказывание: «Мы хотели бы реагировать на угрозы глобализации коллективно, а пользоваться ее возможностями индивидуально»[19].

На межправительственном уровне достаточно популярна идея, активно поддерживаемая Всемирным банком и ВТО, о том, что коммерциализация, рыночные механизмы и конкуренция в сфере высшего образования обязательно приведут к повышению качества образовательных услуг и эффективности функционирования всех национальных систем. Однако такое возможно только в том случае, когда внутренний рынок образовательных услуг надежно защищен от недобросовестной конкуренции, что можно наблюдать в большинстве стран – членов ВТО, которые по сей день практикуют различные протекционистские меры, направленные на защиту отечественных вузов. Власти этих стран полагают, что если высшее образование подчинить жестким предписаниям ВТО, то идея служения высшей школы благу общества отойдет на второй план под натиском корпоратизации образовательного бизнеса.

Лишь 44 страны – члена ВТО подписали соглашение о полном открытии своих образовательных рынков, причем только 21 из этих 44 либерализует сферу высшего образования[20]. Все остальные занимают выжидательную позицию. Однако в целом и здесь позиции как сторонников, так и противников глобализации высшего образования совпадают: глобализацию сферы высшего образования остановить нельзя. Можно только смягчить или замедлить этот процесс. К тому же после выработки международных правил торговли образовательными услугами, чем в настоящее время занимается ВТО, ассортимент возможных протекционистских мер может быть значительно урезан.

Очевидно, что глобализация высшего образования окажет влияние на все без исключения национальные системы высшего образования независимо от позиций государств по этому вопросу. Проблема заключается в том, насколько болезненным и разрушительным будет этот процесс для

---

[19] *Ван дер Венде М.* Послесловие к одной дискуссии // Alma Mater (Вестник высшей школы). 2000. № 5. С. 32.

[20] О позиции Министерства образования РФ и Российского Союза ректоров в связи с присоединением Российской Федерации к Всемирной торговой организации // Поиск. 2003. № 33–34. С. 4.

классической высшей школы разных стран, смогут ли они конкурировать с международными образовательными корпорациями. Видится, что эффективным средством для предотвращения разрушительного действия угроз глобализации со стороны национальных правительств может стать политика международной кооперации высшей школы, обеспечения большей доступности высшего образования и приоритетного финансирования государственной высшей школы. Данная рекомендация более чем актуальна и для России.

Уровень развития национальной системы образования является не только важнейшим условием экономической и политической независимости стран, но и необходимым условием эффективного вхождения в мировое экономическое сообщество и содействия социальному прогрессу. Общества, современные и модернизирующиеся, постиндустриальные и развивающиеся, испытывают возрастающую потребность в доступе к высшему образованию, в диверсификации видов и типов программ высшего образования при одновременно выраженной потребности в фундаментализации базовых знаний, в высококвалифицированных специалистах (количество студентов высших учебных заведений в мире выросло с 51 млн чел. в 1980 г. до почти 82 млн чел. в 1995 г., т.е. на 61%. Ожидается, что в 2010 г. эта цифра составит около 97 млн чел.)[21].

Международный образовательный рынок растет экспоненциально: так, согласно данным ВТО, в 1999 г. мировой рынок образовательных услуг оценивался в 25–30 млрд долл., а в 2005 г. уже достиг 90 млрд долл. США[22]. При этом с середины XX в. ведущие мировые державы начали рассматривать международные образовательные обмены и программы как часть своей внешней политики, поставив их по важности в один ряд с военной и экономической помощью другим странам.

В рамках переговоров ведущих стран мира на форуме ВТО «Услуги-2000» обсуждались перспективы торговли образовательными услугами и возможность участия образовательных систем в мировой торговле образовательными услугами, в том числе возможное участие в этом процессе отдельных образовательных учреждений в зависимости от того, в какой мере они отвечают требованиям и критериям рынка, то есть от их самостоятельности в экспортно-импортных операциях индустрии образования.

Несмотря на то что ВТО стремится к либерализации сферы продаж образовательных услуг, прогресса здесь достичь трудно в силу того, что образование ограничено рамками национальных государств, а попытки либерализации могут быть восприняты как нарушение суверенитета, экономической безопасности и культурной целостности нации.

---

[21] *Тихомиров В.П., Максюков Н.И.* Глобализация и экспорт образовательных услуг // Открытое образование. 2001. № 4. С. 8.

[22] *Грабильников А.С.* МАТИ в международном образовательном пространстве // Авиационный технолог. 2005. № 1–2.

Более того, те страны, которые уже давно участвуют в ВТО и имеют большой позитивный опыт развития международного сотрудничества и конкуренции в сфере образования (США, страны Европы), крайне осторожно относятся к распространению принципов ВТО на эту сферу. В частности, в 2001 г. президенты четырех представительных общественных структур: Ассоциации университетов и колледжей Канады (*AUCC*), представляющей 92 государственных и частных университета и колледжа, Американского совета по образованию (*ACE*), представляющего 800 аккредитованных колледжей и университетов в США, Европейской ассоциации университетов (*EUA*), представляющей 30 национальных конференций ректоров и отдельно 537 университетов, Совета по аккредитации высшего образования (*CHEA*), представляющего 3000 аккредитованных колледжей и университетов и 60 признанных институциональных и программных аккредитаторов в США – подписали весьма небольшую по объему, но емкую Совместную декларацию о высшем образовании и Генеральном соглашении по торговле услугами (ГСТУ): «Страны, которые мы представляем, не должны принимать обязательства в сфере услуг высшего образования (включая образование для взрослых и другие образовательные услуги) в контексте ГСТУ. Поскольку такие обязательства приняты в 1995 г., новые не нужны»[23].

В преамбуле к декларации авторы излагают, в частности, такие принципы и объяснения, которыми они руководствовались[24]:

«Высшее образование существует для обслуживания общественных интересов и не является “товаром широкого потребления” – факт, который члены ВТО признали посредством ЮНЕСКО и других международных или многосторонних организации, конвенций и деклараций. <…> Обязанность регулирования высшего образования должна оставаться в руках компетентных органов соответствующей страны, которым предоставлен данный публичный мандат. Ничто в международном соглашении по торговле не должно ограничивать эту обязанность в любом виде. <…> Сфера высшего образования существенно отличается от большинства других секторов услуг, так как его публичность обычно требует высокой степени правительственного вмешательства, которое сосуществует с частным финансированием и коммерческой деятельностью. <…> Системы публичного и частного высшего образования переплетены и взаимозависимы. Поэтому невозможно эффективно выделить определенные субсектора, такие, например, как образование для взрослых, или определенные типы учебных заведений, например, находящиеся в частной собственности, для целей ГСТУ без воздействия на другие части системы. <…> Очень мало известно о влиянии включения торговли образовательными услугами в ГСТУ, в том

[23] Joint Declaration on Higher Education and the General Agreement on Trade in Services. URL: http://www.aic.lv/ace/gats/jointdec.html

[24] *Гребнев Л.Г.* Образование: услуга или жизнь? // Вопросы экономики. 2005. № 3. С. 37.

числе на качество, доступ и равенство высшего образования, на регулирование систем высшего образования национальными официальными органами и на государственные субсидии в высшее образование. Потенциальный риск включения высшего образования в ГСТУ может быть очень существенным. <…> Исключительно трудно четко определить, какие образовательные услуги предоставляются строго на коммерческой базе ввиду переплетения государственного и частного начал во всех системах и в пределах многих учреждений высшего образования».

Последнее перекликается с заявлением Президента Российской Федерации в 2001 г.: «Мы должны четко разграничивать сферу бесплатного образования, сделав доступ к нему справедливым и гарантированным, и платного, дав ему адекватную правовую основу»[25].

Для современного рынка образовательных услуг также характерны процессы регионализации (например, европейское образовательное пространство, американский рынок образовательных услуг), а также усиление конкуренции как на национальных, региональных рынках, так и на мировом рынках. Так, наблюдается возрастание конкуренции образовательных систем Европы и США, что проявляется, в частности, в образовании европейского образовательного пространства – создании в ряде европейских государств специальных агентств по обеспечению качества образования, координации их деятельности со стороны Европейской комиссии и для обеспечения высокой конкурентоспособности «европейского качества» в глобальном масштабе, изменении содержания академической мобильности, которая, помимо мобильности преподавателей, ученых и студентов, сейчас подразумевает также мобильность образовательных учреждений, программ и услуг.

Конкуренция на глобальном образовательном рынке, как и на национальных образовательных рынках, имеет много общих черт и причин возникновения. Среди них – конкуренция по многим аспектам между традиционными и новыми провайдерами образовательных услуг, к субъектам которой можно отнести:

- образовательные учреждения, предлагающие образовательные услуги по технологиям дистанционного образования и обучения;
- многие университеты и колледжи, разрабатывающие и реализующие стратегию создания удаленных кампусов и филиалов (провинциальных, региональных и зарубежных);
- большие конгломераты университетов, которые создают образовательные порталы, торговые площадки (*Edu-marketplace*) и виртуальные университеты, действующие как брокеры своих и приобретенных курсов дистанционного обучения и образования;

[25] Послание Президента России Федеральному Собранию Российской Федерации «Не будет ни революций, ни контрреволюций» // Российская газета. 2001. 4 апреля.

- частные образовательные структуры, университеты и компьютерные образовательные сети;
- корпоративные университеты (когда промышленные группы и мультинациональные корпорации в целях уменьшения их зависимости от существующих вузов и вследствие неудовлетворенности их образовательными услугами объединяются для создания собственных образовательных учреждений);
- коммерческие образовательные учреждения, целями которых являются получение прибыли и предпринимательская деятельность на рынке образовательных услуг.

Современные условия благоприятны для альтернативных провайдеров, которые быстро реагируют на изменение конъюнктуры потенциального и прибыльного рынка, предоставляя новые услуги либо те традиционные, которыми пренебрегали или качество которых было неудовлетворительным.

Глобализация экономики, финансов, новые информационные технологии и телекоммуникации содействуют созданию «экономики глобального знания», которая предполагает интернационализацию производителей и выпускаемой продукции, и в особенности университетов и других образовательных учреждений наряду с программами обучения, которые они предлагают. Одним из проявлений подобных тенденций является признание индустрии образования важнейшим участником международных экспортно-импортных операций, что характеризуется экспансией провайдеров транснационального образования (образование, предоставляемое за пределами границ страны – провайдера этого образования). Предоставление образовательных услуг по технологиям дистанционного обучения в комплексе с привлечением инвестиций в их инфраструктуру все шире захватывает мировой рынок образования, идет активный поиск новых усовершенствованных, все более рентабельных средств предоставления образовательных услуг, что превращает индустрию образования в экспортнообразующую отрасль экономики.

Рост объемов международных экспортно-импортных операций на рынках образовательных услуг является следствием ряда факторов, основными из которых можно считать:

- создание и развитие новых информационных технологий и телекоммуникаций и, как следствие, новых образовательных технологий дистанционного обучения и трансграничного предоставления образовательных услуг (виртуальные университеты, электронные торговые площадки (*E-marketplace*), образовательные порталы и др.);
- влияние как традиционных схем интернационализации высшего образования, программ двойных или совместных дипломов, раз личных форм межуниверситетского сотрудничества, базировав-

шихся в основном на академической мобильности студентов и преподавателей, так и ряда новых направлений в интернационализации образовательных услуг (например, мобильность образовательных учреждений, программ, курсов);

- рост корпоративного образования, предоставляемого образовательными учреждениями, созданными мультинациональными корпорациями;
- рост инвестиций в индустрию образования как частного (в основном венчурного), так и государственного капитала;
- рост доходности торговли образовательными услугами на международном рынке образовательных услуг;
- рост коммерческих трансакций – продаж и покупок образовательных продуктов, услуг, прав и сервисов;
- усиливающаяся связь образования и обучения, вызвавшая спрос на непрерывное образование в течение всей жизни и на более динамичные и диверсифицированные способы и формы его предоставления, т.е. необходимость удовлетворения индивидуализированного спроса на различные источники и способы получения образования;
- рост экономической выгоды, связанной с получением дохода от оказания образовательных услуг иностранным гражданам;
- неадекватность ответа традиционных (официальных) систем высшего образования на запросы растущих образовательных рынков;
- возрастающий спрос на высшее образование, ведущий к расширению глобального рынка высшего образования «без границ», появлению многообразия как экспортных способов трансграничного предоставления образовательных услуг, типов его организационных форм, так и соответствующих академических и профессиональных квалификационных документов об образовании.

Повышение роли региональной экономической политики в кризисных условиях

С.Н. Красильникова

Проводимая государственная антикризисная политика в России не только позволила предотвратить более глубокий спад, но и привела к сравнительно быстрому выходу экономики на положительные темпы роста. Позитивными факторами роста стали также увеличение цен на мировых рынках сырья и других товаров российского производства, оживление мировой экономики, в первую очередь в азиатских странах. При этом

тенденции оживления экономики сопровождаются замедлением инфляции, что позволяет сделать вывод, что рост является относительно сбалансированным. Стабильной остается ситуация в социальной сфере: в результате проводимой государственной политики удалось предотвратить рост социальной напряженности, под контролем находится уровень безработицы.

Однако перечисленные выше положительные тенденции носят пока неустойчивый характер. Экономический рост и увеличение объема промышленного производства в одних секторах сочетаются с падением в других. Продолжается стагнация основных локомотивов устойчивого роста – инвестиционной и кредитной активности. В экономике продолжают доминировать факторы, обусловившие быстроту и глубину спада: зависимость от конъюнктуры мировых цен на товары сырьевого экспорта, низкий внутренний спрос, слабая финансовая система. Это значит, что восстановительный рост в сложившейся экономической ситуации, во-первых, будет неустойчивым, поскольку внутренние риски российской экономики в краткосрочном периоде не устранены; во-вторых, будет более медленным, поскольку жестко «завязан» на восстановление мировой экономики.

Такой путь не обеспечивает модернизации экономики, достижения целей и задач долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации. Опыт развитых стран показывает, что в кризисных условиях повышается роль регионов как в мировой, так и в национальной экономике.

Регион как хозяйственная система представляет собой часть территории с комплексом связей и зависимостей между государственными и коммерческими организациями. Регионы как промежуточный элемент сферы жизнедеятельности непосредственно реализуют социально-экономическую политику государства, через регионы осуществляется управление всей страной, в регионах находит воплощение государственная стратегия.

Рассмотрение региона как достаточно самостоятельной части народно-хозяйственного комплекса предполагает, что достижение решения главной задачи – повышения качества жизни населения – может осуществляться в полной мере только при финансово-экономической самостоятельности. В настоящее время имеет место значительная дифференциация регионов страны по уровню социально-экономического развития и эта дифференциация усиливается.

Межрегиональная дифференциация усилилась при нарастании кризисных явлений в экономике. Это связано, во-первых, с включением механизма рыночной конкуренции, разделившего регионы по их конкурентным преимуществам и недостаткам; обнаружилась различная адаптация к рынку регионов с разной структурой экономики и разным менталитетом населения и власти. Во-вторых, значительно ослабла регулирующая роль государства, что выразилось в сокращении государственных инвестиций в ре-

гиональное развитие, отмене большинства региональных экономических и социальных компенсаторов. В-третьих, сказалось фактическое неравенство различных субъектов Российской Федерации в экономических отношениях с Центром.

В этой связи одним из приоритетов развития современного российского общества является повышение роли регионов в проведении социально-экономической политики государства. При этом региональный фактор выступает уже как один из ведущих, обусловливая многие экономические процессы. Возрастающая роль регионального управления находит свое выражение:

- в повышении удельного веса управленческих функций, выполняемых регионами, в частности, связанных с функционированием систем жизнеобеспечения населения, решением социальных вопросов, проблем использования местных ресурсов, экологии, территориальной инфраструктуры;
- усилении комплексного подхода к управлению, состоящего в расширении функций прямого руководства, координации и контроля за развитием всех элементов экономики региона;
- расширении оперативного взаимодействия с предприятиями всех отраслей и форм собственности по всему комплексу вопросов экономического и социального развития территории.

Под региональной политикой в Российской Федерации понимается система целей и задач органов государственной власти по управлению политическим, экономическим и социальным развитием регионов страны, а также механизм их реализации. Государственная региональная политика и политика регионов – единое целое, они дополняют друг друга. Внутренняя политика регионов – целевые действия органов власти региона, направленные на наиболее эффективное использование всех ресурсов для повышения благосостояния населения, совершенствование структуры материального производства, улучшение состояния окружающей среды, развитие социально-экономической инфраструктуры.

Всякая политика хороша настолько, насколько ей удается поддерживать баланс интересов, и региональная политика не исключение. Она эффективна в той мере, в какой достигнут компромисс между региональными интересами государства и интересами самих регионов. Ведущим интересом России ныне стало недопущение необратимой территориальной дезинтеграции государства. Государственная региональная политика призвана обеспечить дееспособность региональной политики на местах. Поэтому основными целями региональной экономической политики являются:

- обеспечение экономических, социальных, правовых и организационных основ федерализма в Российской Федерации, создание единого экономического пространства;

- обеспечение единых минимальных социальных стандартов и равной социальной защиты, гарантирование социальных прав граждан, установленных Конституцией Российской Федерации независимо от экономических возможностей регионов;
- выравнивание условий социально-экономического развития регионов;
- предотвращение загрязнения окружающей среды, а также ликвидация последствий ее загрязнения, комплексная защита регионов;
- приоритетное развитие регионов, имеющих особо важное стратегическое значение;
- максимальное использование природно-климатических особенностей регионов;
- становление и обеспечение гарантий местного самоуправления.

Эффективная региональная политика осуществляется на основе следующих принципов:

- последовательного осуществления всеми органами власти государственной региональной политики;
- учета в решениях центральных органов управления интересов и особенностей регионов, которых эти решения касаются;
- повышения самостоятельности регионов в решении собственных проблем, т.е. формирования эффективного самоуправления.

Глубокие изменения в российской экономике, связанные с падением общественного производства, повлекли смену механизма функционирования региональной экономики. В первую очередь изменились система финансового обеспечения регионов, структура валового регионального продукта, что коренным образом меняет систему взаимоотношений субъектов региональной экономики. Последствия кризисных явлений поставили перед регионами проблему дальнейшего эффективного развития с решением основных задач по обеспечению качества жизни населения. Относительная самостоятельность в принятии решений на региональном уровне значительно повысила роль административных органов управления в эффективном использовании ресурсной базы региона. Сложившаяся ситуация требует нового подхода к формированию региональной экономической политики.

У регионов страны различный потенциал саморазвития, неодинаковая ментальность людей, резко дифференцированные показатели уровня развития инфраструктуры, разная плотность населения, различный уровень квалификации рабочих и управленцев. Наблюдаются также неодинаковая покупательная способность населения, различный уровень бедных семей и одиночек, различия в демографическом потенциале и структуре населения, специализации и структуре хозяйства. Как следствие этих особенностей перед регионами встают проблемы сбыта товаров и предоставления услуг, риска предпринимательской деятельности, неплатежей и бюджетных рас-

ходов, возникают специфические проблемы, что требует от местной власти выработки самостоятельной социально-экономической политики. Эти проблемы особенно обострились за последние два года. Регионам приходится достаточно трудно: сократились поступления из федерального бюджета, падают доходы регионального бюджета, Центр призывает повысить самостоятельность при решении возникших проблем, растет ответственность перед гражданами. В таких условиях «глубинка» должна сама проявлять инициативу, выходить из кризиса и обеспечивать стабильное социальное развитие.

При дефиците финансовых, кадровых и других ресурсов государства сам подход к регионам только с позиции руководства не может быть достаточно эффективным. При сохранении за государством административной функции более эффективной является позиция организации регионального развития, предполагающая более высокий качественный уровень организации органов государственной власти и всех активных центров власти в обществе.

Во взаимоотношениях между федеральным Центром и регионами используется принцип разделения предметов ведения и делегирования полномочий, закрепленный рядом нормативных актов. Направления и степень вмешательства государства в экономические процессы региона определяются как необходимостью установить стабильные «правила игры», так и глубиной преобразований, специфическими особенностями региона. Содействуя эффективному внедрению рыночных механизмов (конкуренции, рынка ценных бумаг, стабилизации денежного обращения, гибкого использования преимуществ тех или иных форм собственности и т.п.), государство создает условия для повышения деловой активности и предпринимательства. Центр тяжести все более смещается в сторону косвенных методов регулирования – таких как денежно-кредитная и амортизационная политика, налоговая система, использование внебюджетных целевых фондов. Особое внимание уделяется методам регулирования внешнеэкономических взаимоотношений (таможенные пошлины, экспортные премии, государственное страхование экспортных кредитов от рисков и т.п.).

Для обеспечения единства управления экономикой региона федеральные и региональные владельцы имущества должны в более широком масштабе делегировать региональным органам свои полномочия по управлению собственностью, в частности, организациями, образующими хозяйственный комплекс региона. Возможны и другие варианты организации управления экономикой региона как единой системой, однако все они должны предусматривать необходимый уровень координации деятельности органов, управляющих имуществом от лица собственников.

Центр тяжести в реализации социальной политики сегодня также сместился в регионы. Здесь решается проблема жизнеобеспечения населения, региональные органы управления несут главную ответственность перед

населением и Центром за положение в регионе. В этом и заключается смысл децентрализации управления – передать значительную часть прав и соответствующую долю ответственности на места, что идет в русле объективных тенденций развития самоуправления и вместе с тем предъявляет новые требования к региональной политике. Это значит, что необходима корректировка существующей региональной политики в плане смещения акцента с мер, нацеленных на антикризисную поддержку отраслей, предприятий и населения, на меры, ориентированные на формирование нового промышленного потенциала, модернизацию, инновации, повышение качества человеческого капитала. Особое внимание должно уделяться вопросам безработицы, социальной поддержки населения, пенсионного обеспечения, решению проблем моногородов.

В антикризисную и посткризисную региональную политику, направленную на стабилизацию социально-экономического положения региона, на наш взгляд, рекомендуется включить следующие направления:

1. Содействие занятости населения и защита трудовых прав населения: создание банка вакансий как регионального, так и по всем муниципальным образованиям; организация общественных работ, временного трудоустройства, стажировки в целях приобретения опыта работы безработными гражданами, гражданами, ищущими работу, а также работников в случае угрозы массового увольнения и пр.

2. Меры социальной поддержки населения: повышение уровня жизни путем реформирования социальной сферы, образования и здравоохранения, включая разъяснительную работу о мерах социальной поддержки различным категориям граждан, социальному обслуживанию, освещению социально-экономической ситуации в сфере образования и т.д.

3. Поддержка реального сектора экономики, малого и среднего предпринимательства, повышение инвестиционной привлекательности: проведение адресной работы по кредитованию предприятий реального сектора экономики, включенных в список системообразующих предприятий региона; разработка системы снижения налоговой нагрузки за счет изменения ставок налогов, предоставления налоговых льгот и отсрочек; проведение экономически обоснованной ценовой политики на продовольственном рынке, предусматривающей в отношении социально значимой продукции первой необходимости согласование на экономически обоснованном уровне предельных оптово-отпускных цен производителей и ограничение торговых надбавок в оптовом и розничном звеньях; с целью повышения и стимулирования внутреннего потребительского спроса проведение презентаций и дегустаций товаров местного производства, продовольственных ярмарок с привлечением местных сельхозпроизводителей и предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности.

4. Управление бюджетом: сокращение расходов на содержание органов государственной власти и местного самоуправления, создание резервного фонда региона для финансового обеспечения непредвиденных расходов, в том числе на поддержку отдельных отраслей производства в целях стабилизации экономики и снижения социальной напряженности; предоставление субсидий за счет средств регионального бюджета по программам развития малого и среднего бизнеса.

5. Внедрение эффективных механизмов административного управления и модернизация властных структур, в частности создание антикризисного штаба и комиссий постоянного мониторинга сложившейся ситуации и своевременной выработки антикризисных мер, особенно о погашении задолженности по заработной плате и платежам в бюджет и внебюджетные фонды; разработка стратегии обеспечения экономической и социальной привлекательности региона, усиление процесса межрегиональной интеграции; выявление специализированных (максимально конкурентоспособных) областей бизнеса и сфер инновационного развития, проведение политики по продвижению данного бизнеса в другие регионы и на международный рынок, а также включение региональных бизнес-структур в реализацию приоритетных национальных проектов.

Помимо поиска новых возможностей и выработки стратегии развития для территорий необходимо решить задачу формирования механизма координации деятельности региональных администраций и федеральных органов государственной власти при реализации значимых национальных проектов развития России.

Поощряя прежде всего усилия регионов, региональная политика может в необходимых случаях использовать инструменты федеральной поддержки, оказываемой на четких условиях и приводящей к достижению желаемых социально-экономических результатов. Таким образом, динамичное развитие регионов возможно при сокращении различий в экономическом развитии регионов и при государственной поддержке тех из них, где есть высокий потенциал роста.

Механизмы и масштабы коррупции в инвестиционных проектах

И.И. Кусков

Отбор и финансирование инвестиционных проектов во многом определяется решениями, которые высшие чиновники принимают по своему усмотрению. Победа в конкурсе по подбору инвесторов часто означает передачу победителю монопольных прав на реализацию проекта, поэтому участие в тендере крупных проектов (прежде всего тех, в которых заинтересованы иностранные корпорации) сулит чиновникам особенно большие

взятки. Некоторые проекты создаются специально для того, чтобы определенные группы чиновников получали ренту («государственную ренту») от тех, кто назначен в качестве исполнителя проекта.

Сфера коррупции не ограничена государственным сектором. В частных коммерческих предприятиях управляющие используют свою дискреционную власть при заключении контрактов, найме новых работников, надзоре над подчиненными и т.д. Это открывает возможности для действий с целью получения личной выгоды, которые могут наносить экономический ущерб владельцам или акционерам компании.

Инвестиционная сфера серьезно криминализирована – сказывается недостаток механизмов и средств, способных защитить предпринимателя в ходе реализации инвестиций. За рубежом в организациях считается нормальным направлять до 20 и более процентов финансовых средств на защиту компании от простого мошенничества и коррупционных действий чиновников[1]. По оценкам М. Мусина, за 2000–2005 гг. выявлена 438 671 криминальная фирма, легализовавшая свыше 9,7 трлн руб. Всего с учетом транзитных операций было выявлено 15,5 трлн руб. хищений и сокрытых доходов, выведенных вместе с коррупционной рентой по фиктивным договорам в теневой сектор экономики. Из них в отношении 13,3 трлн руб. установлены 731 695 конкретных юридических лиц, организовавших их отмывание. При этом в группу риска попали 519 банков, каждый из которых легализовал больше криминальных средств, чем выводил в тень. Причем 10 банков легализовали более 15% всех преступных доходов, т.е. 2,6% ВВП, а 12 – вывели в тень 21% всего объема незаконного обналичивания, т.е. 3,7% ВВП. Также были выявлены 604 банка, через каждый из которых по фиктивным договорам было выведено в теневой сектор экономики не менее 1 млрд руб., 271 банк – от 10 млрд руб. и 35 банков – свыше 100 млрд руб.

Вывод очевиден: сегодня нет эффективного контроля за деятельностью организаций, находящихся в государственной собственности, как и за расходованием средств бюджетов всех уровней. В связи с этим для таких организаций принципиально важным является использование современных методов аудита.

Установлено, что за пять лет (2000–2005 гг.) из средств федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов, средств государственных внебюджетных фондов и прочих средств 525 590 бюджетополучателей получили свыше 9,6 трлн руб. (или 17% ВВП ежегодно). Напрямую через 24474 фирмы-однодневки (4,6% всех исследованных бюджетополучателей) было украдено 57,5 млрд руб. (менее 0,1% ВВП). При этом 338 840 организаций и лиц (64,5%), получив из бюджета свыше 540 млрд руб., не использовали прямые схемы отмывания. Оставшиеся 162 276 фирм

[1] *Махлин М.* Рука берущего. Бизнес готов помочь государству в борьбе с коррупцией // Российская Бизнес-газета. 2008. 16 сентября.

(30,9%), получив из бюджета 9 трлн руб. (15,8% ВВП ежегодно), вывели в теневой сектор экономики 2 трлн 946 млрд руб., или 5,3% ВВП ежегодно, с учетом двухзвенных и многозвенных криминальных схем. Размер коррупционной ренты может доходить и до 15% среднегодового ВВП. Таким образом, организации, причастные к обслуживанию бюджетов всех уровней, напрямую «отмывают» свыше 20% всего объема выявляемых сегодня хищений.

Непроизводственные расходы (в том числе коррупционные), использующиеся для обеспечения победы проекта в тендере, в любом случае отражаются на его финансовых результатах, понижая их показатели, а порой ставят под удар реализацию всего проекта. Это связано в первую очередь с монокредитованием – благодатной почвой для любых злоупотреблений и коррупции, особенно распространенным в практике вертикально интегрированных структур.

Обычно предпосылками возникновения коррупции при реализации инвестиционных проектов служат:

- ситуация, когда компания-заказчик находится в стадии роста или реинжиниринга, при этом развитие компании опережает рост компетенции специалистов и менеджмента;
- наличие у заказчика специалистов только одного профиля при объективной необходимости реализовать проект по интеграции либо проект с несколькими точками сборки;
- отсутствие среди менеджеров компании-заказчика людей с опытом участия в подобных проектах;
- слабое понимание высшим менеджментом компании-заказчика сути, задач и особенностей проекта;
- отсутствие у заказчика формализованных критериев успешности реализации проекта;
- отсутствие у заказчика инструментов и методики оценки влияния результатов реализации проекта на эффективность его бизнеса в целом.

Как результат – высокая степень неопределенности у заказчика на стадии инициации проекта и необходимость сформулировать его цели, задачи и требования к реализации проекта, однозначно понимаемые как самим заказчиком, так и потенциальными исполнителями.

Кроме того, могут иметь место внутрикорпоративные проблемы: мошенничество, злоупотребления и коррупция внутри самого хозяйствующего субъекта. В настоящее время методики предупреждения и выявления внутрифирменного мошенничества есть, опробованы и введены в практику. Главное – рассматривать проблему не как проблему внутрифирменного мошенничества отдельных сотрудников, а как препятствие на пути построения системы экономической безопасности бизнеса.

К вопросу о месте и роли решений Конституционного суда Российской Федерации

В.В. Лазарев

Место и роль решений Конституционного суда определяется местом данного органа в правовой системе. С некоторых пор вопросы эти стали дискуссионными. Кто-то ставит Конституционный суд над законодательным органом (может же он лишить закон юридической силы), а кто-то вровень с ним, полагая, что и тот и другой творят право в определенных пределах (при этом редко кто возражает, когда Конституционный суд именуют «негативным законодателем»), а кто-то является решительным противником какого-либо правотворчества Конституционного суда, ограничивая его деятельность толкованием права. Сторонники «чистой» теории разделения властей и мысли не допускают, чтобы какая-либо судебная инстанция в своих актах устанавливала правовые нормы. В некоторых странах в этой связи как бы и выход находят: не помещают нормы о Конституционном суде в раздел о судебной системе. Однако никакая позиция, даже самая страусиная, никакие формальные манипуляции в законодательстве не могут затенить того обстоятельства, что Конституционный суд не может ограничиться толкованием права и вынужден его развивать, становясь иногда на место законодателя, а часто и над законодателем.

В числе других ученых автору приходилось отстаивать точку зрения, согласно которой решения Конституционного суда занимают особое место в системе источников права[1]. Однако полемика по этому вопросу обострилась в связи с выходом статьи М.И. Байтина[2], противопоставляющего свои соображения позиции председателя Конституционного суда В.Д. Зорькина.[3]

Коротко суть данной позиции состоит в том, что Конституционный суд фактически осуществляет особого рода правотворчество и акты его практически равны юридической силе самой конституции. Основное возражение: конституция закрепляет разделение властей и тем самым препятствует гипертрофированному представлению о роли и месте судебной власти. На вопрос, являются ли решения Конституционного суда источником права, по мнению М.И. Байтина, «со всей определенностью следует заявить – нет!». И далее М.И. Байтин недоумевает по поводу тех положений, которые, в частности, можно прочесть и в моей работе: «Конституция –

[1] См. например: О взаимоотношениях Конституционного суда в России с органами законодательной власти. Конституционный суд как гарант разделения властей: Сборник докладов. М.: Институт права и публичной политики, 2004. С. 45–60; Общая теория права и государства: Учебник. М.: Юристъ, 2005. С. 184–185.

[2] *Байтин М.И.* О юридической природе решений Конституционного суда Российской Федерации // Государство и право. 2006. № 1; Вопросы теории государства и права: Межвузовский сб. научных трудов. Вып. 5. Саратов, 2006.

[3] *Зорькин В.Д.* Прецедентный характер решений Конституционного суда Российской Федерации // Журнал российского права. 2004. № 12.

тот сосуд, который постоянно пополняется не только законодателем, но и Конституционным судом. Результаты абстрактного толкования конституционных норм и те положения, которые провозглашаются Конституционным судом в обоснование им решений по конкретным делам, составляют живое конституционное право, право в действии»[4].

Есть большая опасность продолжить спор глухих, немых и незрячих. Однако заявляя о приверженности интегративной теории права, приходится учитывать самые разные подходы, самое противоположное видение, находить то, что замалчивается.

Профессор В.Д. Зорькин, как представляется, исходит из того, что есть, из того, каково законодательство, какова основанная на нем практика. Профессор М.И. Байтин исходит из идеала, из того, что должно или что может быть. С его точки зрения, например, ч. 1 ст. 79 конституционного Федерального закона о Конституционном суде «по своей сути противоречит принципу разделения властей, природе правового государства». Но норма действует, и никакая теория не отменяет факта безоговорочной обязательности решений Конституционного суда для любого другого органа.

Свойственные разделению властей сдержки и противовесы вполне уместны при гарантировании принципа разделения властей различными властями. Принципиальная позиция заключается в том, чтобы Конституционный суд был гарантом принципа разделения властей там, где речь идет о разделении законодательной и исполнительной власти. Это обстоятельство в первую очередь отражает взаимоотношение Конституционного суда с Федеральным собранием. Конституционный суд по праву выступает в конституционном споре о разделении властей – законодательной и исполнительной – в качестве высшей инстанции и единственного высшего гаранта нормы, закрепленной в ст. 10 российской конституции.

Сомнению не без оснований подвергаются те решения Конституционного суда, в которых он, в нарушение принципа разделения властей, позволяет себе ставить себя на место законодателя. Ни одна правовая система, во всяком случае, ни одна континентальная правовая система не разрешает конституционному суду, если таковой орган создан, быть законодателем. И в российском законодательстве за Конституционным судом закрепляется только роль «негативного» законодателя, но не роль творца законов. Однако необходим спокойный и тщательный анализ реальной ситуации. Тем более что вопросы о роли судебных решений, судебной практики и иных источников права дискутировались всегда, в том числе и в советское время, а разным источникам права в разных государствах в разное время придавалось разное значение. Сегодня не без оснований многие отечественные и зарубежные исследователи признают сближение правовых систем по сути решаемых вопросов, хотя бы одни из них прямо признавали прецедентное право, а другие – только фактически.

---

[4] Научно-практический комментарий к Конституции Российской Федерации. М.: Спарк, 2004. С. 7.

На наш взгляд, невозможно игнорировать три обстоятельства. Первое: по целому ряду объективных параметров решения Конституционного суда являются источниками права. Второе: жизнь (правовой порядок) требует незамедлительного преодоления возникающих в результате решений Конституционного суда пробелов в законодательстве, и впредь до их восполнения законодателем необходимости официально признать нормативное значение определенных положений, если на них покоится резолютивная часть решения Конституционного суда. Третье: как бы это ни казалось парадоксальным, но в реалии у Конституционного суда больше возможностей развивать собственно конституционные нормы, чем у законодателя.

Для уяснения этих обстоятельств приведем примеры. Наилучшей иллюстрацией того, как Конституционный суд выходит из положения, когда сам создает ситуацию пробела в законе, служит характерное в этом отношении Постановление Конституционного суда РФ от 12 марта 2001 г. № 4, где указано: «Для приведения действующего порядка возбуждения производства по делам о банкротстве в соответствие с Конституцией Российской Федерации необходимо нормативное закрепление как права должника обжаловать в судебную инстанцию определение о принятии заявления о признании должника банкротом, так и возможности представить суду (судье) в той или иной процессуальной форме свои разъяснения и возражения по требованиям заявителя до принятия арбитражным судом решения о введении наблюдения.

До внесения федеральным законодателем необходимых изменений и дополнений в Федеральный закон “О несостоятельности (банкротстве)” арбитражные суды на основании формальной проверки заявления о признании должника банкротом и представленных в соответствии с требованиями названного Федерального закона документов вправе вынести определение о принятии данного заявления; вопрос же о введении наблюдения должен решаться после получения от должника разъяснений и возражений на заявление и оформляться отдельным определением»[5].

Все изложенное позволяет констатировать следующее:

– Конституционный суд своим решением породил пробел в законе, поскольку признал неконституционной норму ст. 56 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)», которая позволяла вводить на стадии возбуждения производства по делу о банкротстве наблюдение на основании заявления о признании должника банкротом без предоставления ему возможности своевременно заявить свои возражения;

– Конституционный суд фактически ввел новую норму права процессуального характера;

– установленная норма права является нормативным руководством для арбитражных судов, которым в том же постановлении рекомендовано

[5] Конституционный суд Российской Федерации. Постановления. Определения. 2001. М., 2002. С. 67.

применять по аналогии п. 3 ст. 68 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)», предусматривающий возможность обжалования определения арбитражного суда о введении внешнего управления;

– Конституционный суд не берет на себя функцию окончательного восполнения пробела и обращается к законодателю;

– обращение к законодателю произведено в такой корректной форме, которая может быть принята за образец.

В качестве другого бесспорного примера установления Конституционным судом новой нормы права, причем явно конституционной нормы, следует сослаться на его Постановление от 31 октября 1995 г. № 12-П по делу о толковании ст. 136 Конституции, которым вводился новый вид федерального закона – закона Российской Федерации о поправке к Конституции Российской Федерации[6]. Можно сослаться также на Постановление Конституционного суда РФ от 18 июля 2003 г. № 13-П, где содержится правовая позиция, нашедшая воплощение в резолютивной части решения: «… Закрепленные федеральными законами полномочия органов прокуратуры, осуществляя обеспечение исполнения Конституции Российской Федерации, соответствия ей конституций (уставов), законов и иных правовых актов субъектов Российской Федерации, обращаться в суд с заявлениями о проверке нормативных правовых актов субъектов Российской Федерации, с одной стороны, и исключительные полномочия Конституционного суда Российской Федерации в области судебного конституционного контроля – с другой, предопределяют для Генерального прокурора Российской Федерации возможность обращаться в Конституционный суд Российской Федерации по вопросу о соответствии Конституции Российской Федерации конституций и уставов субъектов Российской Федерации, в том числе вне связи с их применением в конкретном деле»[7].

Как известно, ст. 125 Конституции РФ не называет генерального прокурора в числе тех, кто обращается с запросами в Конституционный суд.

Много новых норм создавалось именно Конституционным судом в период подготовки УПК Российской Федерации. Они вошли потом в УПК. Причем не только в решениях, но и в определениях Конституционного суда содержатся прецеденты. Например, прецедентный характер, несомненно, имеет одно из последних определений, вынесенное в связи с запросами Московской городской думы и правительства Москвы по объектам исторического и культурного наследия (от 6 апреля 2006 г.).

Решения Конституционного суда представляют собой полноценные источники права в том смысле, что они:

- акты федерального органа власти;
- носят нормативный характер;

---

[6] Конституционный суд Российской Федерации. Постановления. Определения. 1992–1996. М., 1997. С. 29–33.
[7] СЗ РФ. 2003. № 30. Ст. 3101.

- принимаются в строго установленном порядке;
- по формулированию правовых положений часто приближаются к законодательным текстам, хотя и имеют особенности в плане законодательной техники;
- содержат целый набор обязательных внешних атрибутов;
- являются официально публикуемыми текстами;
- всегда обязательны не только для своих адресатов;
- действуют непосредственно;
- окончательны;
- влекут утрату юридической силы правовых норм;
- адресатами их является в большинстве случаев относительно неопределенный круг лиц (физических, должностных, юридических);
- участники правовых отношений всегда вынуждены руководствоваться решениями конституционного суда;
- государство обеспечивает обязательность решений Конституционного суда не только соответствующими нормативными актами, но и соответствующими организационно-принудительными мерами.

Может возникнуть вопрос: если решения Конституционного суда служат источниками права, то нужна ли законодательная деятельность? Ведь эти решения имеют прямое действие. Не перемещается ли тогда вопрос в плоскость того, чьи акты являются актами более высокой юридической силы? Нет. Все дело в том, что во многих случаях даже откровенные сторонники правотворчества этого суда вынуждены признать его невозможность установить в ходе конституционного судопроизводства надлежащее позитивное и развернутое регулирование, а поэтому не избежать постановки вопроса о взаимоотношениях законодателя и Конституционного суда. Отсюда и возникает проблема инициирования законодательной деятельности. Вряд ли кто-нибудь станет возражать против того, чтобы определенный круг отношений регулировался исключительно в законе и только посредством закона. Даже временные процентные ставки налога ни один суд ни при каких обстоятельствах установить не может.

Таким образом, доктрина и законодательство не могут отрываться от жизни. Необходимы диалектичные подходы, своего рода изъятия и исключения из принципа. Главное в том, чтобы эти исключения были строго оговорены в законе и четко просматривались пределы правотворческой роли Конституционного суда.

Конституционный суд Российской Федерации занимает, на наш взгляд, столь высокое положение, что может в определенном смысле и до определенных пределов возвыситься и над международными органами, развивая и уточняя их решения в системе национального и международного права, в такой их связи, которая не всегда позволяет отдавать преимущество нормам международного права. Последние, согласно Конституции

Российской Федерации, являются составной частью правовой системы Российской Федерации, но в отличие, например, от Конституции ФРГ не входят в ее право – ни в систему права, ни в систему законодательства. Наш тезис требует пояснений. Но для этого следовало бы тщательно проанализировать Постановление Федерального Конституционного суда Федеративной Республики Германии от 14 октября 2004 г., согласно которому текст Конвенции о правах человека и судебная практика Европейского суда по правам человека служат на уровне конституционного права ориентирами для толкования при определении содержания и сферы действия основных прав и конституционных принципов Основного закона при условии, что это не ведет к ограничению или умалению защиты основных прав личности по Основному закону. К сожалению, для такого анализа здесь места нет.

Формирование стратегического управления инвестиционной деятельностью организации

И.Ю. Литвин

Важнейшей функцией стратегического управления инвестиционной деятельностью компании является разработка инвестиционной стратегии, под которой понимается формирование системы долгосрочных целей инвестиционной деятельности и выбор наиболее эффективных путей их достижения. Определение периода формирования инвестиционной стратегии зависит от следующих условий:

- продолжительности периода, принятого для формирования базовой стратегии компании;
- предсказуемости развития экономики в целом;
- размера компании;
- отраслевой принадлежности компании.

Наряду с этим оцениваются потенциальные возможности компании в формировании финансовых ресурсов за счет собственных источников.

Стратегические задачи контроллинга включают:

- заботу о развитии стратегического планирования в компании;
- анализ слабых и сильных сторон ее деятельности;
- уточнение в связи с изменениями во внешней и внутренней среде стратегических целей компании и обеспечение условий их своевременного движения;
- систематическое сравнение стратегических и фактических плановых показателей;
- применение корректирующих мер в случае отклонения от цели.

Компонент, по сути, сводится к мониторингу промежуточных результатов. На первом этапе происходит сбор предложений, поступающих от компаний, являющихся владельцами нефтяного сырья, на его переработку на принципах давальческой схемы. Крупная компания обычно владеет многими заводами, выпускающими широкий спектр товаров и расположенными в ряде стран. Подобные транснациональные корпорации (в отечественной литературе их также называют международными монополиями или международными концернами) построены как система акционерных обществ, во главе которой стоит так называемое материнское общество, владеющее акциями дочерних компаний и благодаря этому контролирующее их деятельность.

Прибыль является целью всей деятельности компании. Для самой же компании выбор объема и характера принимаемых на себя рисков – важный элемент общей стратегии, отличающий ее рыночное поведение.

На его основе начинается процесс стратегического планирования, определяющий миссию и цели компании.

При реализации выбранной стратегии как во внешней, так и во внутренней сфере компании возникают проблемы, что порождает стратегические задачи: повысить репутацию компании, расширить рынки сбыта попутной продукции. Положительным моментом является тот выявленный факт, что точка технологического оптимума близка к точке максимизации прибыли, т.е. при придании подразделению самостоятельности показатели конкурентоспособности данной компании будут достаточно высокими.

Главными источниками первичной информации о конкурентах являются, как правило, каналы распределения продукции, поставщики и потребители продукции; рекламные агентства, торговые агенты, маркетинговые компании.

Разработка инвестиционной стратегии компании является довольно сложным творческим процессом, требующим высокой квалификации исполнителей. Прежде всего, формирование стратегии базируется на прогнозировании отдельных условий осуществления инвестиционной деятельности (инвестиционного климата) и конъюнктуры инвестиционного рынка как в целом, так и в разрезе отдельных его сегментов, что является довольно трудоемким процессом. Исходной предпосылкой разработки инвестиционной стратегии является общая стратегия экономического развития компании. По отношению к ней инвестиционная стратегия носит подчиненный характер и должна согласовываться с ней по целям и этапам реализации. Инвестиционная стратегия при этом рассматривается как один из главных факторов обеспечения эффективного развития компании в соответствии с избранной ею общей экономической стратегией.

На первом этапе данного процесса формируются стратегические цели инвестиционной деятельности, которые должны исходить прежде всего из

системы целей общей стратегии экономического развития. Эти цели могут быть сформированы в виде обеспечения прироста капитала; роста уровня прибыльности инвестиций и суммы дохода от инвестиционной деятельности; изменения технологической и воспроизводственной структуры капитальных вложений; изменения отраслевой и региональной направленности инвестиционных программ и т.п. При этом формирование стратегических целей инвестиционной деятельности должно увязываться со стадиями жизненного цикла и целями хозяйственной деятельности компании.

Реализация стратегических целей инвестиционной деятельности осуществляется по двум направлениям. Одно из них охватывает разработку стратегических направлений инвестиционной деятельности, другое – разработку стратегии формирования инвестиционных ресурсов. Этот этап является наиболее ответственным и сложным. Разработка стратегических направлений инвестиционной деятельности базируется на системе целей этой деятельности. Выбор того или иного направления инвестиционной деятельности существенно зависит от стадий жизненного цикла компании.

На стадии зарождения требуются большие инвестиции, поскольку компания создает свои конкурентные преимущества. Она вкладывает средства в НИОКР, сбыт, сервис. Если компания вложила средства в создание конкурентных преимуществ, она займет сильную конкурентную позицию. Компании со слабой конкурентной позицией на всех стадиях жизненного цикла могут выбрать выход из конкурентной борьбы для прекращения своих потерь. В стадии роста естественна увязка стратегии роста компании с расширением рынка. Одновременно компании стараются консолидировать существующие маркетинговые ниши и войти в новые. Следовательно, компании должны вкладывать ресурсы в маркетинг, кроме того, они должны окончательно выбрать свою базовую стратегию (например, слабые компании – фокусирование). При замедлении роста конкуренция растет и компаниям с сильной конкурентной позицией нужны ресурсы на расширение рынка за счет доли слабых компаний. Например, для ценового лидера при угрозе ценовой войны важны вложения в управление стоимостью, а при дифференциации необходимо усилить продуктовый диапазон и сети распределения. На стадии зрелости компания в условиях усиливающейся конкуренции стремится защитить свои позиции. Поэтому инвестиции вкладываются в поддержку стратегии. На этой стадии компания желает возвратить свои прошлые инвестиции. Пока новые прибыли реинвестировались в бизнес, дивиденды были малы, а теперь компания может избрать стратегию максимальной прибыли собственников. И.А. Бланк определяет следующие задачи, которые должны решаться в процессе разработки стратегических направлений инвестиционной деятельности:

1. Определение соотношения различных форм инвестирования на отдельных этапах перспективного периода.

2. Определение отраслевой направленности инвестиционной деятельности.

3. Определение региональной направленности инвестиционной деятельности.

Разработка стратегии формирования инвестиционных ресурсов призвана обеспечить бесперебойную инвестиционную деятельность в предусмотренных объемах; наиболее эффективное использование собственных средств, направляемых на эти цели, а также финансовую устойчивость компании в долгосрочной перспективе.

В процессе разработки стратегии формирования инвестиционных ресурсов выделяются следующие этапы:

1. Прогнозирование потребности в общем объеме инвестиционных ресурсов. На этом этапе определяется необходимый объем финансовых средств для инвестирования.

2. Изучение возможности формирования инвестиционных ресурсов за счет диверсификации.

При всем многообразии источников финансирования их в конечном счете можно свести к трем основным видам:

- самофинансирование (собственные финансовые ресурсы и внутрихозяйственные резервы собственника);
- долговое внешнее финансирование (заемные средства инвесторов или переданные им средства);
- прямые инвестиции (привлеченные финансовые средства инвестора).

3. Определение методов финансирования отдельных инвестиционных программ и проектов.

Такой подход позволяет рассчитать пропорции в структуре источников инвестиционных ресурсов. Обычно рассматриваются пять основных методов финансирования отдельных инвестиционных программ и проектов:

1. Полное самофинансирование предусматривает осуществление инвестирования исключительно за счет собственных источников.

2. Акционерное.

3. Кредитное финансирование.

4. Лизинг или селенг (процессинг, аутсорсинг, франчайзинг).

5. Смешанное финансирование.

С учетом перечисленных методов финансирования отдельных инвестиционных программ и проектов определяются пропорции в структуре источников инвестиционных ресурсов.

4. Оптимизация структуры источников формирования инвестиционных ресурсов.

Конкретизация инвестиционной стратегии по периодам ее реализации предусматривает установление последовательности и сроков достижения отдельных целей и стратегических задач. В процессе этой конкретизации

обеспечивается внешняя и внутренняя синхронизация во времени. Внешняя синхронизация предусматривает согласование во времени реализации инвестиционной стратегии с общей стратегией экономического развития компании, а также с прогнозируемыми изменениями конъюнктуры инвестиционного рынка. Внутренняя синхронизация предусматривает согласование во времени реализации отдельных направлений инвестирования между собой, а также с формированием необходимых для этого инвестиционных ресурсов.

Оценка разработанной инвестиционной стратегии осуществляется на основе следующих критериев:

1) согласованность инвестиционной стратегии компании с общей стратегией ее экономического развития;

2) внутренняя сбалансированность инвестиционной стратегии (сбалансированность отдельных стратегических целей и направлений инвестиционной деятельности, а также последовательность их выполнения);

3) согласованность инвестиционной стратегии с условиями внешней среды;

4) осуществимость инвестиционной стратегии с учетом имеющегося ресурсного потенциала, приемлемость уровня риска, связанного с реализацией инвестиционной стратегии;

5) результативность инвестиционной стратегии.

После завершения планового процесса перед компанией встает задача ее внедрения и реализации в соответствии с инвестиционными целями и разработанными планами. Для предупреждения возможных ошибок и недоработок, своевременного выявления отклонений от заданного направления, эффективного достижения поставленных задач в установленные сроки компании необходимо установить механизм оценок и контроля, который должен включать:

- определение критериев для оценки результатов;
- сопоставление фактических показателей с намеченными;
- анализ отклонений между ними;
- внесение корректив в стратегию в случае необходимости.

Такой механизм контроля подразумевает наличие системы обратной связи и в зависимости от результатов может служить для пересмотра целей инвестиционной деятельности и стратегии.

Инвестиционная деятельность компании во всех ее формах не может сводиться к удовлетворению текущих инвестиционных потребностей, определяемых необходимостью замены выбывающих активов или их прироста в связи с происходящими изменениями объема и структуры хозяйственной деятельности. На современном этапе все большее число организаций осознают необходимость перспективного управления инвестиционной деятельностью на основе научной методологии предвидения ее направлений и форм, адаптации к общим целям развития компании и изменяющим-

ся условиям внешней инвестиционной среды. Эффективным инструментом перспективного управления инвестиционной деятельностью компании, подчиненного реализации целей ее общего развития в условиях происходящих существенных изменений макроэкономических показателей, системы государственного регулирования рыночных процессов, конъюнктуры инвестиционного рынка и связанной с этим неопределенностью, выступает инвестиционная стратегия.

Инвестиционная стратегия представляет собой систему долгосрочных целей инвестиционной деятельности организации, определяемых общими задачами ее развития и инвестиционной идеологией, а также выбором наиболее эффективных путей их достижения. Инвестиционную стратегию можно представить как генеральное направление (программу, план) инвестиционной деятельности компании, следование которому в долгосрочной перспективе должно привести к достижению инвестиционных целей и получению ожидаемого инвестиционного эффекта. Инвестиционная стратегия определяет приоритеты направлений и форм инвестиционной деятельности компании, характер формирования инвестиционных ресурсов и последовательность этапов реализации долгосрочных инвестиционных целей, обеспечивающих предусмотренное общее развитие компании. Процесс разработки инвестиционной стратегии является важнейшей составной частью общей системы стратегического выбора компании, основными элементами которого являются миссия, общие стратегические цели развития, система функциональных стратегий в разрезе отдельных видов деятельности, способы формирования и распределения ресурсов.

Актуальность разработки инвестиционной стратегии компании определяется рядом условий. Важнейшим из таких условий является интенсивность изменений факторов внешней инвестиционной среды. Высокая динамика основных макроэкономических показателей, связанных с инвестиционной активностью компании, темпы научно-технологического прогресса, частые колебания конъюнктуры инвестиционного рынка, непостоянство государственной инвестиционной политики и форм регулирования инвестиционной деятельности не позволяют эффективно управлять инвестициями компании на основе лишь ранее накопленного опыта и традиционных методов финансового менеджмента. В этих условиях отсутствие разработанной инвестиционной стратегии, адаптированной к возможным изменениям факторов внешней инвестиционной среды, может привести к тому, что инвестиционные решения отдельных структурных подразделений компании будут носить разнонаправленный характер, приводить к возникновению противоречий и снижению эффективности инвестиционной деятельности в целом.

Одним из условий, определяющих актуальность разработки инвестиционной стратегии компании, является предстоящий этап жизненного цикла. Каждой из стадий жизненного цикла компании присущи характерные

ей уровень инвестиционной активности, направления и формы инвестиционной деятельности, особенности формирования инвестиционных ресурсов. Разрабатываемая инвестиционная стратегия позволяет заблаговременно адаптировать инвестиционную деятельность компании к предстоящим кардинальным изменениям возможностей ее экономического развития.

Еще одним существенным условием, определяющим актуальность разработки инвестиционной стратегии, является кардинальное изменение целей операционной деятельности компании, связанное с открывающимися новыми коммерческими возможностями. Реализация таких целей требует изменения производственного ассортимента, номенклатуры, внедрения новых производственных технологий, освоения новых рынков сбыта продукции и т.п. В этих условиях существенное возрастание инвестиционной активности компании и диверсификация форм его инвестиционной деятельности должны носить прогнозируемый характер, обеспечиваемый разработкой четко сформулированной инвестиционной стратегии. Формирование инвестиционной стратегии предприятия основано на современной концепции «стратегического менеджмента», активно внедряемой с начала 1970-х гг. в корпорациях США и большинства стран Западной Европы.

Концепция стратегического менеджмента отражает четкое стратегическое позиционирование компании (включая и инвестиционную ее позицию), представленное в системе принципов и целей его функционирования, механизме взаимодействия субъекта и объекта управления, характере взаимоотношений между элементами хозяйственной и организационной структуры и формах адаптации к изменяющимся условиям внешней среды. Концепция стратегического менеджмента возникла на основе методологии стратегического планирования, которое составляет его сущностную основу. В отличие от обычного долгосрочного планирования, основанного на концепции экстраполяции сложившихся тенденций развития, стратегическое планирование учитывает не только эти тенденции, но и систему возможностей и опасностей развития компании, возникновение чрезвычайных ситуаций, способных изменить сложившиеся тенденции в предстоящем периоде. Разработка инвестиционной стратегии играет большую роль в обеспечении эффективного развития компании. Новая инвестиционная стратегия обеспечивает механизм реализации долгосрочных общих и инвестиционных целей предстоящего экономического и социального развития компании в целом и отдельных ее структурных единиц. Она позволяет реально оценить инвестиционные возможности компании, обеспечить максимальное использование его внутреннего инвестиционного потенциала и возможность активного маневрирования инвестиционными ресурсами. Такая стратегия обеспечивает возможность быстрой реализации новых перспективных инвестиционных возможностей, возникающих в процессе динамических изменений факторов внешней инвестиционной среды.

Разработка инвестиционной стратегии учитывает заранее возможные вариации развития неконтролируемых компанией факторов внешней инвестиционной среды и позволяет свести к минимуму их негативные последствия для деятельности компании. Она отражает сравнительные преимущества компании в инвестиционной деятельности в сопоставлении с ее конкурентами. Наличие инвестиционной стратегии обеспечивает четкую взаимосвязь стратегического, текущего и оперативного управления инвестиционной деятельностью организации.

Стратегия обеспечивает соответствующую программу организационного поведения в рамках реализации наиболее важных стратегических инвестиционных решений. В системе инвестиционной стратегии формируется значение основных критериальных оценок выбора реальных инвестиционных проектов и финансовых инструментов инвестирования. Разработанная инвестиционная стратегия является одной из базисных предпосылок стратегических изменений общей организационной структуры управления и организационной культуры.

В основе разработки инвестиционной стратегии организации лежат принципы новой управленческой парадигмы – системы стратегического управления. К числу основных принципов, обеспечивающих подготовку и принятие стратегических инвестиционных решений в процессе разработки инвестиционной стратегии организации, относятся:

- процесс разработки инвестиционной стратегии компании осуществляется по этапам;
- стратегическое управление инвестиционной деятельностью носит целевой характер, т.е. предусматривает постановку и достижение определенных целей. Будучи четко выраженными, стратегические инвестиционные цели становятся мощным средством повышения эффективности инвестиционной деятельности в долгосрочной перспективе, ее координации и контроля, а также базой для принятия управленческих решений на всех стадиях инвестиционного процесса;
- стратегические цели инвестиционной деятельности компании представляют собой описанные в формализованном виде желаемые параметры ее стратегической инвестиционной позиции, позволяющие направлять эту деятельность в долгосрочной перспективе и оценивать ее результаты. Формирование стратегических целей инвестиционной деятельности должно отвечать определенным требованиям.

Во-первых, цели должны быть достижимыми. В них должен быть заключен определенный вызов для компании, ее сотрудников и финансового менеджмента. Они не должны быть нереалистичными, выходящими за предельно допустимые возможности исполнителей. Хотя в основе раз-

работки стратегических инвестиционных целей лежит идеальное представление или желаемый образ стратегической инвестиционной позиции компании, их необходимо сознательно ограничивать по критерию реальной достижимости с учетом факторов внешней инвестиционной среды и внутреннего инвестиционного потенциала.

Во-вторых, цели должны быть гибкими. Стратегические цели инвестиционной деятельности компании следует устанавливать таким образом, чтобы они оставляли возможность для их корректировки в соответствии с теми изменениями, которые могут произойти в инвестиционной среде. Финансовые менеджеры должны помнить об этом и быть готовыми внести модификации в установленные цели с учетом новых требований, выдвигаемых к компании со стороны внешней инвестиционной среды, общего экономического климата или параметров внутреннего инвестиционного потенциала.

В-третьих, цели должны быть измеримыми. Это означает, что стратегические инвестиционные цели должны быть сформулированы таким образом, чтобы их можно было количественно измерить или оценить, была ли цель достигнута.

В-четвертых, цели должны быть конкретными. Стратегические инвестиционные цели должны обладать необходимой специфичностью, помогающей однозначно определить, в каком направлении должны осуществляться действия. Цель должна четко фиксировать, что необходимо получить в результате инвестиционной деятельности, в какие сроки ее следует достичь и кто будет ответственным за основные элементы инвестиционного процесса. Чем более конкретна цель, чем яснее намерения и ожидания, связанные с ее достижением, тем легче выразить стратегию ее достижения.

В-пятых, цели должны быть совместимыми. Совместимость предполагает, что стратегические инвестиционные цели соответствуют миссии компании, ее общей стратегии развития, а также краткосрочным инвестиционным и другим функциональным целям.

В-шестых, стратегические инвестиционные цели должны быть приемлемыми для основных субъектов влияния, определяющих деятельность компании. Стратегические цели инвестиционной деятельности компании разрабатываются для реализации в долгосрочной перспективе главной цели финансового менеджмента – максимизации благосостояния собственников компании. Но цели компании также должны быть приемлемыми для тех, кто их выполняет и на кого они направлены (сотрудники, клиенты, местное сообщество и общество в целом и деловые партнеры). Формирование стратегических целей инвестиционной деятельности компании требует предварительной их классификации по определенным признакам. С позиций финансового менеджмента эта классификация стратегических целей строится по следующим основным признакам (см. рисунок).

Классификация стратегических целей инвестиционной деятельности

По видам ожидаемого инвестиционного эффекта (отдачи)
- Экономические цели
- Внешнеэкономические цели (социальные, экологические и др.)

По функциональным направлениям инвестиционной деятельности
- Цели реального инвестирования
- Цели финансового инвестирования
- Цели портфельного инвестирования

По объектам управления
- Цели организации в целом
- Цели отдельных подразделений организации

По направленности результатов инвестиционной деятельности
- Внутренние инвестиционные цели
- Внешние инвестиционные цели

По приоритет ному значению
- Общая (главная) инвестиционная цель
- Вспомогательные инвестиционные цели

По характеру влияния на ожидаемый конечный результат
- Прямые инвестиционные цели
- Поддерживающие инвестиционные цели

По направленности воспроизводственного процесса
- Инвестиционные цели развития
- Инвестиционные цели реновации

Классификация стратегических целей инвестиционной деятельности организации

Инновационные стратегии реализуются в планах НИОКР и в инвестиционных планах компании. Управление исследованиями и разработками должно осуществляться, как это принято в мировой практике, на основе программно-целевого метода планирования. На базе долгосрочных планов, сформированных в результате формулирования инновационных стратегий,

разрабатываются среднесрочные и краткосрочные программы НИОКР. Это требует новых подходов к формированию годовых планов НИОКР. Исследования и разработки, включаемые в план, должны решать приоритетные научно-технические проблемы, стоящие перед компанией сегодня и в перспективе в соответствии с инновационной стратегией, а также разработки, имеющие высокую коммерческую значимость.

План НИОКР формируется с учетом ограничений ресурсов, выделенных на проведение НИОКР. Распределение ресурсов на НИОКР осуществляется по следующим направлениям:

- работы, перешедшие из плана предыдущего года, необходимость выполнения которых ежегодно подтверждается;
- разработки, позволяющие в ближайшее время достичь коммерческого результата;
- исследования, направленные на решение перспективных научно-технических проблем в соответствии со стратегическими целями компании;
- научно-исследовательские работы, необходимость выполнения которых обусловлена требованиями хозяйственной деятельности (стандарты, нормативные и методические разработки в области экологической и промышленной безопасности, разработка нормативной базы потребления ресурсов, прогнозно-аналитические исследования и т.п.);
- инициативные исследования, т.е. исследования, не связанные с планами компании.

На наш взгляд, целесообразно в ежегодном плане НИОКР предусматривать часть средств в виде свободно управляемых фондов, направляемых на финансирование инициативных разработок, результаты которых хотя прямо и не связаны с целями компании, однако заслуживают внимания. К таким исследованиям можно отнести перспективные проекты, которые могут оказаться весьма значимыми для компании в дальнейшем и привести не только к пересмотру плана, но и к изменениям в стратегии и целях компании. С другой стороны, свободно управляемые фонды на НИОКР могут быть использованы для развития нового вида деятельности компании – продажи технологий. Развитие такой сферы деятельности означает не просто продажу побочных результатов научно-технической деятельности, а сознательное ее расширение. Опыт ряда зарубежных компаний показывает, что это достаточно прибыльный вид бизнеса, и многие из них сделали его одним из основных видов своей деятельности.

Очень важным для формирования и реализации инновационной стратегии в нефтяной компании является наличие соответствующего научно-технического менеджмента. Менеджер в инновационной сфере – это не только специалист в определенной технической области знаний, но и экс-

перт, исследователь, организатор и управленец в одном лице. Наличие таких кадров в компании уже дает ей конкурентные преимущества.

Необходимым условием эффективного управления инновационной деятельностью является осуществление функции контроля за выполнением каждого этапа инновационного процесса. Особенно это касается стадий внедрения и распространения инноваций, на которых определяется фактическая эффективность инновационного мероприятия. Использование необходимых форм отчетности по внедрению инноваций позволит достоверно учитывать их эффективность в плановых нормативах и интегральных показателях деятельности компании.

В заключение еще раз отметим, что формирование инновационных стратегий компании требует огромных усилий и соответствующего менеджмента для проведения прогнозно-аналитических исследований технико-технологического уровня во всех собственных производственных звеньях, конкурирующих фирмах, компаниях смежных отраслей, а также мировых тенденций развития фундаментальных и поисковых исследований, исследований отраслевого научно-технического комплекса, мирового рынка научно-технической продукции и т.д. Проведение такой работы позволит компании предвидеть различные сценарии развития, ставить реалистичные цели и строить соответствующие планы технологического развития и развития собственного научно-технического потенциала с целью обеспечения устойчивого продвижения вперед в долгосрочной перспективе.

Налоговая политика как инструмент противодействия финансово-экономическому кризису и создания условий для возобновления устойчивого роста экономики

О.И. Мамрукова, Н.Ю. Кондакова

В рамках подготовки проекта федерального бюджета Минфином России были разработаны «Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2010 г. и на плановый период 2011 и 2012 гг.» «Основные направления» являются одним из основных документов, которые необходимо учитывать в процессе бюджетного проектирования как при планировании федерального бюджета, так и при подготовке проектов бюджетов субъектов Российской Федерации.

Несмотря на то, что «Основные направления налоговой политики» не являются нормативным правовым актом, этот документ представляет собой основание для внесения изменений в законодательство о налогах и сборах, которые разрабатываются в соответствии с предусмотренными в нем положениями. Такой порядок приводит к увеличению прозрачности и прогнозируемости налоговой политики государства.

По оценкам экспертов, помимо решения задач в области бюджетного планирования основные направления налоговой политики на трехлетний период позволяют определить для всех участников налоговых отношений среднесрочные ориентиры в налоговой сфере, что должно способствовать стабилизации и определенности условий ведения экономической деятельности на территории Российской Федерации.

В трехлетней перспективе (2010–2012 гг.) приоритеты Правительства Российской Федерации в области налоговой политики остаются такими же, как и ранее, – создание эффективной, сбалансированной налоговой и бюджетной систем, сохранение сложившегося к настоящему моменту налогового бремени. Таким образом, настоящие «Основные направления налоговой политики на 2010 г. и на плановый период 2011 и 2012 гг.» составлены с соблюдением преемственности ранее поставленных базовых целей и задач.

Особое значение настоящий документ приобретает в условиях мирового финансового кризиса и разработки приоритетов социально-экономического развития Российской Федерации в среднесрочной перспективе и комплекса мер, направленных на повышение устойчивости российской экономики.

Особенность реализации государственной налоговой политики в этот период заключается в том, что она, с одной стороны, направлена на противодействие негативным эффектам экономического кризиса, а с другой – на создание условий для восстановления темпов экономического роста. В этой связи важнейшим фактором проводимой налоговой политики в ближайшие годы будет необходимость поддержания сбалансированности бюджетной системы.

Налогоплательщику с 2010 г. предоставлено право проводить перерасчет налоговой базы и суммы налога за налоговый (отчетный) период, в котором выявлены ошибки (искажения), относящиеся к прошлым налоговым (отчетным) периодам, в тех случаях, когда допущенные ошибки (искажения) привели к излишней уплате налога.

В ближайшие годы будет продолжена подготовка изменений в области налоговой политики, предусмотренных для реализации в соответствующие сроки в «Основных направлениях налоговой политики в 2008–2011 гг.» и «Основных направлениях налоговой политики на 2009 г. и плановый период 2010 и 2011 гг.». Помимо этого предлагаются внесение изменений в законодательство и уточнение ранее заявленных подходов к проведению налоговой реформы по следующим направлениям.

В трехлетней перспективе приоритеты Правительства Российской Федерации в области налоговой политики остаются такими же, какими они и были запланированы на период 2008–2010 гг., – создание эффективной сбалансированной налоговой и бюджетной систем, отказ от необоснованных мер в области увеличения налогового бремени.

С точки зрения количественных параметров российской налоговой системы с учетом изменений, которые предполагается реализовать в среднесрочной перспективе, цели налоговой политики, поставленные в основных направлениях налоговой политики на предыдущий плановый период, остаются неизменными. Речь идет о следующих стратегических целях:

- сохранении неизменного уровня номинального налогового бремени в среднесрочной перспективе при условии поддержания сбалансированности бюджетной системы. При этом с учетом принятых расходных обязательств бюджетной системы, а также заложенного в долгосрочном периоде увеличения социальной направленности бюджетной политики, в условиях изменчивости прогнозов внешнеэкономической конъюнктуры снижение налоговой нагрузки на экономических агентов возможно при сбалансированном снижении налоговых ставок, а также путем перераспределения налоговой и административной нагрузки с помощью проведения структурных преобразований налоговой системы – повышения качества налогового администрирования, нейтральности и эффективности основных налогов;
- унификации налоговых ставок, повышении эффективности и нейтральности налоговой системы за счет внедрения современных подходов к налоговому администрированию, оптимизации применяемых налоговых льгот и освобождений, интеграции российской налоговой системы в международные налоговые отношения.

Введенные в действие к настоящему времени основы российской налоговой системы были сформированы во многом с учетом лучшей мировой практики в области налоговой политики. Вместе с тем эффективность функционирования российской налоговой системы, хотя и соответствует нынешнему уровню развития экономики, все-таки далека от ожидаемой. Однако проблемы с внедрением в России инструментов налоговой политики, которые успешно функционируют во многих зарубежных странах, свидетельствуют не о неэффективности данных инструментов, а о том, что причины этих проблем лежат вне системы принятия решений в отношении налоговой политики.

В конце 2008 г. российские власти приняли решение стимулировать экономику в период кризиса через ряд налоговых льгот. В беспрецедентно короткие сроки российский парламент рассмотрел и принял Федеральный закон от 26 ноября 2008 г. № 224-ФЗ «О внесении изменений в часть первую, часть вторую Налогового кодекса РФ и отдельные законодательные акты РФ», который позволит радикально снизить налоговую нагрузку на организации. В первую очередь изменения касаются налога на прибыль и НДС.

Амортизационная премия увеличена с 10 до 30%. Компания сможет сразу списать в уменьшение налогооблагаемой базы до 30% первоначальной стоимости основных средств (а также расходов на их ремонт, модер-

низацию, техническое перевооружение). Данная льгота действует в отношении основных средств со сроком полезного использования свыше 3 и до 20 лет, приобретенных после 1 января 2009 г. Увеличение размера амортизационной премии создаст благоприятные условия для переоборудования существующих и создания новых производств, приобретения новых технологий, значительно облегчив налоговую нагрузку до момента получения реальной прибыли от новых объектов.

С другой стороны, принятый закон установил обязанность налогоплательщика восстановить и включить в налоговую базу по налогу на прибыль ранее использованную амортизационную премию (30% или 10%) в том случае, если он реализует основное средство ранее, чем через пять лет после ввода его в эксплуатацию. Компании должны применять это правило в отношении основных средств, введенных в эксплуатацию после 1 января 2008 г. Это может потребовать пересчета налога на прибыль и внесения изменений в налоговые декларации в отношении основных средств, приобретенных и реализованных в течение 2008 г., что увеличит налоги для компаний, распродающих активы в условиях кризиса. По общему правилу поправки, которые ухудшают положение налогоплательщиков, не имеют обратной силы и не должны распространяться на прошлые периоды. Поэтому налогоплательщики имеют право не применять норму о восстановлении амортизационной премии по объектам, введенным в эксплуатацию до 2009 г.

Расширен перечень расходов на добровольное страхование, уменьшающих прибыль. С 1 января 2009 г. в перечень включены расходы на добровольное имущественное страхование, включая страхование гражданской ответственности и страхование предпринимательских рисков, если в соответствии с российским законодательством такое страхование является условием осуществления налогоплательщиком его деятельности. Эти изменения должны решить проблемы компаний, которые в силу ряда законов обязаны в ходе своей деятельности заключать некоторые виды договоров добровольного страхования (например, страхование ответственности при транспортировке опасных производственных объектов, выполнении государственных заказов). Раньше налоговые органы отказывали в вычете таких расходов. В перечень теперь также включаются расходы на добровольное страхование ответственности по договору, если это является необходимым условием деятельности налогоплательщика в соответствии с международными обязательствами или общепринятыми международными требованиями.

Начиная с 2010 г. внесены изменения в налоговое законодательство, направленные на устранение недостатков, связанных с переносом на будущее убытков поглощаемых (реорганизуемых) или приобретаемых компаний. Проведение реорганизации широко используется для минимизации налогообложения налогом на прибыль. Кроме того, отсутствие ограниче-

ний создает на рынке искаженные стимулы, направленные на приобретение неэффективного бизнеса без последующего его развития. В настоящее время существует возможность посредством присоединения убыточных организаций направить на погашение их убытков всю полученную прибыль. В этой связи уже начиная с 2010 г. в законодательстве о налогах и сборах будет установлен особый порядок переноса убытков при реорганизации, предусматривающий ограничения как по сроку, так и по размеру прибыли, направляемой на погашение убытка для реорганизуемых организаций.

Власти регионов смогут принимать решения о снижении с 15 до 5% ставки единого налога для организаций, применяющих упрощенную систему налогообложения. Пониженные ставки могут быть установлены в отношении тех компаний, которые платят единый налог с разницы между доходами и расходами. В течение 2009–2010 гг. законодательные органы целого ряда субъектов внесли такие поправки в законодательные акты.

В целях снижения налоговой нагрузки на экономических агентов в условиях экономического кризиса и с учетом замены единого социального налога на страховые взносы повышен начиная с 2010 г. сроком на три года порог предельной величины доходов, позволяющий организации (индивидуальному предпринимателю) применять упрощенную систему налогообложения до 60 млн руб. в год. Соответственно с 2010 г. право перейти на упрощенную систему налогообложения получили организации, чьи доходы по итогам девяти месяцев 2009 г. не превысили 45 млн руб. Вместе с тем из НК РФ исключены нормы о ежегодном увеличении предельного значения доходов с применением коэффициентов-дефляторов, учитывающих изменение потребительских цен в предыдущие годы. Одновременно законодательство о налогах и сборах будет предусматривать положения, предотвращающие злоупотребления использованием упрощенной системы налогообложения путем дробления бизнеса, создания компаний-сателлитов и прочих способов для целей получения необоснованной налоговой выгоды.

В рамках концепции создания в Российской Федерации международного финансового центра предполагается внести целый ряд изменений в законодательство о налогах и сборах в части уплаты налога на доходы физических лиц, направленных на оптимизацию порядка налогообложения физических лиц при совершении ими операций с ценными бумагами и финансовыми инструментами срочных сделок.

С 2010 г. отменен единый социальный налог. Работодатели уплачивают страховые взносы с заработной платы работников. Основные изменения, касающиеся уплаты пенсионных взносов с 2010 г., внесены двумя законами[1]:

---

[1] Как уплачивать страховые взносы в пенсионную систему в 2010 г. URL: http://pfrf.ru/payment_insurance_premiums2010

1. Федеральным законом от 24 июля 2009 г. № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования» (далее – Закон № 212-ФЗ);

2. Федеральным законом от 24 июля 2009 г. № 213-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона "О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования"» (далее – Закон № 213-ФЗ).

С 1 января 2010 г. все организации, индивидуальные предприниматели, адвокаты и нотариусы, занимающиеся частной практикой, вместо ЕСН уплачивают страховые взносы на обязательное социальное страхование – пенсионное, медицинское и социальное. Общие правила их исчисления и уплаты установлены Законом № 212-ФЗ.

Особенности уплаты страховых взносов по каждому виду обязательного социального страхования устанавливаются федеральными законами о конкретных видах обязательного социального страхования. Следовательно, при расчете страховых взносов в Пенсионный фонд нужно также пользоваться положениями Федерального закона от 15 декабря 2001 г. № 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» в новой редакции.

Для большинства страхователей тариф пенсионных взносов в 2010 г. составит 20%. Его разбивка для исчисления взносов на страховую и накопительную части трудовой пенсии показана в табл. 1 [2].

Таблица 1

Распределение тарифа пенсионных взносов в 2010 г.

Категория застрахованных лиц	Распределение тарифа пенсионных взносов	
	страховая часть трудовой пенсии, %	накопительная часть трудовой пенсии, %
Лица 1966 г. рождения и старше	20	–
Лица 1967 г. рождения и моложе	14	6

К группе страхователей, которые в 2010 г. уплачивают пенсионные взносы по пониженным тарифам (табл. 2), относятся:

- резиденты технико-внедренческой особой экономической зоны;
- «упрощенцы» и плательщики ЕНВД[3].

[2] *Негребецкая О.В.* Изменения в пенсионном законодательстве // Зарплата. 2009. № 11.
[3] Там же.

Таблица 2

Распределение пониженных тарифов пенсионных взносов в 2010 г.

Категория застрахованных лиц	Распределение тарифа пенсионных взносов	
	страховая часть трудовой пенсии, %	накопительная часть трудовой пенсии, %
Лица 1966 г. рождения и старше	10,3	–
Лица 1967 г. рождения и моложе	4,3	6

В течение 2011–2014 гг. для плательщиков страховых взносов будут применяться тарифы страховых взносов, представленные в табл. 3.

Таблица 3

Тарифы страховых взносов, %

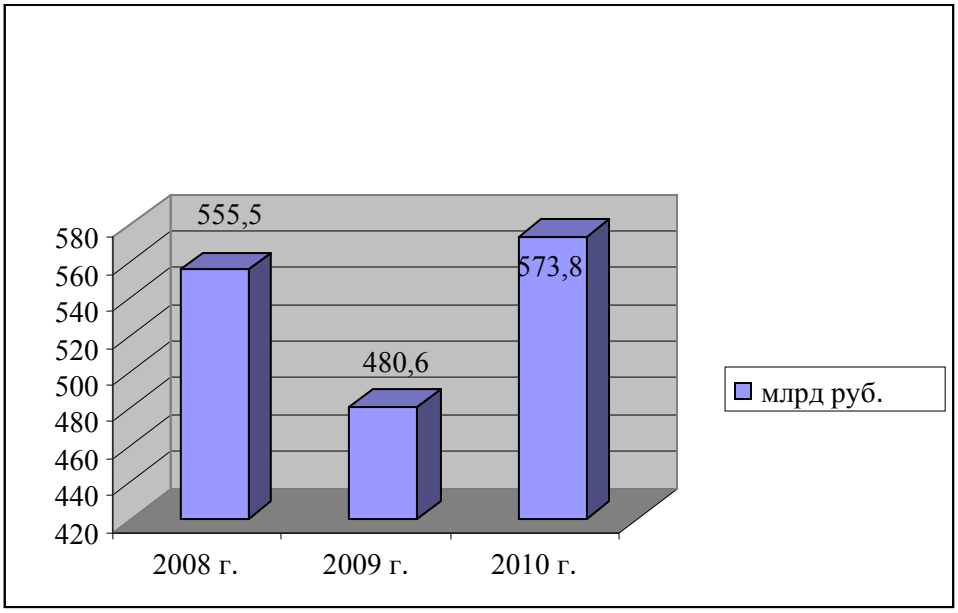
Небюджетные специальные фонды	2011–2012 гг.	2013–2014 гг.
Пенсионный фонд РФ	16,0	21,0
Фонд социального страхования РФ	1,9	2,4
Федеральный фонд обязательного медицинского страхования	1,1	1,6
Территориальные фонды обязательного медицинского страхования	1,2	2,1

В 2011–2014 гг. выпадающие доходы бюджетов государственных внебюджетных фондов в связи с установлением пониженных тарифов страховых взносов плательщикам страховых взносов компенсируются за счет межбюджетных трансфертов из федерального бюджета, предоставляемых бюджетам Пенсионного фонда Российской Федерации, Фонда социального страхования Российской Федерации, Федерального фонда обязательного медицинского страхования.

Итак, к 2010 г. налоговая система РФ претерпела значительные изменения, которые коснулись как физических, так и юридических лиц. Изменения в основном направлены на увеличение поступлений в бюджеты всех уровней.

Анализ поступления администрируемых ФНС России доходов в федеральный бюджет в январе–феврале 2008–2010 гг. показал следующее.

Всего в январе-феврале 2010 г. в федеральный бюджет поступило 573,8 млрд руб., что на 19% больше, чем в январе–феврале 2009 г. (480,6 млрд руб.), и на 13,5% меньше, чем в январе–феврале 2008 г. (555,5 млрд руб.), что обусловлено снижением поступлений налога на прибыль и резким изменением НДПИ. Поступление доходов приведено на рисунке.



Показатели поступления администрируемых ФНС России доходов в федеральный бюджет в январе–феврале 2008–2010 гг.

Основная масса администрируемых ФНС России доходов федерального бюджета изменялась в январе–феврале поступлениями налогов, представленных в табл. 4.

Таблица 4

Структура доходов федерального бюджета за счет налогов, администрируемых ФНС РФ, %

Год	НДС	НДПИ	ЕСН	Налог на прибыль	Акцизы	Остальные налоги и сборы
2008	24	45	12	13	4	2
2009	52	24	14	6	2	2
2010	49	39	4	2	3	3

Поступления налога на прибыль организаций в январе–феврале 2010 г. составили 10,6 млрд руб., что в 2,6 раза меньше, чем в январе-феврале 2009 г. (28,0 млрд руб.). По сравнению с январем–февралем 2008 г. поступления в 2009 г. снизились на 43,7 млрд руб., или в 2,6 раза.

Отрицательная динамика в 2009 г. связана со сроком уплаты налога 28 февраля, приходящимся на выходной день. В результате платежи по налогу на прибыль поступили в бюджет в начале марта. Кроме того, снизились поступления по налогоплательщикам, уплачивающим налог ежемесячно исходя из фактически полученной прибыли, в связи с понижением с 2009 г. ставки налога, зачисляемого в федеральный бюджет, с 6,5 до 2%.

Уменьшение поступлений в основном связано со снижением с 1 января 2009 г. ставки для зачисления налога в федеральный бюджет с 6,5 до 2%. При этом в соответствии с законодательством ежемесячные авансовые платежи (за исключением платежей по фактически полученной прибыли) в I квартале 2009 г. уплачивались по ставке 6,5%.

Поступления единого социального налога, зачисляемого в федеральный бюджет, в январе–феврале 2010 г. составили 23,3 млрд руб. и по сравнению с январем–февралем 2009 г. снизились в 2,9 раза.

Снижение поступлений связано с отменой с 1 января 2010 г. единого социального налога и введением страховых взносов в государственные внебюджетные фонды.

Поступления 2009 г. составили 66,6 млрд руб. и по сравнению с январем–февралем 2008 г. выросли на 2,1 млрд руб., или на 3,2%.

Налога на добавленную стоимость на товары (работы, услуги), реализуемые на территории Российской Федерации, в январе–феврале 2010 г. поступило 283,6 млрд руб., что на 13% больше, чем в январе–феврале 2009 г. В январе–феврале 2009 г. налоги составили 251,5 млрд руб. и по сравнению с январем–февралем 2008 г. выросли в 1,8 раза.

Рост поступлений связан с переходом в 2008 г. на квартальную уплату налога, в результате чего в январе 2008 г. уплата НДС производилась по результатам хозяйственной деятельности одного месяца – декабря 2007 г., в феврале и марте уплата налога не производилась.

В I квартале 2009 г. уплата производилась по результатам хозяйственной деятельности в целом за IV квартал 2008 г., ежемесячно равными долями в размере ⅓ квартальной суммы. Таким образом, в январе–феврале 2009 г. поступил НДС в размере ⅔ от суммы, причитающейся к уплате за IV квартал 2008 г.

Кроме того, некоторыми налогоплательщиками сумма НДС, причитающаяся к уплате в марте 2009 г., была досрочно уплачена в январе–феврале 2009 г.

Налога на добавленную стоимость на товары, ввозимые на территорию Российской Федерации из Республики Беларусь, в январе–феврале 2010 г. поступило 5,0 млрд руб., что на 34% больше, чем в январе–феврале 2009 г. (3,8 млрд руб., что на 35,4% меньше, чем в январе–феврале 2008 г.).

Поступления по сводной группе акцизов в федеральный бюджет в январе–феврале 2010 г. составили 19,2 млрд руб. и выросли относительно января–февраля 2009 г. в 1,8 раза, что связано с переходом с 1 января 2010 г. на уплату налога один раз в месяц (не позднее 25-го числа месяца, следующего за налоговым периодом) вместо ранее действовавших двух сроков (не позднее 25-го числа месяца, следующего за налоговым периодом, и не позднее 15-го числа второго месяца). Таким образом, в январе 2010 г. платежи поступили по трем срокам (за ноябрь по сроку 15 января и за декабрь по срокам 25 января и 15 февраля).

Налога на добычу полезных ископаемых в январе–феврале 2010 г. поступило 223,8 млрд руб., в том числе на добычу нефти – 203,5 млрд руб., газа горючего природного – 16,7 млрд руб., газового конденсата – 1,5 млрд руб.

По сравнению с январем–февралем 2009 г. поступления НДПИ выросли в два раза, что обусловлено повышением цены на нефть (с 40,4 долл. в декабре 2008 г. – январе 2009 г. до 74,6 долл. в декабре 2009 г. – январе 2010 г., или в 1,8 раза).

Согласно представленным результатам четвертого ежегодного исследования «Уплата налогов 2010. Международный обзор», подготовленного Всемирным банком, Международной финансовой корпорацией и *PricewaterhouseCoopers*, Россия улучшила свои позиции в общемировом рейтинге режима налогообложения, несколько упростив процедуры уплаты налогов. Так, согласно представленным данным, Россия улучшила свои позиции по совокупному показателю, переместившись на 31-ю позицию вверх в этом году, и заняла 103-е место.

Данное перемещение связано с некоторым уменьшением административной нагрузки, например с появлением возможности уплаты НДС на ежеквартальной, а не на ежемесячной основе.

Кроме того, положительное влияние на улучшение рейтинга оказало то, что в РФ активно стала использоваться электронная система подачи налоговой декларации.

При этом, если сравнивать Россию с другими странами БРИК по простоте уплаты налогов, эксперты отмечают лидерство нашей страны. Россия лидирует также среди данных стран по индексу эффективной налоговой ставки, находясь на 129-м месте.

Федеральный бюджет России, невзирая на кризис, должен остаться бюджетом развития, обеспечивающим конкурентоспособность экономики на много лет вперед.

Несмотря на то, что последствия кризиса еще будут сказываться на самочувствии российской экономики, а значит, и на состоянии бюджетных доходов, бюджет России должен быть сбалансированным и реалистичным, основываться на четком прогнозе экономической ситуации, иметь достаточный запас ресурсов для реализации мер по оздоровлению и стимулированию экономики.

Фискальная система должна становиться все более прозрачной, необременительной и комфортной для налогоплательщика – как для предприятий, так и для физических лиц.

В 2010 г. будут созданы условия для введения местного налога на недвижимость, который должен заменить действующие сейчас земельный налог и налог на имущество.

Речь идет не о повышении налоговых ставок, а о перераспределении налоговой нагрузки на недвижимое имущество граждан, создании защитных механизмов, льгот для малообеспеченных людей, для собственников

недорогого имущества. И в то же время – о создании условий для взимания более высоких, рыночно обоснованных налогов с тех, кто является собственником огромных квартир, дорогостоящих особняков и больших участков земли.

Кроме того, необходимо усилить стимулирующую роль налогов. В частности, нужно продолжить совершенствование налогообложения в сфере добычи полезных ископаемых. Предлагается ввести налоговые каникулы для новых месторождений, расположенных в Черном и Охотском морях, понижающий коэффициент для малых месторождений. Будет введена дифференцированная ставка НДПИ в зависимости от марки угля.

В целом меры налоговой политики станут одним из важных инструментов противодействия финансово-экономическому кризису и создадут условия для возобновления устойчивого роста экономики.

Типы и виды финансового контроля в Казахстане

А.Н. Мамырбаев

В ст. 138 Бюджетного кодекса Республики Казахстан выделены три типа государственного финансового контроля:

1) контроль на соответствие – оценка соответствия деятельности объекта контроля требованиям бюджетного и иного законодательства Республики Казахстан;

2) контроль финансовой отчетности – оценка достоверности, обоснованности и своевременности составления и представления финансовой отчетности объектом контроля;

3) контроль эффективности – оценка, проводимая в том числе на основе контроля на соответствие и финансовой отчетности, достижения государственными органами прямых и конечных результатов, предусмотренных в их стратегических планах, реализации государственных и бюджетных программ, оказываемых государственных услуг, использования связанных грантов, государственных и гарантированных государством займов, поручительств и активов государства, а также комплексный и объективный анализ влияния деятельности государственного органа и субъектов квазигосударственного сектора на развитие экономики, социальной сферы или отдельно взятой отрасли (сферы) государственного управления[1].

В Лимской декларации руководящих принципов контроля[2], принятой в 1977 г. Международной организацией высших контрольных органов

[1] Бюджетный кодекс Республики Казахстан от 4 декабря 2008 г. № 95–IV // Казахстанская правда. 2008. 5 декабря.

[2] Лимская декларация руководящих принципов контроля // Счетная палата Российской Федерации: [сайт]. URL: http://www.ach.gov.ru/ru/international/limskaya

(ИНТОСАИ), была подтверждена необходимость проведения аудита выполнения (эффективности) ВОФК и указано (ст. 4):

1. Традиционной задачей высшего контрольного органа является аудит законности и правильности финансового управления и бухгалтерского учета.

2. В дополнение к этому типу аудита, который сохраняет свое значение, имеется и другой в равной степени важный тип аудита – аудит выполнения, который ориентирован на рассмотрение выполнения, экономии, результативности и эффективности общественного управления. Аудит выполнения включает не только специфические финансовые аспекты управления, но и всю управленческую деятельность, в том числе организационную и административную системы.

Как видим, в этих двух основополагающих документах составляющие финансового контроля называются типами. Вместе с тем эти составляющие финансового контроля в трудах экономистов представлены как виды контроля. Например, С.Н. Рябухин и С.Б. Климантов отмечают, что «можно выделить как прямые, так и косвенные способы улучшения управления государственными ресурсами посредством реализации функций аудита. Прямые способы – это внедрение рекомендаций аудиторских отчетов, косвенные – создание побудительных мотивов к улучшению эффективности использования средств путем, в числе прочего, аудиторских проверок.

Итак, в функциональном плане современная теория аудита выделяет два его основных вида: финансовый аудит (аудит бухгалтерской отчетности) и аудит эффективности (применительно к государственным финансам – это контроль эффективности государственных финансовых средств)[3].

В настоящее время аудит эффективности является одним из основных видов контроля исполнения государственного бюджета, осуществляемого высшими органами финансового контроля зарубежных стран[4].

По утверждениям А.С. Озерякова, «в современной теории аудита выделяются финансовый аудит (аудит бухгалтерской отчетности) и аудит эффективности (применительно к государственным финансам – это контроль эффективности финансовых средств). Эти два вида аудита различаются постановкой задач, предметами проверок и методами их проведения, а также составом итоговых документов»[5].

В словаре С.И. Ожегова тип определяется как ряд явлений, обладающих определенными признаками, а также как образец, которому соответствует известная группа предметов, явлений[6]. В нашем случае, как нам представляется, образцом является финансовый контроль, а явлениями –

---

[3] *Рябухин С.Н., Климантов С.Б.* Аудит государственного сектора экономики. М.: Триада ЛТД, 2006. С. 37.

[4] *Васильева М.В.* Оценка эффективности использования государственных средств. URL: http://www.cfin.ru/management/controlling/productivity_of_public_funds.shtml

[5] *Озеряков А.С.* Финансовый аудит и аудит эффективности в системе ГФК // Финансы. 2008. № 10.

[6] *Ожегов С.И.* Толковый словарь русского языка. М.: Оникс, 2010.

контроль на соответствие, контроль финансовой отчетности, контроль эффективности. Здесь же дается определение термину «вид». «Вид – подразделение в систематике, входящее в состав высшего раздела–рода»[7]. По нашему мнению, в систематику можно отнести сам финансовый контроль, в подразделы – комплексный, тематический, встречный и другие виды контроля.

Анализ вышеприведенных определений позволяет сделать вывод о правомерности определений, характеризующих составляющие финансового контроля в Бюджетном кодексе РК как типы.

Отмеченные задачи из Положений документов ИНТОСАИ показывают, что такие типы аудита, как проверки на соответствие и финансовый аудит, будут сохранять свое значение. Вместе с тем соотношение финансового аудита и аудита эффективности требует особого обсуждения, чтобы ответить на главный вопрос: означает ли внедрение аудита эффективности в практику работы контрольных органов вытеснение финансового аудита?

Следует отметить, что они имеют ряд общих характеристик, присущих финансовому контролю как таковому: оба проводятся в форме последующего контроля формирования и использования государственных средств, который направлен на выявление и устранение имеющихся проблем и недостатков[8].

Аудит эффективности и финансовый аудит, базируясь на ряде общих принципов финансового контроля, имеют при этом различное содержание, которое обусловлено двойственным характером проверяемых результатов использования государственных средств. Именно это дает основание рассматривать аудит эффективности и финансовый аудит как разные типы финансового контроля.

Особенностью аудита эффективности, в отличие от финансового аудита, является то, что его объектами могут быть не только организации, предприятия и учреждения, но и социальные группы граждан, на деятельности или жизнеобеспечении которых отражаются результаты использования государственных ресурсов.

Если предметом финансового аудита являются результаты расходования бюджетных средств, характеризующие правомерность их использования и отражаемые в соответствующих финансовых документах и отчетности, то предметом аудита эффективности являются результаты использования государственных ресурсов по удовлетворению общественных потребностей.

Прежде всего, финансовый аудит является более формализованной процедурой по сравнению с аудитом эффективности, который представляет собой более гибкую систему контроля, основанную в значительной мере на аналитических процедурах. Это различие четко определено в Ревизион-

---

[7] *Ожегов С.И.* Указ. соч.

[8] *Колчеева О.О.* Организация и методика проведения аудита эффективности использования государственных ресурсов: Автореф. дисс. … канд. экон. наук. М., 2007. С. 11.

ных стандартах ИНТОСАИ как «отличие от финансовой ревизии, где требования и ожидаемые результаты носят достаточно специфический характер, ревизия эффективности использования средств носит более широкий и открытый для суждения и толкования характер»[9].

Финансовый аудит и аудит эффективности различаются постановкой задач, предметами проверок и методами их проведения, а также составом итоговых документов.

Целью финансового аудита является определение правильности ведения, полноты учета и отчетности доходов и расходов исполненного государственного бюджета, а также законности и целевого использования бюджетных средств.

Целью аудита эффективности является определение экономичности, продуктивности и результативности использования государственных средств и ресурсов. При проведении аудита эффективности основное внимание уделяется оценке различных аспектов результатов использования государственных средств их распорядителями и получателями – министерствами и ведомствами, организациями и предприятиями.

Основой методики финансового аудита является нормативный подход, т.е. проверка деятельности организации в отношении соблюдения правил совершения финансовых и хозяйственных операций с государственными средствами и имуществом, в то время как проведение аудита эффективности основывается на оценках экономических последствий использования государственных средств. При этом важную роль играет анализ систем управления (в том числе внутреннего контроля), существующих на объектах проверки, их способности обеспечить выполнение запланированных результатов.

Существуют различия в структуре и содержании итоговых документов, оформляемых по результатам финансового аудита и аудита эффективности. Выводы и замечания по результатам финансового аудита должны представляться, как правило, в краткой стандартизированной форме с приложением тех финансовых документов, на которых они основываются. Рекомендации о способах устранения отмеченных недостатков необязательны. Отчеты о результатах аудита эффективности обычно существенно отличаются один от другого по форме и характеру изложения материала, и документы к ним, как правило, не прикладываются. Если по результатам аудита обнаружены недостатки, рекомендации по методам их устранения обязательны.

Кроме того, отчеты о результатах аудита эффективности могут содержать дискуссионные материалы, так как заключение об эффективности использования государственных средств носит более субъективный характер по сравнению, например, с заключением о целевом и законном использовании.

---

[9] *Рябухин С.Н., Климантов С.Б.* Указ. соч. С. 38.

В обобщенном виде основные различия между финансовым аудитом и аудитом эффективности представлены в таблице.

Сравнительная характеристика финансового аудита и аудита эффективности

Область сравнения	Финансовый аудит	Аудит эффективности
1	*2*	*3*
Система контроля	Доминирует внешний контроль за деятельностью министерств	Доминирует внутренний контроль за деятельностью министерств
Главные объекты внешнего контроля	Статьи расходов	Социально-экономический эффект и общий объем расходов, качество системы внутреннего контроля
Исполнение бюджета	Фактические расходы относительно утвержденных	Акцент на достижение социально-экономических результатов, причины отклонений
Задачи	Соблюдение законности, норм и правил и составление финансовой отчетности	Оценка результатов деятельности объекта и характеристика использования государственных расходов
Цели	Определение правильности ведения, полноты учета и отчетности, законности и целевого использования государственных средств	Определение экономичности, продуктивности и результативности использования государственных ресурсов
В центре внимания	Система бухгалтерского учета, система управления	Организационная и управленческая программа и деятельность, результаты / выходные данные
Научно-методическая база	Бухгалтерский учет	Теоретическая база финансов, экономики, социологии, управление государственными органами, отчетность
Методология	Стандартизированный метод	Исследовательская, но отличающаяся наличием сферы, подлежащей проверке
Оценочные критерии	Особые критерии для каждого аудита	Стандартизированные критерии
Материалы, подлежащие аудированию	Финансовые документы и отчетность, отражающие правомерность использования государственных средств	Документы, отражающие результаты деятельности по формированию и использованию государственных средств на достижение целей, задач, функций и программ
Содержание работы	Документальная и фактическая проверка операций с государственными средствами, а также их отражения в бухучете и финансовой отчетности	Анализ организации работы, ситуаций; сравнительный анализ, синтез; разработка соответствующих критериев оценки эффективности; опросы, интервью, собеседования, анкетирование

1	2	3
Формы представления результатов аудита	В виде: • отчетов стандартизированной формы; • выводов на основе финансовых документов; • описания выявленных нарушений и мер по их устранению	В виде: • отчета о результатах, который может содержать дискуссионный материал; • выводов, сформулированных на основе совокупности различных аргументов и доказательств; • отдельных конструктивных предложений
Ориентиры	Аудит ориентируется на формальные параметры исполнения процедур распределения и использования государственных ресурсов	Оценка экономичности, результативности и эффективности использования государственных средств

Анализ приведенных нами различий между финансовым аудитом и аудитом эффективности показывает, что в среднесрочной перспективе эти два вида финансового контроля будут существовать совместно, дополняя и развивая систему государственного финансового контроля в целом.

Об этом свидетельствует и опыт внедрения аудита эффективности в систему государственного финансового контроля зарубежных стран. Несмотря на то, что аудит эффективности уже давно и прочно занял свое место в деятельности большинства зарубежных органов финансового контроля, тем не менее он не заменил финансовый аудит, который по-прежнему играет важную и самостоятельную роль в осуществлении контроля исполнения государственного бюджета.

Органы финансового контроля зарубежных стран при проверках исполнения бюджета часто проводят одновременно как финансовый аудит, так и аудит эффективности. В Управлении главного аудитора Канады разработана целая система проведения так называемого «комплексного аудита» деятельности министерств, ведомств и государственных корпораций, включающая проведение одновременно аудита отчетности, аудита соответствия и проверок эффективности расходования ими государственных средств[10].

Все вышеизложенное позволяет сделать вывод о том, что три типа финансового контроля могут использоваться при осуществлении контрольных функций как внешнего, так и внутреннего государственного контроля.

[10] *Рябухин С.Н., Климантов С.Б.* Указ. соч. С. 40.

Досудебное соглашение о сотрудничестве в свете последних изменений уголовно-процессуального законодательства РФ

А.Я. Марков

Досудебное соглашение о сотрудничестве – соглашение между сторонами обвинения и защиты, в котором указанные стороны согласовывают условия ответственности подозреваемого или обвиняемого в зависимости от его действий после возбуждения уголовного дела или предъявления обвинения – п. 61 ст. 5 УПК РФ[1].

Термин «сотрудничество со следствием» и ранее присутствовал в юридическом обиходе и правоприменительной практике, но чаще всего под ним имелся в виду характер показаний привлекаемого к уголовной ответственности, прежде всего в отношении себя самого. Уголовным законодательством было предусмотрено такое смягчающее обстоятельство, как явка с повинной, активное способствование раскрытию преступления, изобличению других соучастников преступления и розыску имущества, добытого в результате преступления (ст. 61 УК РФ в прежней редакции). Но примет ли суд определенные показания, данные подозреваемым (обвиняемым), его явку с повинной, иные действия, связанные с изобличением других соучастников в качестве названного смягчающего обстоятельства, в большинстве случаев зависело, как правило, только от защитника – сможет ли он обосновать это и убедить суд в наличии подобного основания для смягчения наказания подсудимому.

Теперь, как видим, это сотрудничество приобрело правовую основу и участвовать в нем должна также и сторона обвинения.

Порядок его заключения, субъекты, принимающие участие, их права и обязанности определены вновь включенной в УПК РФ самостоятельной гл. 40.1, которая называется «Особый порядок принятия судебного решения при заключении досудебного соглашения о сотрудничестве».

Процедура его заключения начинается с ходатайства об этом подозреваемого (обвиняемого), которое подается в письменном виде на имя прокурора. В подготовке ходатайства участвует защитник, который может быть приглашен самим подозреваемым или обвиняемым, его законным представителем, другими лицами по поручению подозреваемого или обвиняемого, или его участие обеспечивается следователем; участвующий защитник наряду с консультацией подписывает также ходатайство подозреваемого (обвиняемого). Определены сроки для его заявления: с момента начала уголовного преследования до объявления об окончании предварительного следствия. Принципиальный момент, который находит отраже-

[1] В редакции Федерального закона от 29 июня 2009 г. № 141-ФЗ «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации» (СЗ РФ. 2009. № 26. Ст. 3139).

ние в ходатайстве: какие действия подозреваемый или обвиняемый обязуется совершить в целях содействия следствию в раскрытии и расследовании преступления, изобличении и уголовном преследовании других соучастников преступления, розыске имущества, добытого в результате преступления.

Подозреваемый (обвиняемый), его защитник ходатайство о заключении досудебного соглашения о сотрудничестве на имя прокурора представляют через следователя. Последний в течение трех суток с момента поступления ходатайства выносит согласованное с руководителем следственного органа постановление о возбуждении перед прокурором ходатайства о заключении с подозреваемым или обвиняемым досудебного соглашения о сотрудничестве. При определенных обстоятельствах он может отказать в удовлетворении такого ходатайства с вынесением соответствующего постановления. Такой отказ может быть обжалован подозреваемым (обвиняемым), его защитником руководителю следственного органа.

Прокурор, рассмотрев представленные ему ходатайство подозреваемого или обвиняемого о заключении досудебного соглашения, о сотрудничестве и постановление следователя о возбуждении перед прокурором ходатайства о заключении подобного досудебного соглашения в течение трех суток может принять решение (с вынесением соответствующего постановления) об удовлетворении ходатайства о заключении досудебного соглашения о сотрудничестве. В этом случае он приглашает следователя, подозреваемого (обвиняемого) и его защитника и с их участием оформляет досудебное соглашение о сотрудничестве. В нем должны быть указаны:

- дата и место составления;
- должностное лицо органа прокуратуры, заключающее соглашение со стороны обвинения;
- фамилия, имя, отчество подозреваемого или обвиняемого, заключающего соглашение со стороны защиты;
- описание преступления с указанием времени, места, способа его совершения, а также других обстоятельств, подлежащих доказыванию (п. 1–4 ч. 1 ст. 73 УПК РФ);
- пункт, часть, статья УК РФ, предусматривающие ответственность за данное преступление;
- действия, которые подозреваемый или обвиняемый обязуется совершить при выполнении им взятых на себя обязательств;
- смягчающие обстоятельства и нормы уголовного законодательства, которые могут быть применены в отношении подозреваемого или обвиняемого при соблюдении последним условий и выполнении обязательств, указанных в досудебном соглашении о сотрудничестве.

Подписывается оно прокурором, подозреваемым (обвиняемым), его защитником.

Прокурор может также принять решение об отказе в удовлетворении ходатайства о заключении досудебного соглашения о сотрудничестве; в этом случае его постановление может быть обжаловано следователем, подозреваемым или обвиняемым, его защитником вышестоящему прокурору.

Уголовное дело в отношении подозреваемого (обвиняемого), с которым заключено досудебное соглашение о сотрудничестве, выделяется в отдельное производство (п. 4 ч. 1 ст. 154 УПК РФ); расследование по нему проводится в обычном порядке (гл. 22–27, 30 УПК РФ).

Документы, составленные при составлении досудебного соглашения о сотрудничестве:

- ходатайство подозреваемого или обвиняемого перед прокурором о заключении досудебного соглашения о сотрудничестве, подписанное им и его защитником;
- постановление следователя о возбуждении ходатайства перед прокурором о заключении досудебного соглашения с подозреваемым (обвиняемым) о сотрудничестве;
- постановление прокурора об удовлетворении ходатайства о заключении досудебного соглашения с подозреваемым или обвиняемым о сотрудничестве;
- досудебное соглашение о сотрудничестве, подписанное прокурором, подозреваемым или обвиняемым и его защитником, приобщается к выделенному в отдельное производство уголовному делу.

При возникновении угрозы безопасности подозреваемого или обвиняемого, с которым заключено досудебное соглашение о сотрудничестве, его близких родственников, родственников и близких лиц следователь выносит постановление о хранении названных документов в опечатанном конверте. Потерпевший, гражданский истец, гражданский ответчик и их представители при ознакомлении с материалами уголовного дела с документами, хранящимися в запечатанном пакете, не знакомятся (ч. 1 ст. 216 УПК РФ). Подлежат также изъятию из возбужденного уголовного дела и приобщению к уголовному делу в отношении подозреваемого (обвиняемого), выделенному в отдельное производство, и материалы, идентифицирующие его личность (п. 4 ч. 1 ст. 154 УПК РФ). При необходимости в отношении лица, с которым заключено досудебное соглашение о сотрудничестве, его близких родственников, родственников и близких лиц могут быть приняты меры безопасности.

После окончания предварительного следствия уголовное дело направляется прокурору для утверждения обвинительного заключения (ст. 220 УПК РФ). К нему приобщаются материалы, подтверждающие соблюдение обвиняемым условий и выполнение обязательств, предусмотренных досудебным соглашением о сотрудничестве.

Прокурор, рассмотрев (в порядке и сроки, установленные ст. 221 УПК РФ) поступившее от следователя уголовное дело в отношении обвиняемого, с которым заключено досудебное соглашение о сотрудничестве, и материалы, подтверждающие соблюдение обвиняемым условий и выполнение обязательств, предусмотренных этим соглашением, одновременно с утверждением обвинительного заключения выносит представление об особом порядке судебного заседания и вынесения судебного решения по данному уголовному делу (ст. 317.5 УПК РФ).

В представлении указываются:

- характер и пределы содействия обвиняемого следствию в раскрытии и расследовании преступления, изобличении и уголовном преследовании других соучастников преступления, розыске имущества, добытого в результате преступления;
- значение сотрудничества с обвиняемым для раскрытия и расследования преступления, изобличения и уголовного преследования других соучастников преступления, розыска имущества, добытого в результате преступления;
- преступления или уголовные дела, обнаруженные или возбужденные в результате сотрудничества с обвиняемым;
- степень угрозы личной безопасности, которой подвергались обвиняемый в результате сотрудничества со стороной обвинения, его близкие родственники, родственники и близкие лица.

Прокурор в представлении также удостоверяет полноту и правдивость сведений, сообщенных обвиняемым при выполнении обязательств, предусмотренных заключенным с ним досудебным соглашением о сотрудничестве. Копия представления прокурора вручается обвиняемому и его защитнику, которые имеют право представить свои замечания, учитываемые прокурором при наличии к тому оснований. После ознакомления обвиняемого и его защитника с представлением прокурор не позднее трех дней направляет уголовное дело и представление в суд.

Эти материалы являются основанием для рассмотрения вопроса об особом порядке проведения судебного заседания и вынесения судебного решения по уголовному делу в отношении обвиняемого, с которым заключено досудебное соглашение о сотрудничестве. При решении этого вопроса суд должен также удостовериться, что:

- государственный обвинитель подтвердил активное содействие обвиняемого следствию в раскрытии и расследовании преступления, изобличении и уголовном преследовании других соучастников преступления, розыске имущества, добытого в результате преступления;
- досудебное соглашение о сотрудничестве было заключено добровольно и при участии защитника.

Если выяснится, что какое-либо из этих условий не соблюдено, суд принимает решение о назначении судебного разбирательства в общем порядке. Если выяснится также, что содействие подозреваемого или обви-

няемого следствию заключалось лишь в сообщении сведений о его собственном участии в преступной деятельности, то особый порядок проведения судебного заседания и вынесения судебного решения по уголовному делу в отношении обвиняемого, с которым заключено досудебное соглашение о сотрудничестве, предусмотренный гл. 40.1 УПК РФ, не применяется (ст. 317.6 УПК РФ).

Судебное разбирательство, которое проводится с обязательным участием подсудимого и его защитника, начинается с изложения государственным обвинителем предъявленного подсудимому обвинения. Одновременно он подтверждает содействие подсудимого следствию и разъясняет суду, в чем оно конкретно выразилось.

В ходе судебного разбирательства исследуются:

- характер и пределы содействия подсудимого следствию в раскрытии и расследовании преступления, изобличении и уголовном преследовании других соучастников преступления, розыске имущества, добытого в результате преступления;
- значение сотрудничества с подсудимым для раскрытия и расследования преступления, изобличения и уголовного преследования других соучастников преступления, розыска имущества, добытого в результате преступления;
- преступления или уголовные дела, обнаруженные или возбужденные в результате сотрудничества с подсудимым;
- степень угрозы личной безопасности, которой подвергались подсудимый в результате сотрудничества со стороной обвинения, его близкие родственники, родственники и близкие лица;
- обстоятельства, характеризующие личность подсудимого, смягчающие и отягчающие обстоятельства.

Выяснив, что все условия, предусмотренные в досудебном соглашении о сотрудничестве, подсудимым соблюдены, выполнены все взятые на себя при заключении договора обязательства, судья выносит обвинительный приговор. При назначении наказания суд руководствуется ч. 2 ст. 62 УК РФ: в случае заключения досудебного соглашения о сотрудничестве при наличии смягчающих обстоятельств, предусмотренных п. «и» ч. 1 ст. 61 УК РФ, и отсутствии отягчающих обстоятельств срок или размер наказания не могут превышать половины максимального срока или размера наиболее строгого вида наказания, предусмотренного соответствующей статьей Особенной части УК. По усмотрению суда с учетом положений ст. 64, 73 и 80.1 УК РФ подсудимому могут быть назначены более мягкое наказание, чем предусмотрено за данное преступление, условное осуждение или он может быть освобожден от отбывания наказания (ч. 5 ст. 317.7 УПК РФ). В описательно-мотивировочной части приговора должны содержаться описание преступного деяния, в совершении которого обвиняется подсудимый, а также выводы суда о соблюдении подсудимым условий и выполнении обязательств, предусмотренных заключенным с ним

досудебным соглашением о сотрудничестве. После провозглашения приговора судья разъясняет сторонам право, сроки и порядок его обжалования (гл. 43 УПК РФ).

Если после назначения наказания осужденному, с которым заключено досудебное соглашение о сотрудничестве, выяснится, что он умышленно сообщил ложные сведения или умышленно скрыл какие-либо существенные сведения, приговор подлежит пересмотру по вновь открывшимся обстоятельствам и суд должен назначить наказание в обычном порядке.

Анализ положений, предусмотренных гл. 40.1 УПК РФ, показывает, что досудебное соглашение о сотрудничестве может заключаться только по преступлениям, по которым обязательно предварительное следствие. Возможность заключения подобных соглашений для дознавателей, хотя и осуществляющих расследование в полном объеме (по преступлениям, по которым предварительное следствие необязательно), законом не предусмотрена. Да это и понятно – к их компетенции относятся, как правило, простые составы преступлений (ч. 3 ст. 150 УПК РФ); по наиболее распространенным преступлениям (кражи, грабежи, вымогательство, мошенничество и др.) квалифицированные составы отнесены к категории преступлений, по которым предварительное следствие обязательно, т.е. к компетенции следователей.

Заключение досудебного соглашения о сотрудничестве, участие обвиняемого в раскрытии преступления, изобличении других соучастников имеют сходство с широко применяемой в уголовном судопроизводстве США сделкой о признании, как правило о преступлениях, совершенных организованными группами[2] (можно сказать заимствовано оттуда). Смысл последней состоит в том, что обвинитель предъявляет иск, а подсудимый выбирает наиболее выгодную ему позицию: признать этот обвинительный иск (полностью или частично) или не признавать. Для упрощения процедуры между сторонами возможно соглашение на основе взаимных уступок: обвиняемый признает обвинение или часть, освобождая тем самым обвинителя от обязанности его доказывания в сложной судебной процедуре. Обвинитель же обязуется уменьшить объем обвинения, изменить квалификацию в сторону смягчения, может требовать наказания не выше оговоренного сторонами предела. Суд свое решение строит на позициях сторон, не выходя за пределы достигнутых ими договоренностей как по фактическим обстоятельствам дела, так и по вопросам квалификации и наказания[3].

---

[2] *Воскобитова А.А.* Особый порядок судебного разбирательства // Уголовно-процессуальное право Российской Федерации: Учебник / Отв. ред. П.А. Лупинская. М.: Юристь, 2003. С. 537; *Марков А.Я.* Можно ли договориться с судом о наказании // Договор: правовые и экономические аспекты: Сб. научных трудов. Вып. 4. М.: МИЭП, 2004. С. 31–37; *Файерстоун Т.* Сравнительный анализ правового статуса показаний подсудимого в уголовно-процессуальном законодательстве США и Российской Федерации // Там же. Вып. 7. М.: МИЭП, 2009.

[3] См. об этом: *Фридман Л.* Введение в американское право. М., 1993. С. 140–142; *Махов В., Пешков М.* Сделка о признании вины // Российская юстиция. 1998. № 7; *Петрухин Л.* Сделки о признании вины чужды российскому менталитету // Российская юстиция. 2001. № 5; *Пономаренко С.С.* Сделки о признании вины в российском уголовном процессе // Правоведение. 2001. № 5.

Однако досудебное соглашение о сотрудничестве отличается от сделки о признании прежде всего тем, что в нем отсутствует договоренность между сторонами о взаимных уступках. Кроме того, закон не предусматривает последующего изменения условий в первоначально составленном соглашении о сотрудничестве.

Закон (ст. 317.7 УПК РФ) предусматривает, что судебное заседание и постановление приговора в отношении подсудимого, с которым заключено досудебное соглашение о сотрудничестве, проводятся в порядке, предусмотренном ст. 316 УПК РФ, т.е. для особого порядка принятия судебного решения при согласии обвиняемого с предъявленным обвинением[4]. Это дает основание подчеркнуть, что ряд положений постановления пленума Верховного суда РФ, посвященного последнему[5], будут иметь значение для постановления приговора в отношении подсудимого, с которым заключено досудебное соглашение. Прежде всего, как подчеркивается в Постановлении Пленума, недопустимо ограничение прав участников судебного разбирательства, а также должно обеспечиваться соблюдение принципов уголовного судопроизводства.

В постановлении обращается внимание и на недопустимость рассмотрения уголовных дел в особом порядке без подсудимого, его защитника, государственного или частного обвинителя, поскольку от позиции указанных участников зависит возможность применения особого порядка принятия судебного решения.

Отмечается также, что в ходе судебного заседания при особом порядке могут быть исследованы обстоятельства, характеризующие личность подсудимого, и обстоятельства, смягчающие и отягчающие наказание. Поскольку порядок такого исследования гл. 40 УПК не ограничен, оно может проводиться всеми предусмотренными уголовно-процессуальным законом способами, в том числе путем исследования дополнительно представленных материалов, а также допросов свидетелей по этим обстоятельствам.

Поскольку гл. 40 УПК РФ, отмечается в Постановлении, не содержит норм, запрещающих принимать по делу, рассматриваемому в особом порядке, иные, кроме обвинительного приговора, судебные решения, в частности содеянное обвиняемым может быть переквалифицировано, а само уголовное дело прекращено (например, в связи с истечением сроков дав-

---

[4] В литературе он трактуется, как «...своеобразный институт процессуального соглашения (подчеркнуто мной – *А.М.*), когда в ответ на безоговорочное, добровольное, сознательное признание обвиняемым предъявленного ему обвинения следует, во-первых, отказ от судебного разбирательства в полном объеме, а во-вторых, назначается наказание, не превышающее двух третей максимального срока или размера наиболее строгого вида наказания, предусмотренного за совершенное преступление соответствующей нормой Особенной части УК». См.: *Безлепкин Б.Т.* Комментарий к Уголовно-процессуальному кодексу Российской Федерации (постатейный). М.: КноРус, 2008. С. 443.

[5] О применении судами особого порядка судебного разбирательства уголовных дел // Бюллетень Верховного суда Российской Федерации. 2007. № 2. С. 2–4.

ности, изменением уголовного закона, примирением с потерпевшим, амнистией и др.), если для этого не требуется исследования собранных по делу доказательств и фактические обстоятельства при этом не меняются[6].

И хотя особый порядок принятия судебного решения при согласии обвиняемого с предъявленным обвинением (гл. 40 УПК РФ) и особый порядок принятия судебного решения при заключении досудебного соглашения о сотрудничестве (гл. 40 УПК РФ) по процедуре судебного разбирательства и принятия судебного совпадают, объединены в одном разделе, они имеют существенные различия:

- во-первых, по характеру преступлений: особый порядок судебного разбирательства может быть применен по преступлениям, срок наказания за которые не превышает десяти лет лишения свободы; для особого порядка принятия судебного решения (при досудебном соглашении о сотрудничестве) категории преступлений не названы, значит он может быть применен ко всем преступлениям, в том числе и по особо тяжким;
- во-вторых, по основаниям и целям применения: особый порядок судебного разбирательства – заявленное в установленном порядке ходатайство о согласии с предъявленным обвинением и постановлении приговора без судебного разбирательства, цель – упрощение процедуры и смягчение наказания; во втором случае – заключенное в регламентированном законом порядке досудебное соглашение обвиняемого о сотрудничестве со стороной обвинения для оказания ей содействия в раскрытии и расследовании преступлений, изобличении и уголовном преследовании других соучастников преступления, розыске имущества, добытого в результате преступления;
- в-третьих – по предмету исследования в ходе судебного разбирательства: при особом порядке судебного разбирательства – соблюдение процедуры заявления ходатайства, его подтверждение подсудимым в суде, доказанность преступления; при особом порядке принятия судебного решения (при досудебном соглашении о сотрудничестве) – соблюдение условий и выполнение подсудимым взятых на себя обязательств по досудебному соглашению;
- в-четвертых, по наступающим последствиям: при особом порядке – назначение наказания не более двух третей максимального срока или размера наказания и освобождение от процессуальных издержек; при досудебном соглашении – более существенное сокращение наказания (вплоть до освобождения от отбывания наказания).

[6] В литературе (Безлепкин Б.Т., Зайцева Е.А.) по этому вопросу высказана иная точка зрения: при наличии обстоятельств, препятствующих вынесению обвинительного приговора или при наличии оснований для изменения квалификации, прекращения уголовного дела, или оправдания виновного, судья должен прекратить особое производство и назначить рассмотрение уголовного дела в особом порядке.

Это дает основание отметить, что это два самостоятельных, имеющих существенные различия уголовно-процессуальных института, не случайно, наверное, и регламентируются они в разных главах кодекса.

Изменения Уголовно-процессуального законодательства, связанные с введением в судопроизводство досудебного соглашения о сотрудничестве, призваны обеспечить получение дополнительных доказательств для изобличения лиц, совершивших тяжкие преступления. Это особенно актуально в условиях обострения криминогенной ситуации, когда нередко свидетели, а в ряде случаев и потерпевшие по различным причинам или отказываются от дачи показаний, или на последующих стадиях изменяют ранее данные в пользу лиц, привлекаемых к уголовной ответственности.

Использование вероятностных моделей при оценке кредитоспособности юридических лиц

С.С. Матвеевский

Оценка кредитоспособности юридического лица – важная задача риск-менеджмента в современном банке. Сущность кредитоспособности заемщика – это оценка его способности за счет источников регулярного поступления денежных средств исполнить в будущем обязательства по кредиту – вернуть выданный кредит, включая проценты по нему[1]. Особенность кредитоспособности юридического лица – это ее зависимость от многих факторов, связанных с хозяйственной деятельностью самого предприятия и так называемыми «ми факторами (например, изменением спроса на продукцию предприятия, инфляцией, налоговыми требований и др.)[2]. Очевидно, что кредитоспособность предприятия может меняться – от момента принятия решения коммерческим банком о выдаче кредита до момента начала погашения выданного кредита.

Основные стандарты оценки финансовых рисков в деятельности российских коммерческих банков (в частности, кредитного риска) указаны в материалах Центрального банка России (ЦБ РФ)[3]. Данные стандарты описаны в инструкциях ЦБ РФ № 89-П, 110-И, 254-П, 283-П, 766-У, директиве № 1379-У. Непосредственно стандарты связаны с существованием параметров, определяемых ЦБ РФ и характеризующих кредитный риск – Н6 – Н12. Кредитный риск – это риск невозврата или несвоевременного возврата предприятием-заемщиком полученного кредита.

---

[1] *Лаврушин О.И., Афанасьева О.Н., Корниенко С.Л.* Банковское дело. Современная система кредитования. М.: КноРус, 2009. С. 41.

[2] *Ендовицкий Д.А., Бочарова И.В.* Анализ и оценка кредитоспособности заемщика. М.: КноРус, 2008. С. 37.

[3] *Фетисов Г.Т., Лаврушин О.И., Мамонова И.Д.* Организация деятельности центрального банка. М.: КноРус, 2008. С. 388.

В материалах ЦБ РФ отмечается, что определение качества выданного кредита (кредитного риска) связано с финансовым состоянием юридического лица (оценивается чаще всего с помощью финансовых коэффициентов)[4] и качеством обслуживания кредита (условиями погашения уже выданного кредита).

Конкретные механизмы оценки финансового состояния предприятия, качества обслуживания кредита в соответствии с требованиями ЦБ РФ должны быть разработаны каждым российским коммерческим банком самостоятельно.

В качестве исходной информации для анализа финансового состояния предприятия – заемщика ЦБ РФ рекомендует использовать финансовые отчеты предприятия за ряд прошлых отчетных периодов.

Значительная часть российских коммерческих банков использует методологию оценки кредитоспособности юридического лица, включающую в себя два этапа:

1. оценку финансового состояния предприятия;
2. оценку кредитоспособности предприятия.

При оценке финансового состояния, как правило, используется совокупность финансовых коэффициентов, в том числе ликвидности, деловой активности, прибыльности (рентабельности). Для всех коэффициентов определены нормативные значения.

Сама процедура оценки финансового состояния предприятия заключается в расчете текущих значений указанных коэффициентов (на основании имеющегося комплекта финансовых отчетов), сопоставлении их с нормативными значениями или их оценке экспертами для перехода к качественной характеристике состояния предприятия.

Финансовые коэффициенты используются в субъективной процедуре расчета рейтинга кредитоспособности юридического лица.

Некоторые коммерческие банки используют следующий механизм оценки кредитоспособности юридического лица, основанный на анализе текущих значений финансовых коэффициентов.

1. Если финансовые коэффициенты, например, ликвидности, имеют оптимальное или лучшее, чем нормативное значение, это обеспечивает рост рейтинга предприятия, например, на 10%, в других случаях увеличения рейтинга не происходит.
2. Если коэффициенты прибыльности положительны, это обеспечивает рост рейтинга на 10%. Отрицательные значения коэффициентов прибыльности не приводят к каким-либо изменениям.
3. Значение итогового рейтинга предприятия (характеризует кредитоспособность) рассчитывается в виде суммы процентов (по результатам анализа всех используемых финансовых коэффициентов).

---

[4] *Савицкая Г.В.* Анализ финансового состояния предприятия. М.: Изд-во Гревцова, 2008. С. 65.

Приведенный подход к оценке кредитоспособности юридического лица имеет много недостатков, главный из которых – игнорирование того факта, что кредитоспособность юридического лица – случайная величина.

Для получения объективных значений оценки кредитоспособности юридического лица, получения возможности расчета матрицы вероятностей изменения кредитоспособности в качестве меры кредитоспособности предприятия предлагается использовать следующую случайную величину:

$$Y = a1X1 + a2X2 + \ldots + aNXN,$$

где $a1$, $a2$ … – «весовые» коэффициенты;

$X1$, $X2$ … – финансовые коэффициенты и другие показатели (определяются менеджментом коммерческого банка), непосредственно влияющие на кредитоспособность предприятия.

Формула позволяет учитывать и так называемые «внешние» по отношению к предприятию факторы – валютные курсы, уровень инфляции, экономический рост и др.

Так как случайная величина *У* является суммой случайных величин, то на основании центральной предельной теоремы теории вероятностей[5] можно считать, что величина *У* имеет нормальный закон распределения. В этом случае, если имеются результаты эксперимента (значения $y1$, $y2$ … и соответствующие им значения $x1$, $x2$ …), есть возможность рассчитать интервальные оценки параметров нормального закона распределения (математического ожидания и дисперсии) величины *У* (в том числе, по малой выборке), проверить саму гипотезу о нормальном законе распределения данной случайной величины.

Если будут иметься оценки математического ожидания и дисперсии закона распределения нормально распределенной случайной величины *У*, появляется возможность определять вероятность того, что случайная величина *У* попадет в некоторый интервал или превысит некоторое значение *У0*. Т.е. случайная величина *У* будет полностью определена. В этой ситуации кредитоспособность предприятия может оцениваться, например, как вероятность того, что случайная величина *У* не превысит некоторое значение *У1*. Менеджмент коммерческого банка будет иметь возможность оценивать, в том числе, вероятность дефолта заемщика, объем ожидаемых и неожидаемых потерь[6].

Появляется возможность не только оценивать текущую кредитоспособность предприятия, но и вероятность изменения кредитоспособности предприятия в будущем.

---

[5] *Кремер Н.Ш.* Теория вероятностей и математическая статистика. М.: ЮНИТИ, 2007. С. 232.
[6] *Лаврушин О.И., Афанасьева О.Н., Корниенко С.Л.* Указ. соч. С. 74.

Влияние мирового финансового кризиса на туристскую индустрию

О.Е. Матюнина, А.Г. Жакевич

Мировой финансовый кризис, затронувший туристский рынок, оказал значительное влияние на взаимодействие его основных участников, вынуждая их приспосабливаться к сложившейся ситуации и разрабатывать стратегию поведения в новых условиях, а также комплекс антикризисных мер.

Рассмотрим направления влияния кризиса на туриндустрию.

1. Снижение платежеспособности потенциальных пользователей турусługами и, следовательно, снижение спроса. При сокращении доходов люди начинают экономить на всем, все стараются вкладывать имеющиеся накопления в товары, которые не потеряют своей ценности. Первое, что исключается из списка затрат, – организация досуга. Растет безработица, что совсем оставляет без доходов часть населения и делает невозможной оплату отдыха.

2. Отрицательное влияние кризиса на масштабы делового туризма. Многие деловые поездки связаны с участием или посещением специализированных выставок, а это финансируется из рекламного бюджета компаний. В условиях кризиса сокращаются рекламные бюджеты фирм, следовательно, снижается количество деловых поездок. Также наблюдается сокращение объемов основного производства и работы компаний, что тоже часто связано с командировками, следовательно, потребность в них отпадает.

3. Сокращение кадров и заработной платы в турфирмах. Турфирмы, как правило, – это небольшие компании с небольшим количеством работников. Функционирование этих организаций не связано с крупными займами в банках, а следовательно, кризис банковской системы не парализует их работу. В такой ситуации гораздо сложнее более крупным организациям. Им приходится сокращать работников или заработную плату, пропадает возможность развития фирмы, расширения масштабов, открытия новых офисов. Если же спрос на туруслуги будет все больше и больше снижаться, это повлечет за собой закрытие маленьких фирм.

4. Экономический кризис порождает политическую, военную напряженность, что снижает потоки международных туристов. Из-за нестабильности экономической ситуации, снижения уровня жизни возрастает агрессивность людей. Это может привести даже к вооруженным выступлениям, столкновениям. В такой ситуации туристы боятся покидать свою страну и перемещаться в чужую, боятся попасть в эпицентр конфликта, переживая за свою физическую сохранность и безопасность.

5. Сокращение инвестиций в строительство гостиниц, ресторанов, развлекательных комплексов, что тормозит развитие туриндустрии[1].

[1] URL: http://www.sgu.ru/node/29990

По оценкам Всемирной туристической организации, если в 2008 г. рост спроса на международный туризм не превысил 2–3%, то в 2009 г. ситуация на рынке еще более осложнилась – рост мирового рынка прекратился.

Сложившаяся ситуация вынудила участников туристического рынка создавать антикризисные программы.

Произошло неизбежное уменьшение глубины продаж: люди не могут планировать отдых на три–шесть месяцев вперед. Кризис способствовал изменению структуры спроса: возрос интерес к низкобюджетному отдыху и внутреннему туризму. В экономически нестабильные периоды хорошо продаются самые дорогие и самые дешевые туры. В условиях финансового кризиса те виды отдыха, которые раньше были ориентированы на узкий круг людей, постепенно приобретают массовый характер: потребители среднего класса начинают выбирать более бюджетные виды. Игроки западного туристического рынка пытаются развивать новые виды туризма: «филантропические» путешествия – туры, которые представляют собой сочетание отдыха класса люкс и социальных программ; каучсерфинг – отдых с предоставлением бесплатного ночлега.

В 2009 г. туристы провели меньше ночевок в странах ЕС, чем в 2008-м. Это – признак экономического кризиса, утверждает статистическое бюро ЕС «Евростат».

В 2009 г. в гостиницах и других типах размещения Евросоюза было зарегистрировано около 1,5 млрд ночевок, что на 5,1% меньше по сравнению с 2008 г. При этом в 2008 г. тоже отмечался спад, но более скромный – на 0,2%, а в 2007-м – годовой рост на 3,5%.

По данным «Евростата», снижение ночевок в ЕС началось в середине 2008 г. и замедлилось в 2009-м. С января по апрель прошлого года сокращение составило 8% по сравнению с тем же периодом предыдущего года. С мая по август этот показатель был равен 4,1%, а с сентября по декабрь – 3,6%.

Официальная статистика свидетельствует, что количество ночевок, сделанных нерезидентами, снизилось на 9,1%, а резидентами в своих странах – всего на 1,6%.

Самое большое количество ночевок среди 27 стран, входящих в ЕС, регистрируется в Испании, Италии, Германии, Франции и Великобритании, они составляют более 70% всех ночевок в ЕС.

Количество ночевок в гостиницах в 2009 г. снизилось во всех странах ЕС, за исключением Швеции, где этот показатель вырос на скромные 0,1%. Самый серьезный спад отмечен в Латвии и Литве – более чем на 20%[2].

Туризм в большей степени подвержен воздействию внешних факторов, чем прочие отрасли непроизводственной сферы экономики. В этом

[2] URL: http://www.ratanews.ru/news/news_12032010_3.stm

смысле влияние глобального финансового кризиса на мировую туристскую индустрию не является исключением, и, конечно, большинство специалистов говорят о негативных последствиях нестабильности мировой экономики для дальнейшего развития туристического бизнеса. По сведениям Всемирной туристической организации, во второй половине 2008 г. бо̀льшая часть регионов мира демонстрировала падение темпов роста международного туризма[3]. Особенно это касается экзотических стран, дальнемагистральных направлений (Юго-Восточной Азии, Карибского региона) и фешенебельных курортов. При этом туристический рынок вошел в кризис раньше других отраслей. Уже с июня 2008 г. началась стагнация, а на некоторых направлениях наблюдалось снижение турпотока. В такой ситуации большинство туроператоров оказались не в состоянии оплатить чартеры и блоки мест в отелях, поскольку в условиях финансового кризиса банки отказывают в кредитах тем сферам экономики, которые являются низкодоходными и рисковыми. В связи с этим цены на размещение и авиаперелет растут, а число чартеров сокращается. Падение спроса на организованный отдых и увеличение затрат туроператоров привели к банкротству нескольких крупных туристических компаний.

В 2009 г. произошло значительное снижение объема делового и корпоративного туризма, который пострадал от мирового экономического спада в большей степени, чем путешествия с целью отдыха и оздоровления. Это объясняется в первую очередь массовыми сокращениями в крупных компаниях. Перед Новым годом многие туристы были вынуждены отказаться от запланированных поездок. На некоторых направлениях туроператорам удалось реализовать только 30% турпутевок. В целом отмечалось, что в зимний период турпоток сократился на 30–40%, а цены по отношению к зиме 2008 г. выросли на 20–30%. Из-за кризиса сократился объем инвестиций в развитие туристической инфраструктуры. Специалисты считают, что последствия финансового кризиса в туристическом бизнесе наиболее ярко проявились в январе–феврале 2009 г. А в России к лету 2009 г. сократилось число туроператоров в пять раз. В то же время, несмотря на ряд негативных тенденций, туризм остается одним из самых устойчивых секторов мировой экономики. Достаточно вспомнить экономический спад и события 11 сентября 2001 г. в США или всплеск атипичной пневмонии в 2003 г.: вслед за уменьшением доходов отрасли практически сразу же последовало увеличение туристских прибытий.

Можно говорить о такой реакции на воздействие внешних факторов, как изменение маршрутов и дальности поездок. Туристы стали выбирать более близкие, недорогие направления, предпочитая маршруты по собственной стране или соседним государствам с использованием более эконо-

[3] URL: http://www.rostourunion.ru

мичных транспортных средств. Уменьшились также длительность поездок, их частота, расходы во время путешествий, снизилось число пакетных туров, в том числе на пляжные курорты. Одновременно выросло число поездок, бронируемых самостоятельно, в основном с размещением у друзей или родственников. Наибольшим спросом стали пользоваться поездки в те страны, валютный курс которых оказался наиболее выигрышным для туристов. Финансовый кризис мало затронул индивидуальный туризм. Потребители с высоким уровнем дохода не отказались от путешествий. Риск здесь невелик из-за прямого бронирования и полетов на регулярных авиарейсах. Наблюдаются положительные тенденции на рынке образовательного туризма. Возможность скомбинировать зарубежную поездку с образованием, изучением языка, повышением квалификации потребители рассматривают как выгодную инвестицию для повышения культурного уровня, успешного трудоустройства, продвижения по карьерной лестнице. Выбирая между обычным отдыхом и образовательными программами за рубежом, в условиях экономической нестабильности потребители отдают предпочтение именно программам обучения. Некоторые представители туриндустрии считают также, что положительным последствием кризиса может стать уход некомпетентных игроков с рынка и удержание профессионалов в отрасли. В основном современная экономическая ситуация лишь заставила пересмотреть прогнозы на развитие туризма, но при всей коррекции цифр они все равно остаются со знаком «плюс»: если в 2007 г. было зафиксировано около 900 млн международных туристских прибытий, то в 2010 г. прогнозируется рост до 1,1 млрд, а к 2020 г. – до 1,6 млрд.

Вместе с тем не стоит рассматривать влияние экономического кризиса на деятельность предприятий в области туризма только с отрицательной стороны. Там, где можно найти минусы, всегда есть и свои плюсы. В чем же они заключаются для туристического бизнеса? Как было замечено экспертами, кризисная ситуация в экономике разорит мелкие, неэффективные и несостоятельные туристические компании, тем самым укрепив положение более прогрессивных предприятий. Этот факт следует расценивать оптимистически, так как туристы будут подвержены меньшему обману и риску. К тому же современный рынок насыщен туристическими предприятиями, но, к сожалению, многие из них предлагают услуги низкого качества, не соответствующие стандартам обслуживания. В свою очередь, предприятиям, выжившим в условиях экономического кризиса, не нужно будет растрачивать силы на конкурентную борьбу с мелкими предприятиями. На рынке останутся лишь крупные фирмы, которые будут вынуждены усовершенствовать свой сервис для выживания среди сильнейших.

Проблемы процессуальной регламентации допроса судебного эксперта

Н.Е. Муженская

Уголовно-процессуальный кодекс РФ[1] предусматривает возможность производства допроса эксперта после дачи им заключения (ст. 205 УПК РФ). В ходе предварительного расследования допрос эксперта проводится по правилам, установленным ст. 164, 166, 167, 187–190, 205 УПК РФ, а в ходе судебного следствия – ст. 282 и 283 УПК РФ. Следователь (суд) вправе допросить эксперта как по собственной инициативе, так и по ходатайству подозреваемого, обвиняемого, его защитника, а также потерпевшего или свидетеля. По результатам допроса эксперта составляется протокол допроса (ч. 3 ст. 205 УПК РФ), а показания эксперта признаются одним из видов доказательств (ч. 2. ст. 80 УПК РФ).

Между тем в теории и практике уголовного процесса указанные положения закона не находят единообразного понимания и применения. Прежде всего разъяснения требуют нормы, устанавливающие основания производства допроса эксперта. В соответствии с ч. 1 ст. 205 УПК РФ единственным фактическим основанием производства допроса эксперта, проводимого в ходе досудебного производства, является необходимость разъяснения содержания заключения эксперта, данного им ранее. Казалось бы, названное положение закона звучит более чем определенно и не может быть интерпретировано иначе. В то же время в ряде работ допускается толкование норм УПК РФ, не соответствующее смыслу, заложенному в них законодателем. Так, рассматривая основания производства допроса эксперта в качестве их целей, некоторые авторы утверждают, что производится он прежде всего «для уточнения компетенции эксперта»[2], при этом «основания допроса эксперта в суде те же, что и на предварительном следствии по уголовным делам»[3]. Именно поэтому в ходе допроса, по их мнению, перед экспертом «ставятся вопросы, требующие разъяснения, уточнения или дополнения»[4].

Аналогичную точку зрения относительно оснований (целей) производства допроса эксперта разделяет Н.П. Майлис, называя в качестве таковых: необходимость «уточнения компетенции эксперта, его отношения к участникам процесса, в целом к делу»[5]. Ю.К. Орлов также называет сре-

[1] Далее – УПК РФ.
[2] Теория судебной экспертизы: Учебник / Под ред. Е.Р. Россинской. М., 2009. С. 323.
[3] Там же. С. 325.
[4] Там же.
[5] *Майлис Н.П.* Об особенностях допроса эксперта на предварительном следствии и в суде // Фундаментальные и прикладные проблемы управления расследованием преступлений: Материалы межвузовской научно-практической конференции: В 2 ч. Ч. 2. М., 2005. С. 181.

ди прочих целей, именуемых им предметом допроса эксперта, возможность получения «более подробных данных о специальности эксперта и его компетентности» и «дополнительной доказательственной информации»[6].

Названные положения между тем нельзя рассматривать ни в качестве оснований, ни в качестве целей, ни в качестве предмета допроса эксперта. В то же время очевидно, что сведения о специальности эксперта, его компетентности, обстоятельствах, исключающих участие эксперта в уголовном судопроизводстве (ст. 70 УПК РФ), безусловно подлежат выяснению. Вопрос только в том, что необходимость их установления возникает у следователя еще в ходе принятия им решения о назначении судебной экспертизы, т.е. до дачи экспертом своего заключения (ст. 195 УПК РФ). И это совершенно оправданно. Следователь, собрав сведения о тех или иных обстоятельствах совершенного преступления либо те или иные вещественные доказательства, для исследования которых с целью дальнейшего их использования в доказывании по уголовному делу необходимо, как он считает, применить специальные знания, выбирает эксперта именно нужной специальности, обладающего требуемым объемом знаний или компетентностью. Это позволяет получить заключение эксперта – доказательство по уголовному делу, отвечающее своему главному назначению: разъясняющее на основе результатов проведенного экспертом исследования и сформулированных им выводов те или иные обстоятельства совершенного преступления (ч. 1 ст. 57, ч. 1 ст. 80 УПК РФ).

То же относится и к установлению следователем обстоятельств, исключающих участие эксперта в уголовном судопроизводстве. Их своевременное установление позволяет следователю не только самому определиться с выбором эксперта и без промедления вынести постановление о назначении судебной экспертизы, но и выполнить такое важнейшее предписание уголовно-процессуального закона, как ознакомление подозреваемого, обвиняемого, его защитника, а также потерпевшего, причем независимо от вида назначаемых судебных экспертиз[7], с постановлением о назначении судебной экспертизы (п. 1 ч. 1 ст. 198 УПК РФ). Это, в свою очередь, позволит подозреваемому, обвиняемому и его защитнику реализовать ряд прав, предоставляемых им законом: заявить отвод эксперту или ходатайствовать о производстве судебной экспертизы в другом экспертном учреждении; ходатайствовать о привлечении в качестве экспертов указанных ими лиц либо о производстве судебной экспертизы в конкретном экспертном учреждении; ходатайствовать о внесении в постановление о назначении судебной экспертизы дополнительных вопросов эксперту (п. 2–4 ч. 1 ст. 198 УПК РФ).

---

[6] Комментарий к УПК РФ (постатейный) / Отв. ред. И.Л. Петрухин. М., 2008. Доступ из электронной базы нормативно-правовой информации «Консультант Плюс». URL: http://www.consultant.ru

[7] Определения Конституционного суда РФ: от 4 ноября 2004 г. № 430-О; от 11 июля 2006 г. № 300-О. URL: http://www.consultant.ru

Выше уже обращалось внимание на то, что некоторые авторы приписывают целям производства допроса эксперта, проводимого на стадии предварительного расследования, возможность получения дополнительной доказательственной информации путем постановки вопросов, требующих дополнения ранее данного им заключения. Важно подчеркнуть, что такая точка зрения не отвечает положениям УПК РФ, регламентирующим производство допроса эксперта. Здесь же, однако, необходимо упомянуть о том, что в соответствии с нормами предыдущего уголовно-процессуального закона – УПК РСФСР допрос эксперта, проводимый как в стадии предварительного расследования, так и в стадии судебного разбирательства (ст. 192, 289 УПК РСФСР), предусматривал в качестве оснований допроса эксперта как необходимость разъяснения, так и необходимость дополнения заключения эксперта, данного им ранее.

УПК РФ также допускает производство допроса эксперта как для разъяснения, так и для дополнения данного им заключения, однако лишь в ходе судебного следствия (ч. 1 ст. 282 УПК РФ). Устанавливая различные основания производства допроса эксперта на разных стадиях уголовного процесса, законодатель, как представляется, руководствовался прежде всего свойственными каждой из них целями и возможностями осуществления доказывания. По логике законодателя на стадии предварительного расследования в случае выявления следователем недостаточной ясности или полноты заключения эксперта, а также при возникновении новых вопросов в отношении ранее исследованных обстоятельств уголовного дела, возникших в том числе и в ходе допроса эксперта, т.е. при необходимости дополнить заключение эксперта, данное им ранее, должна назначаться дополнительная судебная экспертиза (ч. 1 ст. 207 УПК РФ).

В стадии судебного разбирательства в случае необходимости дополнить заключение, данное экспертом ранее, это достигается, как предписывает закон, путем проведения допроса эксперта (ст. 282 УПК РФ). Однако против этого положения закона выступает А.В. Победкин, указывая, «что дополнение заключения эксперта невозможно в принципе. Заключение – самостоятельный источник доказательств, в который не может быть внесено изменений и дополнений, тем более посредством дачи показаний, представляющих собой другой источник доказательств». А.В. Победкин предлагает в связи с этим изменить ч. 1 ст. 282 УПК, исключив из нее слово «дополнения». Если для разъяснения заключения эксперта, полагает автор, необходимо проведение дополнительных исследований, следует назначать дополнительную экспертизу[8]. Аналогичная точка зрения ранее была высказана Ю.К. Орловым[9].

Между тем в соответствии с ч. 4 ст. 283 УПК РФ дополнительная либо повторная судебные экспертизы могут назначаться только в случае возникновения противоречий между заключениями экспертов, которые не

---

[8] *Победкин А.В.* Уголовно-процессуальное доказывание. М., 2009. С. 309.
[9] *Орлов Ю.К.* Судебная экспертиза как средство доказывания в уголовном процессе. М., 2005. С. 96.

удалось устранить в судебном заседании путем допроса экспертов. Отмечая важность проведения допроса экспертов в таких ситуациях, С.В. Бородин и А.Я. Палиашвили указывали, что «в большинстве случаев это помогает суду устранить эти противоречия без назначения повторной экспертизы и отклонить одно из заключений эксперта»[10].

Возвращаясь к вопросу о предмете допроса эксперта, следует отметить, что закон прямо предписывает считать таковым лишь сведения, относящиеся непосредственно к экспертному исследованию. В то же время в соответствии с ч. 2 ст. 205 УПК РФ предметом допроса не могут быть сведения, ставшие известными эксперту в связи с производством судебной экспертизы, но не исследованные им в качестве непосредственного предмета судебной экспертизы. Детализируя указанное положение закона, Е.А. Зайцева верно отмечает, что предметом допроса эксперта «могут быть только сведения научного характера и данные об обстоятельствах проведенного им лично исследования и составленного по его результатам заключения»[11]. Очевидно, что таковыми, во всяком случае, не являются ни сведения о специальности эксперта, ни сведения о его компетентности, ни сведения об отношении эксперта «к участникам процесса, в целом к делу».

Вместе с тем нельзя признать верным утверждение Е.А. Зайцевой о том, что в ходе допроса эксперта следователь может «дополнить из пояснений эксперта неосвещенные аспекты проведенного исследования»[12]. Данный тезис автора, помимо того, что подвергает сомнению ее позицию, обозначенную выше, противоречит норме закона, предписывающей проводить допрос лишь для разъяснения заключения эксперта (ч. 1 ст. 205 УПК РФ). Уточним в связи с этим, что разъяснить можно то, что уже имеет место быть, и это «что-то» требуется объяснить, растолковать, пояснить, втолковать и т.д., а дополнить нечто возможно путем добавления, доделывания, достраивания и т.д. Кроме того, ведь совершенно очевидно, что «неосвещенные аспекты проведенного исследования» – это и есть сведения, которые не нашли отражения в заключении эксперта. А раз это так, налицо – неполнота изложения в заключении эксперта проведенного им исследования, а это – уже основание для проведения дополнительной судебной экспертизы.

Не бесспорную точку зрения о предмете допроса эксперта обосновала Е.В. Селина. При этом заведомо противоречащими требованиям УПК РФ предстают отдельные позиции изложенного ею перечня сведений, которые могут быть получены в ходе допроса эксперта. Не вызывает возражений включение в этот перечень, например, таких пунктов, как получение данных о методах экспертного исследования, обоснование их выбора, разъяс-

---

[10] *Бородин С.В., Палиашвили А.Я.* Вопросы теории и практики судебной экспертизы. М., 1963. С. 146.
[11] *Зайцева Е.А.* Концепция развития института судебной экспертизы в условиях состязательного уголовного судопроизводства: Дисс. … д-ра юрид. наук. М., 2008. С. 378.
[12] Там же.

нение значения тех или иных терминов. В то же время нельзя признать соответствующим закону возможность получения от эксперта «новых данных об обстоятельствах, имеющих значение для дела, хотя и не освещенных в заключении, но которые он может сформулировать в силу того, что он провел исследование»[13]. В этом случае, как представляется, должна быть назначена первичная судебная экспертиза. Ни о каком допросе эксперта в этом случае не может идти речи, так же как нет оснований для назначения дополнительной или повторной судебных экспертиз.

Нельзя согласиться с предметом допроса, сформулированным А.С. Александровым. По его мнению, задаваемые эксперту «вопросы могут касаться компетенции эксперта <…> его репутации в научном мире и в быту, <...> вероятности <…> предвзятости и пр.». Столь же сомнительны научность и правовая точность выражения А.С. Александровым цели допроса эксперта: «получение авторских объяснений относительно смысла текста заключения»[14].

Обзор литературы позволяет заключить, что наиболее полно и точно перечень сведений, которые могут быть выяснены в ходе допроса эксперта, сформулировал С.П. Щерба, указав среди них возможность разъяснения специальных терминов или формулировок, содержащихся в заключении эксперта; устранение имеющихся расхождений между выводами и исследовательской частью; объяснение (описание) в доступной форме использованных методик исследования; дачу развернутой мотивировки причин возникших разногласий между экспертами; изложение более детально или последовательно процесса исследования материалов и объектов либо экспериментальной проверки фактических данных[15].

Неоднозначно рассматривается в литературе вопрос о доказательственном значении показаний эксперта. Так, В.П. Божьев верно отмечает, что «не все воспринимают как разновидность доказательств показания эксперта». Сам автор, как следует из его дальнейших высказываний, разделяет подобную точку зрения и обосновывает это в том числе и отсутствием в УПК РФ (ст. 205, 282) порядка допроса эксперта. Кроме того, как считает В.П. Божьев, «именно заключение эксперта, а не его показания имеют доказательственное значение». Эксперт «назначается в порядке, предусмотренном УПК, для дачи заключения (ч. 1 ст. 57), а не показаний, – обосновывает свою позицию автор. – Поэтому и предусмотрено законом предупреждение его об уголовной ответственности за дачу заведомо ложного заключения (ч. 5 ст. 57), а не заведомо ложного показания»[16].

---

[13] *Селина Е.В.* Применение специальных познаний в российском уголовном процессе: Дисс. … д-ра юрид. наук. М., 2003. С. 109.

[14] *Александров А.С.* Допрос эксперта и специалиста в ходе судебного следствия по уголовному делу // Уголовное судопроизводство. 2005. № 1. С. 43.

[15] Научно-практический комментарий к УПК РФ (постатейный) / Под ред. В.М. Лебедева, В.П. Божьева. М.: Юрайт, 2010. С. 220.

[16] *Божьев В.П.* Недостатки системного характера в регулировании процесса доказывания по уголовному делу // Фундаментальные и прикладные проблемы управления расследованием преступлений … С. 8–9.

В.Н. Махов, не аргументируя свою позицию, в то же время также полагает, что «допрос эксперта не является отдельным видом доказательства, а представляет собой составную часть заключения эксперта»[17].

Своеобразно – от обратного, выражает аналогичную точку зрения Н.П. Майлис, утверждая, что «допрос эксперта проводится после дачи заключения, так как показания его являются продолжением заключения»[18].

Следует заметить, что указанные взгляды на юридическую природу показаний эксперта «произросли» прежде всего из понимания их роли, каковой она представлялась в соответствии с нормами уголовно-процессуального закона 1960 г. Как известно, в ст. 69 УПК РСФСР «Доказательства», предусматривающей перечень источников получения доказательств, содержался такой источник доказательств, как «заключение эксперта». В то же время указание на «показания эксперта» как источник доказательств отсутствовало. Очевидно поэтому в тот период времени сложилось мнение о том, что показания эксперта являются «составной частью (продолжением) заключения, а не самостоятельным видом доказательств»[19].

Б.Т. Безлепкин, комментируя положения ст. 192 УПК РСФСР «Допрос эксперта», также указывал, что «по своей юридической природе показания эксперта на допросе у следователя, а также в судебном заседании являются продолжением, детализацией, более обстоятельным разъяснением письменного экспертного заключения»[20].

Не соглашаясь с подобной точкой зрения, Д. Великий справедливо указывал, что «экспертиза и допрос эксперта хотя и взаимосвязанные, но все же разные следственные действия, в результате проведения которых не могут появиться несколько частей одного доказательства»[21].

Ныне действующий уголовно-процессуальный закон РФ предусмотрел в ч. 2 ст. 74 «Доказательства» п. 3, в котором указал «заключение и показания эксперта». Как видно, законодатель разместил в одном пункте перечня видов доказательств и заключение эксперта – представленные в письменном виде содержание исследования и выводы (ч. 1 ст. 80 УПК РФ), и показания эксперта, – сведения, сообщенные им на допросе, проведенном после получения его заключения (ч. 2 ст. 80 УПК РФ).

Спорным предстает и вопрос о том, является ли факт их размещения в одном пункте статьи УПК подтверждением того, что и заключение эксперта, и показания эксперта следует рассматривать в составе одного вида доказательств. Хотя, как думается, весьма абсурдным будет выглядеть

---

[17] Комментарий к Уголовно-процессуальному кодексу Российской Федерации. Для следователей, дознавателей, адвокатов и других работников правоохранительной системы / Под общ. ред. В.В. Мозякова. М.: Экзамен, 2002. С. 460. Ранее подобная точка зрения на показания эксперта как на «составную часть (продолжение) заключения эксперта» была высказана Г.М. Миньковским (см.: Комментарий к Уголовно-процессуальному кодексу РСФСР. М., 1976. С. 288).

[18] *Майлис Н.П.* Указ. соч. С. 181.

[19] *Золотых В.В.* Проверка допустимости доказательств в уголовном процессе. Ростов н/Д, 1999. С. 199.

[20] Комментарий к Уголовно-процессуальному кодексу РСФСР / Под общ. ред. В.М. Савицкого, Б.Т. Безлепкина, П.А. Лупинской. М., 2001. С. 286.

[21] *Великий Д.* Процессуальное значение допроса эксперта // Российская юстиция. 2000. № 9.

предложение считать, например, показания потерпевшего и показания свидетеля (п. 2 ч. 2 ст. 74 УПК РФ) одним видом доказательств на том основании, что они также размещены законодателем в одном пункте статьи УПК.

Вполне оправданным считает «принятое законодателем решение связать в ст. 74 УПК РФ показания эксперта с данным им заключением и рассматривать в качестве единого процессуального источника» А.Б. Соловьев, но уже на том основании, что «правовая природа дачи показаний экспертом отлична от оснований получения показаний от свидетеля, потерпевшего, подозреваемого и обвиняемого»[22].

Как представляется, именно такое видение позиции законодателя превалирует, что и позволяет указанным выше авторам, разделяющим мнение о том, что показания эксперта не являются самостоятельным видом доказательств, оставаться на своих позициях.

Действительно, особенность, присущая допросу эксперта, – исключительность момента его производства (после дачи экспертом заключения), а также непременное соблюдение такого условия его проведения, как разъяснение только тех вопросов, обстоятельств и т.д., которые были исследованы экспертом и нашли отражение в его заключении, придают допросу эксперта своеобразие, но все-таки не лишают его самостоятельности. Более того, как верно отмечает С.П. Щерба, допрос эксперта не является обязательным следственным действием[23]. И очевидно, что в случае, если следователь в ходе предварительного следствия так и не найдет нужным провести допрос эксперта, заключение эксперта не приобретет от этого вид «незаконченного» доказательства. Отсюда несомненно, что и заключение эксперта, и показания эксперта могут и должны рассматриваться как самостоятельные, автономные виды доказательств. Именно как самостоятельный вид доказательств, что следует из положений ст. 74 УПК РФ, рассматривает С.П. Щерба показания эксперта[24].

Такую же позицию разделяет Е.А. Зайцева, отмечая, что «показания эксперта, которые он дает в ходе допроса … допускаются при производстве по уголовному делу в качестве самостоятельного источника доказательств наряду с заключением эксперта»[25]. Выше нами уже высказывались аргументы в поддержку точки зрения о безусловном признании показаний эксперта самостоятельным видом доказательств.

В заключение следует отметить следующее: основания производства допроса эксперта, осуществляемого на разных стадиях уголовного процесса, различаются, что необходимо учитывать в правоприменительной практике; показания эксперта являются самостоятельным видом доказательств, а поэтому данные экспертом разъяснения (дополнения) оцениваются по правилам оценки доказательств, установленным в ст. 88 УПК РФ.

---

[22] *Соловьев А.Б.* Система следственных действий как средство уголовно-процессуального доказывания (проблемы уголовного процесса и криминалистики). М., 2006. С. 23.
[23] Научно-практический комментарий к УПК РФ (постатейный) … С. 188.
[24] Там же. С. 98.
[25] *Зайцева Е.А.* Указ. соч. С. 378.

Формирование наукоемкого и высокотехнологичного сектора в промышленности Кемеровской области как основной фактор ее инновационного развития

Т.А. Никитина, А.В. Копеин

Кемеровская область – один из крупнейших индустриальных регионов, который вносит значительный вклад в социально-экономическое развитие Сибири и Российской Федерации. С точки зрения представленных на территории региона производств промышленный комплекс разнообразен, однако ключевая роль принадлежит предприятиям сырьевой направленности.

Сегодня Кемеровская область добывает 56,6% российского угля, в том числе около 76% – коксующегося. Угольные запасы Кемеровской области составляют 690 млрд т низкозольных каменных углей с содержанием серы 0,1–0,5% и представлены всеми известными в мире марками и технологическими признаками коксующихся и энергетических углей. 43% добываемого в Кемеровской области угля отправляется на экспорт, что определяет высокую зависимость развития угледобычи и углепереработки от внешнеэкономической конъюнктуры.

Среди видов экономической деятельности, относящихся к обрабатывающим производствам, наиболее значимыми в Кемеровской области являются металлургическое производство и производство готовых металлических изделий, на долю которых в 2007 г. приходилось 32% суммарного объема отгруженных промышленных товаров собственного производства и около 65% объема отгрузки обрабатывающих предприятий. Кемеровская область производит 15% чугуна и готового проката черных металлов, более 22% кокса.

Динамика физических объемов металлургического производства в области неустойчива. За последние пять лет дважды было зафиксировано снижение физических объемов выпуска. В 2007 г. индекс промышленного производства составил 114,3%, в среднем за пятилетний период показатель равняется 103%.

Основные виды металлургической продукции, производимой предприятиями Кемеровской области, – это чугун, сталь, прокат черных металлов. В 2007 г. производство чугуна и проката черных металлов увеличилось на 19,2% и 20,7% соответственно. Рост выплавки стали – 18%. За последние два года (2008–2009 гг.) произошло снижение темпов угледобычи и углепереработки в среднем на 8–12% вследствие падения мировых цен.

Интенсивное развитие производственного сектора области (как промышленного, так и сельскохозяйственного) негативно отражалось на ее экологии. Высокий уровень загрязнения окружающей среды отдельных городов и районов является следствием высокой концентрации экологиче-

ски неблагоприятных производств (угольных, металлургических, химических, электроэнергетических) на сравнительно небольших территориях. Усугубляет положение и высокий износ технологического, транспортного и очистного оборудования.

Степень негативного влияния секторов экономики на окружающую среду выглядит следующим образом (интегрированная оценка загрязнения окружающей среды по состоянию на 2007 г.): химическая промышленность – 0,4%, энергетика – 16,8%, ЖКХ – 11,2%, топливная – 32,4%, металлургия – 30,6%, транспорт – 8,6%.

В 2008 г. в Кемеровской области на региональном уровне приняты законы «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Кемеровской области до 2025 г.» и «Об утверждении Программы социально-экономического развития области до 2012 г.».

Проведенный анализ экономической ситуации в Кемеровской области зафиксировал отставание темпов роста экономики области (по индексу промышленного производства и объему валового регионального продукта) от средних показателей по Сибирскому федеральному округу и Российской Федерации в целом. Несмотря на значительный природно-ресурсный и промышленный потенциал, наличие действующих отраслевых концепций и программ развития, очевидны недостаточность предпринимаемых мер и нехватка стратегического ресурса для перехода на новую ступень экономической конкурентоспособности региона.

Низкий уровень дифференциации экономики и зависимость от конъюнктуры мировых рынков формируют для Кемеровской области долгосрочные риски развития. Именно это и было наглядно продемонстрировано в 2009 г. мировым финансовым и экономическим кризисом, когда вследствие падения сырьевых рынков экономика области пережила (и переживает) значительный спад.

Высокая себестоимость продукции промышленных предприятий и удаленность от рынков сбыта, недостаточность финансового ресурса и энергетический дефицит делают невозможным запуск крупных инвестиционных проектов. Требуется поддержка со стороны органов государственной власти как Кемеровской области, так и Российской Федерации.

Мероприятия программы предлагают оптимальные решения по созданию благоприятных условий для развития крупного, среднего и малого бизнеса в Кемеровской области.

В целом стратегия социально-экономического развития Кемеровской области до 2025 г. предполагает:

- обеспечение стабильного роста базового сектора экономики региона – усиление и поддержка уже существующих позиций региона и его конкурентных преимуществ;
- диверсификацию регионального хозяйства: реализацию существующих, но пока не использованных ресурсов;

- создание инновационного задела для роста новых секторов экономики, конкурентоспособных в долгосрочной перспективе.

В стратегии заявлена реализация целого комплекса проектов и программ:

- обеспечение стабильного роста в базовом секторе экономики:

а) обеспечение ресурсами базового сектора экономики;

б) наращивание потребления продукции базового сектора экономики Кемеровской области внутри страны и выход на новые рынки;

в) снятие инфраструктурных ограничений, влияющих на развитие региона и предприятий базового сектора его экономики;

г) развитие системы подготовки кадров, стабилизация рынка труда;

- диверсификация экономики – повышение глубины переработки сырья:

а) развитие энергокомплексов на базе угольных предприятий;

б) подземная газификация угля (Институтом угля и углехимии Сибирского отделения РАН подготовлены предложения по строительству в регионе предприятий на базе подземной газификации угля);

в) добыча метана из угольных пластов, запасы которого оцениваются в 13 трлн куб. м;

г) формирование в Кемеровской области общероссийского центра сервисного и технологического обеспечения горнодобывающей промышленности, развитие специализированного машиностроения с учетом смены «технологической платформы» целых секторов производства, в частности, добывающих отраслей;

д) стимулирование новых компактных производств специальных сортов стали, а также технологических комплексов металлообработки на базе металлургических комбинатов;

- появление новых видов экономической деятельности:

а) развитие в Кемеровской области инновационного центра национального уровня по разработке и реализации новых технологических решений в сфере использования угля – «Кузбасского технопарка»;

б) создание индустриальных парков на базе строительства новых энергомощностей;

в) использование уникального природно-рекреационного потенциала региона;

г) использование потенциала самой крупной за Уралом городской системы расселения Кемеровской области (сфера услуг, образование), включая высокие перспективы формирования современных городских агломераций с центрами в г. Кемерове и г. Новокузнецке.

На 2007–2008 гг. были намечены подготовка проектов и программ развития, запуск «проектов-стартеров» и подготовка блока нормативных мероприятий.

Мировой экономический кризис несколько отодвинул сроки реализации второго этапа стратегии 2009–2010 гг. (запуск проектов). Произошедшие изменения в социально-экономическом положении страны и региона в сторону спада или в лучшем случае – отсутствия роста показателей развития, заставляют принимать серьезные антикризисные меры по выходу из сложившейся экономической ситуации. Кризис наглядно продемонстрировал ряд существенных ограничений экономического роста региона:

- низкий технический уровень основных производственных фондов;
- низкий уровень качества производимой продукции и ее конкурентоспособности;
- излишняя энергоемкость и материалоемкость производств региона;
- неоднородность технологического пространства и, как следствие, потеря качества в технологических цепях;
- низкий уровень рентабельности большинства отраслей экономики;
- чрезвычайно низкий объем инвестиций в реальный сектор, особенно в отрасли обрабатывающей промышленности;
- неразвитость рыночных институтов, в частности обеспечивающих мобилизацию инвестиционных ресурсов и перелив капитала;
- низкий уровень менеджмента, не соответствующий современным условиям функционирования и развития экономики.

Говоря о проблемах формирования наукоемкого и высокотехнологичного сектора в промышленности, необходимо отметить, что в Сибирском федеральном округе Кемеровская область находится в составе регионов, определяющих изобретательскую активность. Так, в 2008 г. в Кузбассе было подано 252 заявки на выдачу патентов на изобретения. В Сибирском федеральном округе по данному показателю Кемеровская область занимает пятое место, пропустив вперед Новосибирскую область – 632, Красноярский край – 380, Томскую область – 368 и с минимальным отрывом – Иркутскую область – 272 заявки.

По количеству заявок на выдачу патентов на полезные модели (в Кузбассе в 2008 г. подана 91 заявка) регион занимает третье место в Сибирском федеральном округе и шестое место по числу поданных в Роспатент заявок на товарные знаки (103 заявки). По количеству заявок на промышленные образцы Кузбасс делит пятое место с Томской областью, однако очень сильно отстает от лидеров: Омской – 80 заявок и Новосибирской областей – 64. Но в 2008 г. от Кемеровской области было подано для регистрации всего лишь пять заявок на промышленные образцы.

Таким образом, промышленные образцы – это пока для Кузбасса штучный запатентованный продукт, хотя в условиях конкуренции они играют одну из ключевых ролей в повышении конкурентоспособности товаров.

Подобные примеры говорят о том, что в Кузбассе существует значительный интеллектуальный потенциал. Успешное решение задач ускорения экономического и социального развития и перевода экономики на инновационный путь напрямую зависит от эффективности процессов трансформации объектов интеллектуальной собственности в инновации, их коммерциализации и грамотного управления ими. Научно-исследовательский потенциал, основой которого является вузовский и академический секторы науки, становится залогом развития наукоемкой промышленности.

Если в других областях (Новосибирская, Томская области) инновационные процессы шли и идут достаточно динамично, то в нашем регионе имеются лишь попытки создания инновационных структур, которые в силу своей разрозненности и отсутствия единой областной политики практически незаметны в структуре хозяйственной деятельности. Кроме того, следует отметить два фактора, которые серьезно влияют на рост инновационной активности:

- наличие отраслей-монополистов, которые замыкаются на природные ресурсы и не требуют развития высоких технологий даже в областях, непосредственно связанных с их деятельностью (углепереработка);
- отсутствие достаточного количества высококвалифицированных кадров, которые бы обеспечили развитие соответствующих инновационных структур (около 400 докторов наук для такой области, как Кемеровская, – это относительно небольшая величина, по сравнению с другими областями – Томской, Новосибирской).

Конечно, это не означает, что в Кузбассе бесперспективно заниматься инновационными процессами, особенно в области высоких технологий. Достаточно перспективным инновационным направлением является глубокая переработка угля, однако пока она не нашла практического воплощения. К глубокой переработке угля не относятся процессы обогащения, так как они не приводят к возникновению качественно нового вида продукции или технологии с целью получения полезного эффекта.

С организационной точки зрения на первом этапе реализации инновационной политики Кемеровской области необходимо создать научно-технологический парк (НТП) как технопарк определенного типа. Концепция эта подразумевает наличие небольшого по численности ядра (исполнительной дирекции) и множества структур и организаций различных форм собственности, выполняющих работы, направленные на развитие инновационной деятельности в интересах области. В состав технопарка могут входить: исполнительная дирекция, структурные подразделения, инновационно-технологичные центры (ИТЦ), малые наукоемкие и консалтинговые предприятия, аккредитованные при технопарке, партнеры. Ис-

полнительная дирекция должна иметь статус государственного научного бюджетного учреждения и состав научно-технического совета, формирующего стратегические цели развития, и утверждаться администрацией области. Структурные подразделения НТП будут обеспечивать деятельность технопарка на его площадках, расположенных в разных районах Кемеровской области.

Инновационно-технологичные центры, имеющие статус юридических лиц, занимаются оказанием информационных, консультационных, маркетинговых услуг малым наукоемким предприятиям. Наукоемкие фирмы, аккредитованные при технопарке, располагаются на его площадях, причем наличие аккредитации дает предприятию немалые преимущества: существенное снижение арендной платы, льготные условия участия в проводимых при содействии технопарка российских и международных выставках, скидка при оказании технопарком информационных, консультационных и маркетинговых услуг. Конечно, предлагаемая структура научно-технологического парка не единственная и далеко не оптимальная, однако в Новосибирске такая структура уже существует, показав и доказав свою устойчивость в условиях реальной экономики России, общемирового финансового и экономического кризиса 2008–2009 гг.

Сформировав такие структуры, можно будет говорить о создании принципиально новой промышленно-производственной зоны по глубокой переработке угля мирового уровня по аналогии с развитыми странами.

В настоящее время на краткосрочную перспективу в Кемеровской области избран инерционный сценарий (экстенсивный рост экономики за счет усиления сырьевой специализации региона) социально-экономического развития региона в целях ликвидации последствий мирового экономического кризиса, обеспечивающий выход базовых отраслей традиционной индустрии на прежний уровень за счет усиления сырьевой специализации региона (наращивание добычи сырья и его первичной переработки), восстановление прежнего уровня инвестиций и их последующего наращивания. Существующие риски развития региона:

- зависимость экономики и бюджетного сектора региона от конъюнктуры на мировых рынках угля и металлов;
- ухудшение ресурсной базы региона;
- экологические риски;
- технологическое отставание региона;
- нарастающие инфраструктурные ограничения;
- дисбаланс на рынке труда;
- снижение демографического потенциала и неэффективное пространственное развитие;
- административные, политические и законодательные риски.

На долгосрочную перспективу же должен быть выбран иной – целевой (активный) сценарий развития (достижение конкурентоспособности в опоре на рост технологий и человеческий капитал), ориентированный:

- добычу сырья, поддержанную ростом глубины переработки, внедрением новой технологической платформы и новыми видами производств;
- диверсификацию экономики через расширение ядра базового сектора в части повышения глубины переработки сырья, включения в него новых видов производственной деятельности, обеспечивающих более высокий уровень жизни в регионе и ограничение негативного воздействия на окружающую среду;
- высокую устойчивость экономики к циклическим колебаниям рыночной конъюнктуры;
- устойчивое развитие за счет возможных ограничений на добычу полезных ископаемых для обеспечения экологической безопасности.

При этом природные ресурсы являются лишь одним из источников регионального развития.

В целом, на наш взгляд, предложенные в стратегии социально-экономического развития Кемеровской области планы нуждаются в тщательном анализе и последующей корректировке: необходимо пересмотреть этапы и сроки реализации заложенных в стратегии проектов, с уточнением объемов инвестиций и прогнозных показателей.

Мировоззренческая составляющая высшего юридического образования: дисциплина «Концепции современного естествознания» в контексте кризиса знаниевой образовательной парадигмы

И.В. Николаева

Несмотря на уже пятнадцатилетний период существования в российской высшей школе курса «Концепции современного естествознания» (КСЕ), до сих пор среди преподавателей и авторов учебников распространена тенденция к подмене его простым обзорным курсом естествознания, что противоречит глубинным целям и задачам этой качественно новой для отечественной педагогической практики дисциплины. Большинство учащихся – будущих юристов, экономистов, филологов и других специалистов в области гуманитарных и общественных наук – воспринимает КСЕ исключительно как «проходную» дисциплину, о чем свидетельствует, например, мониторинг студенческих веб-форумов. Вместе с тем курс КСЕ является не только центральным элементом цикла общих математических и естественно-научных дисциплин ГОСов ВПО первого и второго поколения по гуманитарным, юридическим, экономическим направлениям

(специальностям) подготовки выпускников, но и одной из важнейших дисциплин высшего образования.

В этой статье мы рассмотрим, какие «высокие» образовательные цели призвана преследовать дисциплина КСЕ, какими методологическими и дидактическими средствами возможно достичь их с наибольшей степенью эффективности, в чем заключаются особенности курса естествознания в системе юридического образования и какие противоречия при построении курса КСЕ для студентов юридических специальностей существуют, на наш взгляд, в настоящее время. В заключение мы коснемся вопроса о перспективах дисциплины КСЕ в связи с введением федеральных государственных образовательных стандартов (ФГОС) ВПО третьего поколения по юридическим направлениям подготовки.

Характерные для современного этапа развития науки интегративные процессы, объективно обусловленные единством окружающего мира и необходимостью решения глобальных проблем цивилизации, не могли не найти отражения в области образования как одной из ключевых сфер человеческой деятельности, способствующих социально-экономическому и культурному прогрессу. В 1980–1990-х гг. в России под влиянием общемировых тенденций происходит изменение концептуальных основ образовательной системы. При этом речь идет не столько об изменении содержания образования, сколько о создании иной модели учебной деятельности. На смену знаниевой приходит личностно-гуманитарная парадигма (под парадигмой мы понимаем здесь «ведущую концептуальную идею, определяющую направление и характер развития системы образования»[1]), что требует пересмотра прежних ориентиров.

Гуманитаризация образования предполагает «введение (и утверждение) человеческой личности и человеческих ценностей в центр образовательной системы»[2]. В ряду главных задач в рамках личностно-гуманитарной образовательной парадигмы стоит формирование у учащихся целостной картины мира, системного мышления, мировоззрения, основанного на общечеловеческих ценностях, и естественно-научное образование (ЕНО) обладает в этом отношении огромным потенциалом.

Гуманитаризация ЕНО прежде всего связана с необходимостью актуализировать аксиологическое восприятие природы, что достигается путем включения учащегося в специфический процесс познания – познания объекта как ценности. Для этого от преподавателя требуется умение «распредметить» смысл, который несет в себе тот или иной объект для человека, то есть превратить объективированное знание в субъектное, личностно значимое. В результате получаемые знания становятся важны не как самоцель, не сами по себе, а как средство решения важных внутренних задач.

---

[1] *Тюрина Л.Г.* Теоретико-методологическое обоснование модели учебной книги для профессионального образования: историко-типологический и сравнительный анализ. М.: МГУП, 2006. С. 44.

[2] *Симонов В.М.* Дидактические основы естественно-научного образования: гуманитарная парадигма. Волгоград: Перемена, 2000. С. 53.

Процесс познания природного мира будет иметь гуманитарный характер также в том случае, если направлен на исследование явления в целом. Тогда познавательная деятельность становится одновременно поиском смысла изучения фундаментальных законов мироздания. Кроме того, элементы гуманитарности в естествознание вносит использование таких методологических принципов, как включение науки в систему культуры (философский, исторический контекст), показ множественности мировосприятия и диалогичности мышления, утверждение эстетических критериев истины, идеала творческого ученого и др.

Отчетливее уяснить, что несет в себе гуманитаризация ЕНО, позволяет обращение к недавнему прошлому. Что представляло собой ЕНО в рамках знаниевой парадигмы?

Знаниевый подход в первую очередь был нацелен на быстрое информирование учащихся в достижениях естественных наук, на традиционную схему передачи готовых знаний и использования их в тривиальных ситуациях, академических задачах. Восприятие целостной картины мира было практически невозможно – студент приобретал представление лишь об отдельных предметных картинах мира. Существовавшая система ЕНО формировала у учащихся уверенность, что любая проблема имеет одно и только одно решение. Проблема ценности отрицалась, ибо, согласно доминировавшей позиции, знание обладает самоценностью[3].

Однако важно не только понять, что есть окружающий нас мир, но и осознать свое место в нем. Приоритетными должны быть не программные знания, а знания, стимулирующие процесс личностного становления. ЕНО должно способствовать развитию личности, гармонизации ее отношений с природой, учить жить в условиях насыщенной информационной среды, думать о последствиях принимаемых решений.

В XXI в. стало очевидно, что человек развивается в основном как носитель информации, интеллекта (акцент делается на познавательную и интеллектуальную сферу личности). Машинное видение мира, потеря духовных ценностей, приоритет искусственного над естественным привели цивилизацию к глобальным проблемам, ставящим под угрозу будущее человечества. В связи с этим и возникла потребность в переориентации естественно-научного образования посредством внедрения в него элементов гуманитарности.

Именно в русле гуманитаризации ЕНО появилась дисциплина «Концепции современного естествознания». Введенный в 1995 г. в ГОСы ВПО курс способствовал практической реализации новой образовательной парадигмы. В преамбуле к примерной программе курса, рекомендованной Министерством образования РФ, указано: «Дисциплина является продуктом междисциплинарного синтеза на основе комплексного историко-

[3] *Симонов В.М.* Указ. соч. С. 4, 19, 34, 75–76.

философского, культурологического и эволюционно-синергетического подходов к современному естествознанию. Она не заменяет циклы физики, химии, биологии и экологии, наук о Земле»[4].

Какие принципы, методы и приемы подачи предметного материала можно считать наиболее адекватными задачам курса КСЕ? Кратко охарактеризуем базовые из них[5].

- *Принцип метатеоретичности:* позволяет обойти две крайности в трактовке курса, которые имели место в начальный период его становления. Так, в первых учебниках по КСЕ наблюдался либо абстрактно-философский подход (естествознание подменялось философией и методологией науки), либо конкретно-научный подход (издания вмещали множество частных справочных сведений из области физики, астрономии, химии, геологии, биологии, однако не были ориентированы на анализ концептуальных оснований естествознания). Преподавателю следует, избегая повтора содержания школьных учебников, активизировать фоновые знания студентов и систематизировать их на качественно более высоком, мировоззренческом уровне.
- *Принцип интердисциплинарности:* используется для выявления преемственности между отдельными естественными науками и дает возможность изучать их в единстве и взаимозависимости.
- *Проблемный (проблемно-поисковый) метод:* применяется для раскрытия логики развития научного знания и подразумевает попытку в кажущемся истинным знании обнаружить нечто неочевидное, обусловливающее пересмотр существующих воззрений. Метод предусматривает моделирование состояния научного поиска, создание ситуаций открытия, озарения, что усиливает познавательный интерес у студентов.
- *Принцип историзма:* неразрывно связан с проблемным методом, ибо с внеисторической точки зрения любое знание кажется абсолютно истинным.
- *Направленность познавательной деятельности на системные природные объекты:* материал, подлежащий усвоению, должен нести не просто фрагмент предметного содержания, а представлять собой некий системный объект (степень системности может быть различна), осмысление которого предполагает интеграцию знаний, что способствует выработке системного мышления.

---

[4] Примерная программа дисциплины ЕН.Ф.02 «Концепции современного естествознания» / Авт.-сост. И.И. Соколова. М., 2000. URL: http://www.edu.ru/db/portal/spe/progs/540300_mf.02.htm

[5] *Канке В.А.* Концепции современного естествознания: Учебник. М.: Логос, 2006. С. 8–10; *Канке В.А.* Философия учебника. М.: Университетская книга, 2007. С. 36–41, 59–62; Редакторская подготовка изданий: Учебник / Под общ. ред. С.Г. Антоновой. М.: Логос, 2004. С. 86; *Симонов В.М.* Указ. соч. С. 96, 150.

- *Создание смыслообразующего контекста и ценностно-ориентированных ситуаций:* насыщенность естественно-научного содержания социальным, духовно-нравственным смыслом, применение мотивационных механизмов, стимулирующих ценностную перестройку учащимся своего сознания и деятельности.
- *Принцип доступности:* дает возможность решить серьезную проблему, с которой постоянно сталкиваются преподаватели КСЕ – непонимание студентами-гуманитариями[6] изучаемого материала. При этом доступность означает не простоту изложения учебного материала, а такой уровень его интерпретации, при котором учащемуся для усвоения предметного содержания понадобится приложить определенные умственные усилия. Применительно к учебнику можно уточнить, что слишком простой и понятный текст не вызывает интереса, не побуждает к чтению, а то, что трудно, но преодолимо (ситуация успеха), доставляет удовлетворение и лучше запоминается.
- *Принцип популяризации:* тесно коррелирует с принципом доступности и подразумевает использование таких приемов создания занимательности изложения, как обращение к слушателю (читателю), употребление стилистически окрашенной лексики, изобразительно-выразительных средств языка, фразеологии, афоризмов и т.п.
- *Визуальная трансформация научного знания:* соприкосновение объекта изучения с жизненной практикой, использование таблиц, иллюстраций, возможностей мультимедиа, обеспечивающее реализацию принципов доступности и популяризации.

В процессе вузовской подготовки специалистов юридического профиля курс естествознания имеет не только общеобразовательное, но и большое прикладное значение. Как справедливо отмечает доктор юридических наук, профессор Е.Р. Россинская, соавтор и титульный редактор учебника «Основы естественнонаучных знаний для юристов» (М.: Норма, 1999)[7], развитие института судебной экспертизы привело к широкому применению естественно-научного методического инструментария в области уголовного, гражданского и арбитражного судопроизводства, производства по делам об административных правонарушениях. В современных условиях

---

[6] В связи с принятым в методологии науки разделением культуры на гуманитарную и естественно-научную студентом-гуманитарием в широком смысле называют учащегося любой специальности, не относящейся к естественно-научным и техническим.

[7] Подзаголовок: Учебник для вузов по курсу «Концепции современного естествознания». Переиздание: Концепции современного естествознания: Учебник для использования в учебном процессе по специальности «Судебная экспертиза» / Под ред. Е.Р. Россинской. М.: Норма, 2007.

Необходимость практической направленности преподавания естествознания для будущих судебных экспертов стала причиной, по которой Е.Р. Россинской было выдвинуто предложение заменить в данном случае название дисциплины «Концепции современного естествознания» на «Основы естественнонаучных знаний». Подробнее об этом см., например: *Россинская Е.Р.* К вопросу о содержании некоторых дисциплин Государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по специальности 030502 «Судебная экспертиза» // Судебная экспертиза. 2006. № 1. С. 26–27.

следователь, прокурор, судья, адвокат, юрисконсульт, нотариус должны владеть естественно-научными знаниями, чтобы грамотно истолковывать экспертные заключения, формулировать вопросы к экспертам.

Естествознание тесно связано с науками процессуального права, особенно в части теории доказательств и порядка проведения следственных и судебных действий. Для определения признаков состава преступления, содержащихся в уголовном праве, почти всегда используются естественно-научные методы и средства. Понятия и термины, заимствованные из естественных наук, распространены в текстах законодательных и подзаконных актов, поэтому естественно-научные знания необходимы и при разработке соответствующих документов, и при их трактовке.

Некоторые разделы естествознания служат базовыми при изучении отдельных отраслей права. Так, Г.Р. Сафина и Т.Н. Чернышева заостряют внимание на том, что без предварительного ознакомления с фундаментальными экологическими понятиями и законами невозможно усвоение основ экологического права – многих тем общей части курса (организационно-правовое регулирование в сфере природопользования и охраны биосферы, нормирование качества окружающей природной среды, государственный экономический механизм использования и охраны биосферы и др.) и почти всей особенной части. При этом учебные программы по дисциплине «Экологическое право», как правило, не предусматривают ликвидацию пробелов в общеобразовательной подготовке студентов в области экологии и природопользования[8].

Если курс КСЕ разрабатывается с учетом практической значимости изучения естествознания будущими юристами, в нем подробно раскрываются темы, прямо соотносящиеся с теорией криминалистики и криминалистической техникой: физические и оптические свойства веществ и материалов; основы метрологии; технические средства, применяемые в ходе проведения следственных действий, предварительных и экспертных исследований; методы исследования веществ и материалов, используемые в судопроизводстве; методы судебно-ботанических и судебно-зоологических исследований.

Например, в рамках подтемы «Методы исследования состава веществ и материалов» в учебнике под редакцией Е.Р. Россинской рассматриваются рентгеноспектральный анализ, атомная спектроскопия, лазерный микроспектральный анализ, люминисцентный анализ, атомно-абсорбционный анализ, активационный анализ, капельный анализ, микрокристаллоскопия, гравиметрический анализ, титриметрический анализ, вольтамперометрия, кулонометрия, кондуктометрия, потенциометрия, спектрофотометрия, хроматография, масс-спектрометрия, дифференциальный термический анализ, калориметрия, рентгенофазовый анализ, металлография.

---

[8] *Сафина Г.Р., Чернышева Т.Н.* Методические аспекты преподавания дисциплины «Концепции современного естествознания» для студентов юридического профиля // Актуальные проблемы подготовки специалистов в юридическом вузе: Сб. статей Всероссийской научно-практической конференции (Казань, 26–27 марта 2008 г.). Казань: Бриг, 2008. С. 272–273.

При подобном подходе текст учебника оказывается насыщен узкоспециальными терминами, формулами, цифровыми данными. В результате смыслообразующее ядро дисциплины, ее гуманитарная составляющая заслоняется множеством конкретных сведений из разных естественных наук и курс не выполняет своего главного предназначения – сформировать у студента целостное мировидение, помочь учащемуся «воссоздать мир в себе и воссоздать себя в мире»[9]. Ключевые естественно-научные идеи, акцентирование которых способствует достижению данной цели, – историзм и универсальный эволюционизм как принципы развития органической и неорганической природы, коэволюция (единение человека с биосферой) – превращаются лишь в фон для практически ориентированной информации.

В частности, признаки и свойства живого освещаются не столько в мировоззренческом ключе, сколько с точки зрения судебно-биологической экспертизы (чтобы студент смог лучше понять ее специфику), а человек – не как вершина эволюции жизни на Земле, а прежде всего как объект судебного исследования. При этом если вернуться к приведенному выше в качестве иллюстрации перечню методов исследования состава веществ и материалов, можно констатировать, что за текстом учебника остается целый ряд современных методов, резко расширивших возможности науки в данном направлении. Речь идет, к примеру, о методах ДСК (дифференциально-сканирующей калориметрии) и ЯМР (ядерно-магнитного резонанса), вошедших в арсенал отечественных специалистов еще в 1980-х гг. Иными словами, о прикладной ценности такого учебного материала, позволяющей выпускнику получить представление о сегодняшней криминалистической практике, по нашему мнению, приходится говорить с большой долей относительности.

Изложение предметного содержания дисциплины, предполагающее детализацию вопросов немировоззренческого характера, высокую плотность терминов, чисел, условных буквенных обозначений и т.д., возвращает курс КСЕ к стадии, с которой начиналось его становление (вспомним конкретно-научный подход) и более того – к принципам научно-педагогической коммуникации в рамках доказавшей свою несостоятельность знаниевой образовательной парадигмы. Это коренное противоречие в построении курса заставляет сомневаться в оптимальности нынешней организации естественно-научной подготовки юристов в системе российской высшей школы.

В 2010 г. утвержден и введен в действие ФГОС ВПО по направлению «Юриспруденция» для бакалавров[10], предложены проекты образователь-

---

[9] *Симонов В.М.* Указ. соч. С. 132.

[10] Федеральный государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования по направлению подготовки 030900 Юриспруденция (квалификация (степень) «бакалавр»): Утв. Приказом Минобрнауки РФ от 4 мая 2010 г. № 464 // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 2010. № 26.

ных стандартов для направлений «Правоохранительная деятельность»[11] и «Судебная экспертиза»[12], по которым сохранен специалитет. В базовую (обязательную) часть основной образовательной программы по всем трем направлениям дисциплина КСЕ не вошла: в ФГОСах ВПО по специальностям «Юриспруденция» и «Правоохранительная деятельность» отсутствует математический и естественно-научный цикл как таковой, а стандартом по специальности «Судебная экспертиза» предусмотрено изучение дисциплины «Естественно-научные методы судебно-экспертных исследований», предметную область которой составляют естественно-научные методы и технические средства, используемые для обнаружения, фиксации и изъятия объектов и их предварительного исследования.

В нашу задачу не входит оценка причин, побудивших разработчиков ФГОС ВПО к столь кардинальному реформированию общеобразовательного блока дисциплин высшего юридического образования. Думается, что математический и естественно-научный цикл (и в первую очередь курс КСЕ, способствующий формированию важнейших общекультурных компетенций) здесь принципиально необходим, поэтому в новых условиях особую актуальность приобретает активная позиция вузов, которым для восполнения будущего неизбежного пробела в естественно-научной подготовке студентов следует использовать преимущества вариативной части основной образовательной программы. По нашему убеждению, проблема организации естественно-научной подготовки студентов юридических специальностей должна решаться путем гармоничного сочетания интегративного, мировоззренчески ориентированного курса естествознания, каким служит курс КСЕ, с дисциплинами, обеспечивающими объективную потребность в освоении учащимися большого объема конкретных знаний по естественным наукам. Подробный анализ данного аспекта проблемы – предмет отдельной статьи.

Конкурентоспособность и качество продукции: два уровня управления производством и рынком

Л.С. Нурпеисова

Резкая смена экономической парадигмы в ряде стран привела к тому, что исследовательский понятийный аппарат к настоящему времени пополнился большим количеством новых терминов, значение которых пока нельзя считать вполне определенным. В частности, широкое распространение получил термин «конкурентоспособность». Проблема качества и конкурентоспособности продукции носит в современном мире универ-

[11] URL: http://mon.gov.ru/files/materials/7638/10.08.03-031001s.pdf
[12] URL: http://mon.gov.ru/files/materials/7537/10.07.30-031003.pdf

сальный характер. Конкурентоспособной могут назвать продукцию, организацию, наконец идею. Один и тот же атрибут приписывается объектам, принципиально различным по своей природе, хотя обоснованность этого не очевидна. В обыденных представлениях под конкурентоспособностью товара подразумевается, как правило, все то, что обеспечивает ему преимущество на рынке, содействует его успешному сбыту в условиях конкуренции. В ряде случаев термин «конкурентоспособность» используется не для обозначения свойства экономического объекта, а в качестве некой оценочной характеристики. Иногда под конкурентоспособностью понимают лишь комплекс потребительских свойств, отделяя ее от стоимости. Происходит смешение понятий, снижается формализм, необходимый в понятийном аппарате научного анализа.

На интуитивном уровне представляется, что экономическая реальность дает основание считать появление рассматриваемого понятия правомочным. Самоорганизующаяся экономическая система функционирует в условиях конфликтов, возникающих и разрешающихся на различных уровнях и имеющих различный экономический смысл. Понятие конкурентоспособности, даже будучи использовано лишь в качестве нечетко определенной категории, дает возможность применения уже имеющихся методов и средств анализа многих проблемных ситуаций. Однако очевидна необходимость в возможно более полной и строгой атрибуции столь существенного компонента теоретических и прикладных изысканий.

Для того чтобы определить понятие «конкурентоспособность» как экономическую категорию, следует рассмотреть следующие вопросы:

- каким компонентам экономической системы присуще свойство конкурентоспособности;
- каким образом это свойство связано с другими, уже известными свойствами экономических объектов;
- в каких ситуациях целесообразно принимать во внимание конкурентоспособность;
- каков круг задач, требующих решения в процессе анализа конкурентоспособности экономических объектов;
- каковы методы и средства решения задач, связанных с конкурентоспособностью экономических объектов.

Первые три вопроса в методологическом плане представляются более значимыми для формирования методологической базы дальнейших исследований, поэтому здесь основное внимание будет уделено им.

Прежде всего остановимся на разделении содержательной стороны таких понятий, как конкурентоспособность предприятия и продукции. Как показывает анализ обширной библиографии, а также положения, выявленные в результате многоаспектных исследований и имеющие эмпирический характер, категории конкурентоспособности товара и предприятия, будучи тесно взаимосвязанными, имеют и существенные различия. Представляет-

ся существенным то обстоятельство, что конкурентоспособность продукции исследуется в пределах временнòго отрезка, соответствующего длительности жизненного цикла изделия в соответствии со спецификой конкретного этапа этого цикла. При анализе же конкурентоспособности предприятия анализируется менее определенный период, длительность которого зависит от целей исследования. Во-вторых, конкурентоспособность продукции – это характеристика каждого конкурентного изделия, а при оценке конкурентоспособности предприятия принимается во внимание вся изменяющаяся номенклатура выпускаемой продукции. В-третьих, анализ конкурентоспособности потенциала предприятия может быть проведен в рамках самого предприятия, а оценка конкурентоспособности товара – прерогатива потребителя.

Очевидно, что применительно к оценке деятельности предприятия интуитивно понимаемый термин «конкурентоспособность» можно использовать разве что в ситуации перераспределения инвестиционных ресурсов, которые могут быть привлечены из различных источников. В этом случае более корректным будет использование такой базовой категории, как эффективность или прибыльность. Проблема повышения эффективности инвестиций решается с помощью стандартных методик, для которых компоненты конкурентных ситуаций являются вторичными. Поэтому при анализе конкурентоспособности как экономической категории ограничимся рассмотрением конкурентоспособности продукции. Анализ известных определений конкурентоспособности продукции и представления о предмете исследования позволяет выделить ряд моментов, безусловно важных для экспликации данного понятия и определения его места среди других экономических категорий:

1. Конкурентоспособность продукции – это мера ее привлекательности для потребителя.
2. Привлекательность продукции определяется степенью удовлетворения совокупности разноплановых, иногда противоречивых требований.
3. Состав предъявляемых требований, их приоритетность зависят как от вида продукции, так и от типа ее потребителя.
4. Конкурентоспособность как экономическая категория имеет релятивистскую природу, так как рассматривается относительно конкретного рынка и конкретного аналога.
5. Конкурентоспособности присущ динамический характер – ее имеет смысл рассматривать лишь применительно к конкретному моменту времени, с учетом изменений во времени рыночной конъюнктуры.
6. Проблема конкурентоспособности относится в основном к нестационарному недефицитному рынку, находящемуся в переходном состоянии. Конкурентоспособность зависит от стадии жизненного цикла, на которой находится рассматриваемый товар.

7. Имеет смысл говорить о конкурентоспособности лишь того товара, который уже обладает какой-то долей рынка, причем показатель конкурентоспособности существенно зависит от предыстории, т.е. доли рынка в предыдущий период.

Таким образом, отсюда следует, что конкурентоспособность – это свойство продукта, имеющего определенную долю соответствующего релевантного рынка, которое характеризует степень соответствия технико-функциональных, экономических, организационных и других характеристик объекта требованиям потребителей, определяет долю рынка, принадлежащую данному объекту, и препятствует перераспределению этого рынка в пользу других объектов.

Полностью конкурентоспособной может быть признана только такая продукция, которая обладает различными по своей природе показателями, не уступающими соответствующим показателям проданного товара в условиях конкретного рынка.

Основой для оценки конкурентоспособности любого вида продукции должно являться комплексное исследование рынка методами современного маркетинга, что позволит не просто определить некоторый абстрактный «базовый образец», но и правильно оценить место анализируемого объекта на данном рынке в сопоставлении с аналогичными оценками реальных и возможных субъектов рынка.

При приобретении товара потребитель останавливает свой выбор на том образце среди аналогичных, который в наибольшей степени удовлетворяет его потребностям.

Каждая потребность, независимо от того, относится она к сфере производства или сфере личного пользования, характеризуется совокупностью параметров, описывающих область ее существования и содержание необходимого полезного эффекта. Для того чтобы рассматриваемый вид продукции был пригоден для удовлетворения данной потребности и представлял интерес для покупателя, он также должен обладать комплексом соответствующих параметров. Можно считать идеальным случай, когда совокупность параметров товара и параметров потребностей совпадает. Поэтому для изготовления конкурентоспособной продукции продуцент должен стремиться максимально точно прогнозировать потребности потенциального покупателя.

Как уже отмечалось, в литературе можно встретить трактовку конкурентоспособности как синонима качества продукции. Из приведенного выше определения следует некорректность такого отождествления понятий даже в первом приближении. Во-первых, конкурентоспособность любого товара определяется совокупностью только тех его свойств, которые представляют ценность для покупателя и обеспечивают удовлетворение данной потребности, а прочие показатели, выходящие за указанные рамки, при оценке учитываться не должны, т.е. показатели продукции, отражающие

ее эффект для изготовителя, часто не представляют интереса для потребителя, таким образом, в наиболее общем случае можно утверждать, что потребителя не интересуют условия проектирования, производства и транспортировки товара до поступления его на рынок, а непосредственную ценность представляют лишь потребительские свойства, каким бы путем они ни были достигнуты. Например, если при тех же характеристиках изготовителю удалось снизить материалоемкость и трудоемкость производства изделия, то его качество, безусловно, возрастет, но привлекательность с точки зрения потребителя не изменится, если не снизятся цена изделия вследствие уменьшения производственных издержек и масса в связи с уменьшением расхода материала.

Во-вторых, необходимым элементом определения уровня качества продукции является сравнение с некоторым базовым образцом. Учитывая важность такого образца, его выбор может оказаться достаточно проблематичным. Если же говорить о конкурентоспособности, то для ее оценки необходимо определить параметры анализируемого изделия, товара-конкурента и уровень, заданный запросами и предпочтениями потребителей, а затем сравнить полученные показатели.

В-третьих, более обоснованными являются оценка качества и последующее сравнение объектов с учетом не только назначения и области применения, но и основных конструктивных и технологических особенностей.

С позиций же конкурентоспособности, где за базу берется удовлетворение конкретной потребности, возможно сопоставление изделий, различающихся по элементной базе, принципу функционирования, технологии изготовления, но представляющих различные способы удовлетворения одной и той же потребности. Например, при сравнении технических объектов не имеют значения физический эффект, заложенный принцип действия устройства, его схема и конструкция, а интересны лишь технические характеристики, цена и т.д.

В-четвертых, анализ качества, выполненный в соответствии с действующими нормативными документами, еще не дает оценки степени конкурентоспособности продукции. Последняя определяется в процессе сбыта, т.е. зависит от реакции покупателя.

Можно утверждать, что для потребителя качество является обязательной, но недостаточной для принятия решения о приобретении данного товара характеристикой. Другими словами, конкурентоспособность определяется не просто отличными характеристиками товара, а его привлекательностью для клиента, ориентированного на покупку. В этом заключается суверенитет потребителя: решающее слово остается за ним даже в тех случаях, когда он объективно не прав. В истории бизнеса немало примеров, когда товары, получившие наивысшие оценки экспертов, оставляли равнодушными потребителей.

Отметим также, что определяемые совокупностью свойств товара его качество и конкурентоспособность проявляются в разных сферах. Качество продукции закладывается в сфере проектирования и производства и обнаруживается в процессе ее использования, т.е. в сфере потребления. Конкурентоспособность продукции может быть установлена лишь в результате ее продажи, т.е. в сфере обращения. Таким образом, у категорий «качество» и «конкурентоспособность» разные сферы проявления.

Наконец, конкурентоспособность – это категория, отражающая одно из важнейших свойств рынка – его конкурентность. При неизменных качественных характеристиках изделия его конкурентоспособность может изменяться в достаточно широких пределах, реагируя на различные факторы, определяемые конкурентной средой предприятия.

Таким образом, представляется, что проблема конкурентоспособности является комплексной, решаемой на стыке двух научных дисциплин:

- технической дисциплины квалиметрии;
- экономической дисциплины маркетологии.

Соответственно анализ и оценка конкурентоспособности продукции должны проводиться на основе согласованного применения теоретического и прикладного аппарата, созданного в рамках этих двух научных направлений, и включать решение следующих проблем:

- изучение запросов и предпочтений потенциальных покупателей;
- организация мониторинга рынка с целью сбора информации об условиях сбыта продукции, фирмах и товарах-конкурентах;
- разработка единой системы показателей качества продукции, используемой как ее производителем, так и потребителем;
- конструирование обобщенной модели исследуемой проблемы, в том числе формирование множества факторов, влияющих на конкурентоспособность, и определение их взаимосвязей;
- формирование общих подходов к количественной оценке конкурентоспособности продукции, разработка частных методов, алгоритмов и процедур решения задач, относящихся к данной проблеме.

Очевидно прикладное значение, которое имеют рассматриваемые технико-экономические категории. В силу этого ключевым фактором, определяющим методологическое различие качества и конкурентоспособности продукции, является специфика ситуации, в которой необходимо принятие решения, связанного с оптимизацией показателей, соответствующих этим свойствам реальных технико-экономических объектов.

В соответствии со сложившейся квалиметрической традицией качество продукции представляет интерес на стационарном рынке, когда номенклатура товаров относительно постоянна в течение продолжительности периода времени и процедура выбора адекватной базы для формирования квалиметрических индексов практически реализуема. Постоянство рынка определяет мало изменяемые предпочтения потребителей – как явные, так

и скрытые, а также отсутствие новых товаров и технологий, которые могли бы выявить неявные потребительские предпочтения и способствовать тем самым перераспределению рыночной конъюнктуры.

Методология решения различных проблем управления качеством достаточно известна и широко распространена на практике. Однако методики управления качеством продукции существенно усложняются по мере увеличения динамики рынка. В условиях появления на рынке новых товаров и обусловленного этим повышения уровня неопределенности потребительских предпочтений традиционные методы управления качеством могут привести к снижению эффективности управления. Неэффективное управление и несоответствие продукции потребностям потенциальных потребителей являются непосредственными причинами снижения объемов сбыта продукции, качество которой, согласно традиционным квалиметрическим методикам, является достаточно высоким.

Необходима новая концепция управления качеством продукции, которая соответствовала бы динамической меняющейся конъюнктуре рынка и способствовала сохранению или увеличению объемов сбыта в условиях, когда на предпочтения потребителей влияют продукты-конкуренты аналогичного назначения с улучшенными показателями качества.

В такой ситуации перед субъектом управления возникает комплексная проблема, которую можно сформулировать следующим образом. Необходимо обеспечить оптимальный уровень сбыта, управляя в динамике значениями определенного набора параметров продукта для приведения его в соответствие с предпочтениями потребителей. Возможность оперативной модификации показателей качества продукта и определяет его конкурентоспособность. Очевидно, что эффективное решение такой проблемы возможно только на всех этапах жизненного цикла продукции.

Таким образом, можно говорить об определенной иерархии методов и средств управления качеством, которая в определенной степени является аналогом традиционной концепции управления качеством. Эта иерархия определяется спецификой рынка, выступающего в качестве внешней среды по отношению к производственной системе и ее продуктам. Нижнему уровню иерархии соответствуют традиционные методы и средства управления качеством в условиях рыночной среды. Второму, более высокому уровню соответствуют методы и средства управления конкурентоспособностью, что можно определить как управление качеством продукции в динамической среде.

Нельзя сказать, что описанный выше подход полностью отсутствует в практике производства и продвижения продукции на рынок. Очевидно, что проектирование и производство некоторого семейства продукции, когда при неизменных базовых параметрах, определяющих идентичность изделия, от модификации к модификации меняются параметры, которые можно считать второстепенными, но которые позволяют повысить степень соответствия качества продукции предпочтениям потенциальных потреби-

телей, есть не что иное, как эмпирическая реализация принципа управления конкурентоспособностью. Однако эмпирических правил и положений при решении столь важной проблемы явно недостаточно. Необходима возможно более полная и обоснованная теоретическая концепция управления конкурентоспособностью.

Успешная деятельность торговых предприятий требует оценки их конкурентоспособности. При этом широко используются социологические методы, в частности опросы покупателей. Опросы проводятся в магазинах, на уличных рынках города. Целью опроса является выявление наиболее посещаемых магазинов и критериев их привлекательности. Опрос проводится путем анкетирования. Принцип выборки случайный. Например, в анкете имеется пять вопросов:

1. Где Вы предпочитаете покупать продукты:

а) хлеб;

б) другие товары.

Покупатели указали 10 видов торговых точек:

- магазин «Хлеб»;
- рыночный киоск;
- мини-магазин;
- магазин «Продукты» и т.д.

Таким образом выясняется, что большинство покупателей предпочитают покупать хлеб в специализированных магазинах или в рыночных киосках (21%), в киосках (16,8%), мини-магазинах (10,0%), магазинах «Продукты» (9,0%).

Остальные продовольственные товары покупатели приобретают на рынке (42%).

2. Где Вы предпочитаете покупать промтовары:

а) парфюмерию, средства гигиены, косметику;

б) синтетические моющие средства;

в) одежду, обувь;

г) хозяйственные товары, строительные товары.

Покупатели предпочитают покупать их на рынках города.

3. Почему покупатели предпочитают указанные магазины при покупке продовольственных и непродовольственных товаров?

Основными критериями являются следующие:

- приемлемые цены (71%);
- широкий ассортимент товаров (60%);
- высокое качество товаров (53%).

Далее при выборе товаров покупатели выделили хорошее обслуживание, удобное размещение.

4. Какой магазин, на Ваш взгляд, работает лучше других? Большинство покупателей не дали ответа на этот вопрос.

5. Какой магазин Вам больше всего не нравится? Большинство покупателей указали на рынок (47%) и мини-магазины (31%). Причина кроется в нарушении культуры обслуживания, низком качестве товаров.

Таким образом, проведенный социологический опрос показал, что наиболее предпочтительным местом для покупки продовольственных товаров являются рынки в силу низких цен и широкого ассортимента товаров, однако покупателей не устраивает культура обслуживания на рынках.

Вышеизложенное свидетельствует о том, что существует объективная необходимость в условиях рыночных отношений усилить роль качества как одного из решающих факторов успеха производителя на рынке. В связи с этим особое значение для конкурентоспособной продукции приобретают такие признаки качества, как безопасность для жизни населения и экологическая чистота продукции.

Психология поведения потребителя в период кризиса: проблемы и решения

О.В. Обухов, Е.А. Синева

Тема экономического кризиса в России, будучи уже обсужденной сотни раз политиками, учеными, до сих пор остается достаточно актуальной, так как в сознании людей нет однозначного представления о сложившейся ситуации, а соответственно, нельзя ожидать адекватного поведения и реакции на происходящее.

Распространяемые СМИ сведения о нарастающем мировом финансовом кризисе угнетающе действуют на население и перестраивают их покупательское поведение в соответствии с ожидаемым снижением доходов. В ситуации кризиса и растущей инфляции, расхождения заявлений СМИ и реалий жизни отсутствие четких ориентиров рождает неуверенность в завтрашнем дне. Соответственно меняется и поведение потребителей: оно становится иррациональным, в значительной мере подчиняется не логике, а эмоциям. Бо̀льшая часть потребителей начинает экономить на мелочах, отказываясь даже от необходимого; меньшая – напротив, впадает в состояние потребительской паники, скупая впрок товары повседневной необходимости. Идут переоценка ценностей и пересмотр приоритетов. Настроения потребителей сейчас можно определенно назвать пессимистическими. И этот пессимизм прежде всего связан с неопределенностью положения.

Согласно исследованиям, 90% населения считает, что кризис есть, но 68% еще не почувствовали его на себе.

«В структуре потребления выросла доля продаж дискаунтеров, вообще доля товаров первой необходимости растет с 2004 г. непрерывно. Однако если с 2001 г. российский потребитель становился все более цивилизованным, т.е. для него приобретали значение и атмосфера продаж, и процесс покупки, то сегодня все больший вес приобретает фактор цены, увеличивается рациональность покупки – потребитель больше думает, купить или не купить понравившуюся вещь, спонтанность сокращается, значение проверенных марок возрастает»[1].

Таким образом, массового кризиса в России еще нет, но население считает, что кризис есть, потребительские и социальные настроения ухудшаются. При этом падение почти не затронуло товаров быстрого пользования, появилось недоверие к новым формам торговли – супермаркетам и гипермаркетам, хотя в маленьких магазинах «шаговой доступности» товары в среднем дороже, фактор цены вновь приобрел первостепенное значение.

«Сегодня мы отмечаем более динамичное пользование банкоматами: люди снимают деньги со счетов. Работодатели чаще отказываются оплачивать полисы, включать их в соцпакет. Тратится меньше средств на отдых, досуг и развлечения. Меньше других пострадал сектор коммуникаций – 82% россиян имеют сотовые телефоны, увеличивается количество пользователей компьютеров, особенно ноутбуков, и мы понимаем отчасти, почему: люди ищут работу в Интернете – видно, что растет домашний Интернет, потому что начальство отказывается платить за рабочий, часто Сеть просто перекрывается. Падает занятость – с 70% в третьем квартале 2008 г. до 68% в четвертом»[2].

Прежде всего компании избавляются от молодых специалистов, студентов, которых надо обучать. Первыми работу потеряли занятые в маркетинге, продажах, логистике, снабжении, транспорте.

Выросло посещение кинотеатров – люди явно хотят себя побаловать.

Снизилась склонность потребителя к риску – людям больше не нравится бывать в непривычных ситуациях (впервые за три года), они покупают меньше новых товаров.

Устойчиво положение СМИ, особенно укрепляется сектор интернет-телевидения – люди хотят иметь как можно больше информации, в том числе альтернативной, вырос интерес к экономическим новостям.

«Укрепляется, например, московский “Макдоналдс” – за счет того, что кофейни и рестораны посещаются все меньше. Точно так же, как в кризис 1998 г., вырос объем потребления разливного молока, увеличились продажи бытовой техники – словно в последний раз на премию люди захотели обновить телевизоры, холодильники и т.п.»[3].

---

[1] Из выступления А. Демидова на научно-практическом семинаре «Потребитель в России меняется вместе с кризисом» (ГУ-ВШЭ, 11 февраля 2009 г.). URL: http://www.allmedia.ru/newsitem.asp?id=842521

[2] Там же.

[3] Из выступления Т. Барсова на семинаре «Потребитель в России меняется вместе с кризисом»…

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что торговлю в будущем может спасти лишь гибкая система скидок и различных вариантов продаж по пониженным ценам.

Руководитель отдела изучения доходов и потребления Аналитического центра Юрия Левады (Левада-центр) М. Красильникова подчеркнула, что портрет «экономического человека» современной России – это портрет в первую очередь человека бедного.

«Несмотря на “тучные” десять лет, включенность населения страны в экономику самое примитивное – зарплата, пенсии, стипендии, пособия, расходуемые на простейшие предметы потребления. Средний размер сбережений в России равен 50–70 тыс. руб. – этого хватает на жизнь всего в течение нескольких месяцев. Валютных и ипотечных вкладов нет почти ни у кого», – сообщила М. Красильникова[4].

С одной стороны, для стимулирования покупательной активности населения требуется прежде всего успокоить покупателей и предпринимателей, внушить оптимизм, что здравый смысл и активная работа позволят избежать последствий мирового кризиса. Наоборот, Россия со своими природными и интеллектуальными ресурсами становится все более привлекательной для вложения капиталов и развития экономики на основе самых современных технологий.

С другой стороны, отслеживание тенденций потребительского поведения может стать главным источником рекламных идей для тех предприятий, которые хотят выйти из экономического кризиса с наименьшими потерями. Во время кризиса как никогда важно иметь четкое таргетирование. Нужно понять, какой покупательский сегмент остается платежеспособным, а какой нет. Предприятие или компания должны осознать: если раньше они, продавая товары, создавали в рекламе одни посылы, то сейчас нужно создавать новые – в соответствии с тем, как изменились потребительские тренды. Ведь даже во время кризиса человек не перестает покупать вообще, он лишь меняет структуру своего потребления. То есть он, к примеру, начинает покупать другие бренды или вместо того, чтобы, как обычно, лететь на выходные в Париж, ездит на дачу под Минском. Предприятиям эти изменения, тренды поведения потребителей нужно изучать и использовать в рекламе. Поэтому сейчас особенно важно уметь работать с трендами. Они помогают формировать эффективные коммуникационные послания, маркетинговые и рекламные стратегии. Изучение трендов позволяет не только узнавать потребителя лучше, учитывать его настроения, глубже понимать мотивацию покупок, прогнозировать, на каких рынках ожесточится конкуренция, но помогает открывать новые потребительские ниши[5].

---

[4] Из выступления на семинаре «Потребитель в России меняется вместе с кризисом» …

[5] Какая реклама выведет из кризиса? Интервью с О. Чановым. URL: http://www.belreklama.by/article/5944

Например, сейчас явный, но постепенно уходящий тренд – это мода на кризис. Сегодня предлагается очень много антикризисных программ, антикризисных семинаров и всего другого «антикризисного». Правда, потребители уже постепенно перестают реагировать на это. Или совершенно очевидно – это мода на маленькие удовольствия. Она выражается в том, что потребитель позволяет себе какие-то маленькие радости: например, покупает себе плитку хорошего шоколада, потому что чего-то большего пока позволить себе не может.

В такой неопределенной ситуации, сложившейся на данный момент в России, на мой взгляд, разумно заняться разработкой различного рода вариантов предоставления товаров по более низким ценам, чем в магазинах. Очень распространенным на сегодняшний день вариантом являются интернет-магазины – это интерактивный веб-сайт, рекламирующий товар или услугу, принимающий заказы на покупку, предлагающий пользователю выбор варианта расчета, способа получения заказа и выписывающий счет на оплату. Этот вариант очень удобен в использовании, и уровень цен, предоставляемых на товары, гораздо ниже, чем в магазинах, поскольку отсутствуют такие затраты, как, например, арендная плата, зарплата консультантам, продавцам, мерчандайзерам и т.д. Люди готовы покупать в интернет-магазинах даже одежду, обувь, любого рода технику, только ради того, чтобы сэкономить, поэтому необходимо сконцентрировать силы на совершенствовании в этой области системы заказов, решить вопрос с гарантийным обслуживанием и отладить систему доставки, сделав ее более быстрой и надежной.

Интересное изменение произошло в сознании большинства людей. Теперь они готовы пренебрегать местом и обстановкой покупки, хотя раньше это имело важное значение. Исходя из этого, на данный момент есть возможность продавать любые товары с рук. Если посмотреть объявления на наиболее посещаемых сайтах, можно увидеть огромный перечень новых товаров, предлагаемых частными лицами по низким или оптовым ценам. К таким товарам относятся мобильные телефоны, парфюмерия, компьютеры, косметика, мебель и т.д. Люди перестали уделять огромное внимание месту покупки, атмосфере, интерьеру, а порой даже и качеству, главным критерием является цена. Многие уже не имеют возможности переплачивать 50% только лишь за бренд, высокое качество, а потребности, к сожалению, остаются прежними, поэтому приходится на многое «закрывать глаза».

Таким образом, из вышесказанного следует, что магазины розничной торговли в период кризиса теряют свои конкурентные преимущества и не могут обеспечивать привлекательный для потребителей уровень цен, поэтому необходимо концентрировать силы на интернет-магазинах, индивидуальных продажах и подобных вариантах, способных обеспечивать низ-

кий уровень издержек и соответственно цен, но в то же время минимальный сервис. Такая система продажи является привлекательной как для потребителей, которые имеют возможность экономить, не отказываясь от привычных покупок, так и для предприимчивой доли населения, способной найти подходящий товар и оптимальный способ продажи, зарабатывать, не задумываясь о сокращении кадров и понижении заработной платы.

Формирование нового образовательного пространства в российских регионах

Е.Р. Орлова, Е.Н. Кошкина

Тема развития регионов становится сегодня все более актуальной, хотя и носит дискуссионный характер. В условиях провозглашаемого равноправия регионов в отношениях с Центром в социально-экономическом развитии регионов еще существуют огромные диспропорции. Несмотря на то, что этой проблеме сегодня уделяется все большее внимание и на правительственном уровне строятся планы по выравниванию регионального неравенства с помощью программ, грантов, субсидий и пр., такими мерами можно лишь временно поддержать регионы. Для того чтобы коренным образом решить эту проблему, необходимо прежде всего модернизировать систему образования на региональном уровне. Как отмечал русский историк Н.И. Костомаров, «образование – это самый верный путь к прочному водворению начал новой жизни»[1].

В настоящее время во многих регионах сохранилась прежняя, архаичная система образования, которая уже не может отвечать потребностям рынка труда. Отсюда вытекает проблема дефицита высокопрофессиональных кадров, отставание в развитии отраслей, регионов и страны в целом.

1. Опыт модернизации регионального образовательного пространства на основе введения образовательных округов в России

Одним из эффективных способов организации территориального образовательного пространства в регионах может стать введение образовательных округов. Примером этому является дореволюционный опыт построения учебных округов в России, которые существовали на протяжении 114 лет и представляли собой образовательную сеть, направленную на развитие образования регионов. В настоящее время данный исторический эксперимент целесообразно рассматривать с позиции гармонизации регионального образовательного пространства. Наиболее удачным примером является создание образовательных округов (далее округов) в Самарской области.

[1] *Костомаров Н.И.* Русская история в жизнеописаниях ее главнейших деятелей. М.: ЭКСМО, 2009.

С 1999 г. Самарская область начала разрабатывать проект по построению округов, а в 2003 г. эксперимент стал реализовываться в рамках приоритетного национального проекта «Образование». Основное противодействие проекту оказывали местные муниципалитеты, не желая отдавать рычаги управления школами на региональный уровень. Данная проблема была урегулирована, и сегодня в области действуют 13 образовательных округов, возглавляемых территориальными управлениями министерства образования и науки Самарской области, в компетенции которых управление школами и училищами округа, и объединяющих 37 муниципальных образований (рис. 1). Деление на округа Самарской области реализуется путем объединения нескольких близлежащих сельскохозяйственных районов и одного малого или среднего города.

Под «образовательным округом» понимается часть территории субъекта Российской Федерации, в границах которой осуществляется компетенция местного органа государственной власти субъекта Российской Федерации в области управления образованием[2].

Рис. 1. Карта образовательных округов Самарской области

С введением округов в Самарской области улучшились социально-экономические показатели, что было достигнуто при помощи кардинального изменения структуры образования и политики управления в учебных заведениях, а именно:

1. В четыре раза сокращены управленческие звенья, ранее действовали 250 управленческих единиц.
2. Исключено дублирование функций управления образованием между муниципальным и региональным уровнями образования.
3. В четыре раза сократилась в среднем по территориям норма расходов бюджетов на заработную плату сотрудников аппарата управления образованием.

---

[2] Образовательные округа // Министерство образования и науки РФ: [сайт]. URL: http://www.mon.gov.ru/pro/okruga

4. Снизились втрое финансовые издержки, отводимые региону на образование.

5. Финансы поступают непосредственно в учебные заведения, что позитивно влияет на развитие учебных заведений.

6. Сокращено количество малокомплектных школ, а ученики этих школ подвозятся и обучаются в оснащенных образовательных центрах.

7. Выравнивается качество образования территориальной сети образовательных учреждений, уменьшается разброс результатов ЕГЭ.

8. Возрастает однородность результатов образования, так как образовательные учреждения перестали быть одиночками, а представляют собой округ.

9. Направлены усилия на минимизацию дисбаланса между выпуском учреждениями профессионального образования квалифицированных рабочих, специалистов и потребностями экономической сферы региона в них. Так, количество состоящих на учете в органах службы занятости с 2003 г. снизилось более чем в два раза.

10. Начали активно создаваться многоуровневые полипрофильные учреждения, реализующие программы начального и среднего профессионального образования.

11. За счет работы маркетинговых служб «Ресурсного центра» расширился спектр профессиональных образовательных программ, его увеличение составило с 85 в 2005 г. до 105 в 2008 г.

На основе положительных результатов работы самарских образовательных округов еще пяти регионам (Астраханской, Кировской, Сахалинской, Ульяновской областям и Чукотскому автономному округу) в 2005 г. было дано право участвовать в данном эксперименте. Помимо этого Алтайский край самостоятельно, без правительственной поддержки, но в рамках законодательства проводит данный эксперимент.

При равном старте в каждом регионе по-разному проходит переход от старой системы управления образованием к новой. Например, в Кировской области сохранены муниципальные органы управления образованием при создании 8 образовательных округов (рис. 2). Количество округов сопоставимо с количеством образовательных учреждений, учащихся и педагогических работников, однако численность управленцев на муниципальном уровне сокращена в соответствии с сокращением полномочий и повышена численность персонала в региональных органах управления образованием. В структуре департамента образования созданы управления образовательных округов, во всех округах созданы общественные советы, в состав которых входят представители органов местного самоуправления, управления образовательного округа, общественных организаций, СМИ, участники образовательного процесса.

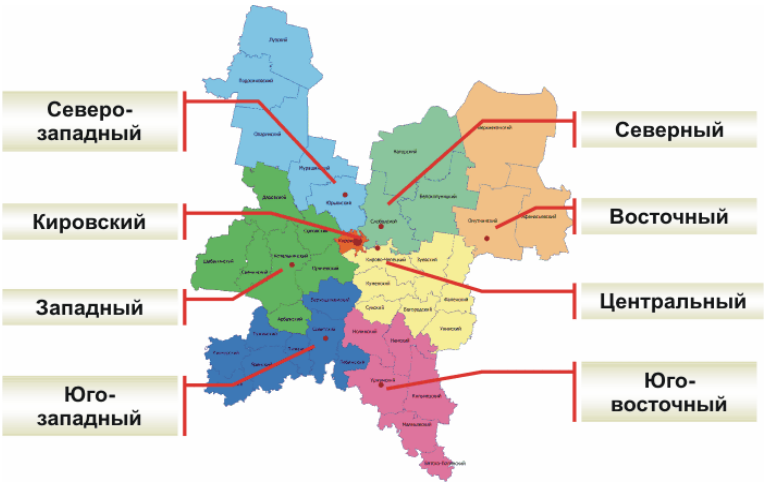


Рис. 2. Карта образовательных округов в Кировской области

В Астраханской области образовательные округа рассматриваются не как способ усиления роли государства и управленческой вертикали в образовании, а как территориальные комплексы, имеющие совещательное значение, разрабатывающие программы развития образования нескольких муниципалитетов. В области созданы общественные образовательные округа, осуществляющие функцию согласования совместных межмуниципальных программ и проектов, а также подготавливающих заявки на финансирование этих проектов в пределах средств регионального бюджета, предусмотренных сверх объемов средств, определяемых на основании норматива подушевого финансирования образования. Таким образом, создана вертикаль общественного управления образованием.

В Ульяновской области разработан иной проект диверсификации рынка образования. Здесь создан Южный социокультурный образовательный университетский округ. В рамках реализации проекта правительство области, пять муниципальных районов так называемого «южного куста» (Новоспасский, Николаевский, Павловский, Радищевский и Старокулаткинский) и Ульяновский государственный университет заключили между собой Соглашение о сотрудничестве в сферах образования и культуры. Образован Общественный совет университетского округа, в состав которого вошли руководители муниципальных районов, министры областного правительства, директора предприятий и организаций, представители родительской общественности районов и ученые университета. Созданный социокультурный образовательный университетский округ решает несколько задач, в том числе повышает доступность и качество образования, а органы местного самоуправления районов получают возможность использовать богатейший потенциал ульяновских ученых для решения актуальных проблем развития экономики и социальной сферы. Таким образом, жители района имеют возможность получать качественное образование и широкий спектр социальных услуг. Университетское сообщество вовлекается в решение конкретных проблем области, реализует свой научный и экспертный потенциал. Органы управления могут более эффективно

решать задачи, связанные в первую очередь с развитием регионального рынка труда. Расширение спектра предоставляемых образовательных и социально-культурных услуг способствует уменьшению оттока молодежи в другие регионы.

В Чукотском автономном округе создание образовательных округов также способствовало оптимизации структуры управления. Управленческие функции здесь распределены на основе подписания соглашения между Департаментом образования и молодежной политики Чукотского автономного округа и главами муниципальных районов (городского округа). Это обеспечивает реальное управление и образовательными учреждениями, и муниципальными органами, осуществляющими управление в сфере образования. Одновременно снимаются противоречия действующему федеральному законодательству об определении и разграничении полномочий между субъектом Российской Федерации и органами местного самоуправления.

На рис. 3 показаны изменения, произошедшие в результате проведения эксперимента (сплошная стрелка – принятие управленческих решений и подотчетность, пунктирная стрелка – финансирование в части реализации прав граждан на получение образования).

Рис. 3. Динамика системы управления Чукотского автономного округа[3]

[3] Источник: Промежуточный отчет о реализации эксперимента по созданию образовательных округов. URL: http://mon.gov.ru/pro/okruga

В Алтайском крае было создано семь округов без образования юридического лица. Округа сформированы как общественные организации, координирующие образовательную деятельность муниципалитетов. В округа Алтайского края вошли учреждения дошкольного, общего, дополнительного, начального, среднего и высшего профессионального образования, а также коррекционные школы, детские дома и дома-интернаты для оперативного обмена информацией, координации ресурсов для успешного участия в федеральных и краевых программах. Единственной региональной структурой в округе является ресурсный центр (филиал учреждения дополнительного образования). Такой вариант «горизонтальной координации» муниципальных систем соответствует существующему законодательству.

Итак, вышеприведенные региональные модели образовательных округов показывают, что их создание возможно по разным сценариям: от сценариев, кардинально меняющих систему управления образованием в регионе, до сценариев, вносящих лишь незначительные изменения в ее структуру.

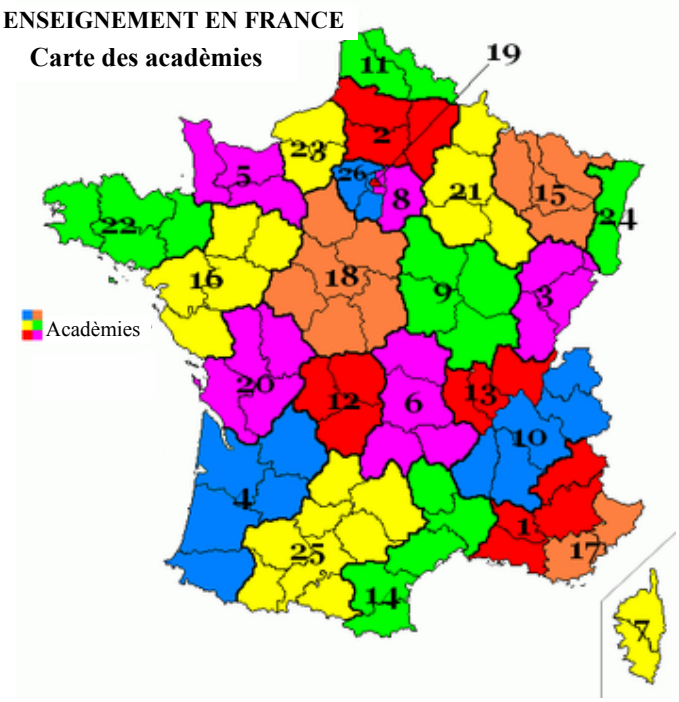
2. Международный опыт работы образовательных округов

В каждом государстве существует свой механизм получения образования. Система управления образованием также в каждой стране имеет свои особенности. В качестве примера рассмотрим организацию образовательных (учебных) округов в США и во Франции.

В США каждый штат поделен на округа, которые подразделяются на школьные округа и округа высших учебных заведений. Здесь широко развита форма общественного участия в управлении учебными заведениями, например на уровне школьного округа, создаются комитеты, включающие представителей совета попечителей (орган управления школами), директора школы, с одной стороны, и родителей учеников и представителей местного сообщества – с другой. В свою очередь, округ высших учебных заведений может включать несколько подокругов, жители каждого из которых выбирают в попечительский совет своего представителя. В ряде штатов губернаторы назначают своих представителей в состав попечительского совета.

Территория Франции разделена на 35 учебных округов: 26 – на европейском континенте и 9 – в заморских владениях. Процесс децентрализации административного управления образованием во Франции начал осуществляться с 1982 г. При этом детские сады и начальные школы были отнесены к ответственности коммун, за колледжи (основное общее среднее образование) стали отвечать органы административно-территориального управления, а за лицеи и специальные учебные заведения (полное общее среднее и профессионально-техническое образование) – учебные округа

(академии)[4]. Каждый учебный округ подразделен на департаменты. Французские государственные школы за рубежом также приписаны к определенному учебному округу (академии). Во Франции преобладает жесткий государственный контроль, учебные округа (академии) (рис. 4), являются административными структурами и подчиняются только министерству национального образования.



Наименование образовательных округов, обозначенных цифрами:

1	Экс-Марсель	**14**	Монпелье
2	Амьен	**15**	Нанси-Мец
3	Безансон	**16**	Нант
4	Бордо	**17**	Ницца
5	Кан	**18**	Орлеан-Тур
6	Клермон-Ферран	**19**	Париж
7	Аяччо	**20**	Пуатье
8	Кретей	**21**	Реймс
9	Дижон	**22**	Ренн
10	Гренобль	**23**	Руан
11	Лилль	**24**	Страсбург
12	Лимож	**25**	Тулуза
13	Лион	**26**	Версаль

Рис. 4. Образовательные округа (академии) Франции

3. Анализ российского и международного опыта работы округов

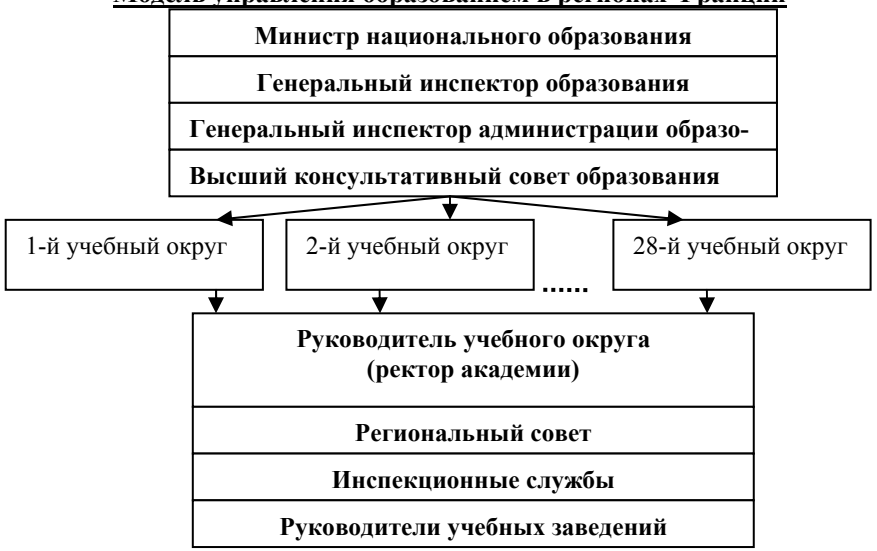
Анализируя международную и российскую структуру управления образованием (рис. 5), можно сказать, что в настоящее время международный рынок образования наиболее диверсифицирован по горизонтали управления образованием и по вертикали общественного управления образованием[5].

[4] Во Франции учебные округа начали образовываться с начала XIX в. – См.: Хрестоматия по истории зарубежной педагогики. Разд. IV. М., 1981.

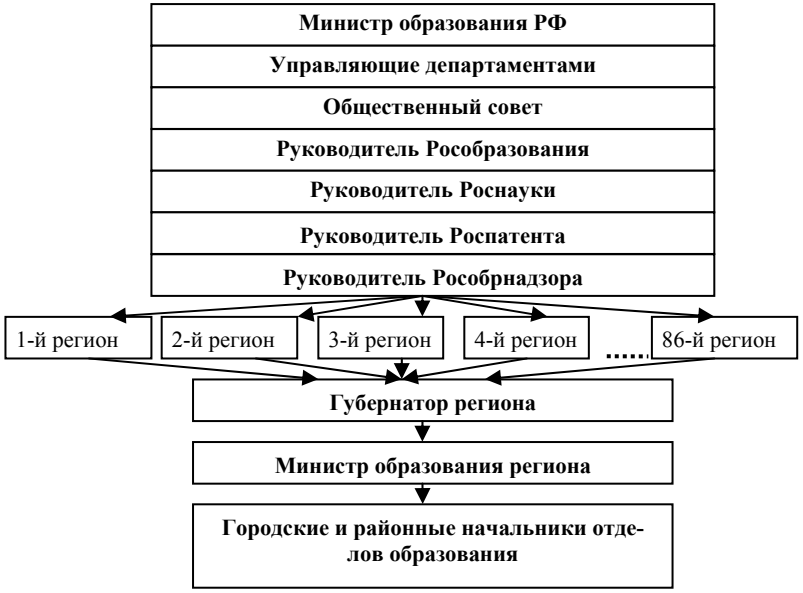
[5] 4 декабря 1996 г. более 300 европейских регионов с различной территорией, политико-административным устройством приняли Декларацию о регионализме в Европе.

Модель управления образованием в штатах США

Модель управления образованием в регионах Франции



Модель управления образованием в регионах России (без образовательных округов)



Модель управления образованием в регионах России (с образовательными округами, на примере Самарской области)

Рис. 5. Структура управления системой образования в России и за рубежом

Так, в США и во Франции образовательные округа созданы на территории каждого региона. Но в Америке используется модель общественного участия, а во Франции жесткая государственная модель. Структура управления российской системой образования представлена на примере Самарской области. Как было уже ранее сказано, с внедрением образовательных округов в Самарской области произошла модернизация образовательного пространства, кардинально улучшившая систему управления образованием. Здесь произошли следующие изменения: введены руководители территориальных управлений (управляющие округом), но упразднены муниципальные цепочки управления образованием (т.е. городские и районные начальники отделов образования), таким образом, каждый директор учебного заведения напрямую подчиняется управляющему округом. Вместе с тем созданы новые звенья управления «Ресурсный центр», направленные на изучение специализации региона, образовательных возможностей и перспектив, потребностей на рынке труда, стратегических направлений развития округа, и «Окружной общественный совет», принимающий активное участие в работе округа.

Организация образовательных округов актуальна и для других российских регионов, например для Оренбургской области. Хотя переход со старой системы на новую всегда сопряжен с периодом адаптации, но при грамотном построении округов в области и при наличии компетентного управления ими эффект от введения гарантирован.

4. Метод деления региона на образовательные округа на примере Оренбургской области

Сегодня имеется возможность принять такую модель деления на округа, которая в большей степени подходит для конкретного региона. Например, в Самарской области деление произошло по принципу объединения одного малого или среднего города и нескольких сельскохозяйственных районов. В Кировской области территория разделена с учетом сопоставимого количества школ, учеников и педагогов. В Астраханской области планируется создать один округ. Таким образом, основными принципами деления на округа являются либо ресурсные показатели, либо субъективное решение региональных министров образования. Нами предлагаются применение метода деления региона на округа, который опирается на практические показатели и теории Ф. Перру по выделению «полюсов роста», и модель «Центр–периферия» Дж. Фридмана, которые впервые были применены к образовательному пространству Оренбургской области.

Оренбургская область входит в состав Приволжского федерального округа, является одним из крупнейших индустриально-аграрных субъектов Российской Федерации и включает в себя 35 районов и 12 городов, распределенных неравномерно по территории области. Кроме того, районы имеют разную специализацию. Поэтому простое объединение нескольких

муниципалитетов, не учитывающее их специфику, может быть неэффективным. Анализ пространственного развития образования области выявил основные преимущества и недостатки производственного и социального характера развития региона и явился основой для составления модели образовательных округов.

В основу разработки нового образовательного пространства в Оренбургской области взяты следующие позиции теории Дж. Фридмана:

- в районах-ядрах концентрируются передовые экономические отрасли региона, имеются высокие потенциальные возможности для внедрения нововведений;
- растущие районы по своему положению относятся к периферийным территориям, но являются соседями с районами-ядрами, дающими им импульсы роста;
- депрессивные районы относятся к периферийным районам со старыми сложившимися поселениями, характеризуются стагнирующим сельским хозяйством и промышленностью, высокой миграцией населения.

Наряду с вышеперечисленным при делении Оренбургской области на образовательные округа нами была также применена теория Ф. Перру, исходя из которой видно, что образовательные округа представляют собой «полюса роста» или «зоны развития», позволяющие сознательно управлять средой распространения их эффекта.

Таким образом, определены основные полюса роста Оренбургской области: Западный район нефтедобычи, Центральный многоотраслевой район (газ, агропромышленный комплекс, легкая промышленность) и Восточный район горнодобывающей и металлургической промышленности (рис. 6).

Рис. 6. «Ресурсная» карта Оренбургской области

Далее каждый район анализировался отдельно в соответствии с моделью «Центр–периферия», при этом были выделены районы-ядра, растущие районы, депрессивные районы (рис. 7).

Рис. 7. Выделение «полюсов роста» на карте Оренбуржья

Используя балансовый метод, данные районы были объединены в округа. В результате выяснилось, что для эффективной работы системы образования достаточно создать в области 16 округов. Каждый округ, построенный по данному методу (рис. 8), представляет собой «экономическое ядро», с помощью которого регион в будущем выйдет на новый уровень развития.

Рис. 8. Проект территориального распределения образовательных округов в Оренбуржье

Учитывая положительный опыт работы новой системы управления образованием в Самарской области, где во главе округа поставлен территориальный управляющий, а муниципальные звенья управления сокращены, для Оренбургской области предлагается та же модель управления.

Количество звеньев управления в области сокращается с 47 муниципальных и районных начальников отделов образования до 16 окружных управляющих (рис. 9). При этом в три раза уменьшатся расходы на содержание структуры управления образованием, снизятся финансовые издержки, а высвободившиеся средства будут использоваться на развитие системы образования. Например, в Самарской области с помощью такой экономии в 2005 г. были построены новые дороги, куплены дополнительно школьные автобусы и т.д.

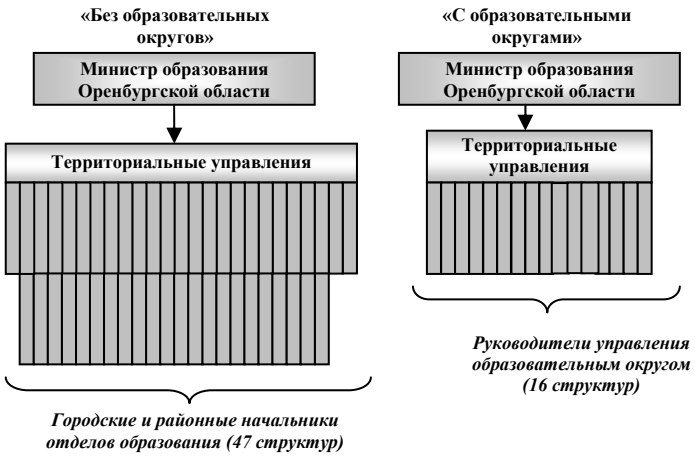


Рис. 9. Структура управления образованием Оренбургской области «без образовательных округов» и «с образовательными округами»

Построенные по предлагаемой модели округа будут способствовать выравниванию образовательного пространства за счет присоединения развивающихся и депрессивных районов к районам-ядрам, которые дадут им импульсы роста и позволят улучшить социальные показатели, такие как качество образования, востребованность выпускников, доступность образования и т.п.

Еще раз хочется отметить, что сегодня наиболее реально изменить подход к образованию в регионах, проявив инициативу и включившись в приоритетный национальный проект «Образование». Мы предлагаем формировать новое образовательное пространство на основе введения образовательных округов, опираясь на позитивный опыт развития системы образования зарубежных стран и некоторых российских регионов, считая, что география образовательных округов должна расширяться. Это приведет к значительной диверсификации регионального рынка образовательных услуг.

В связи с этим данный проект может стать одним из перспективных в рамках модернизации образования как в Оренбургской области, так и в других регионах, так как позволит решить острую проблему несбалансированности образования в стране.

Реституция как самостоятельное обязательство и как общая защитная мера от нарушения обязательства в англо-американском праве[1]

К. Осакве

В англо-американской правовой традиции соприкасающиеся понятия «реституция» (restitution) и «неосновательное обогащение» (unjust enrichment) считаются сосуществующими (coexistive) и взаимозаменяемыми (interchangeable), хотя они не являются синонимами. Соответственно в англо-американской правовой доктрине под «restitution» часто понимается и подразумевается «unjust enrichment» и наоборот[2]. Такая терминологическая двуликость (или двуликость конструкции)[3] объясняется тем, что сам термин «реституция» имеет двойное значение в англо-американском праве – она понимается и как «обязательство» (obligation), и как общая защитная мера от нарушения обязательства, т.е. как гражданско-правовая санкция за нарушение обязательства (remedy)[4]. Следовательно, смысл самого слова зависит от контекста, в котором оно употребляется.

В его первом понимании «реституция» означает самостоятельное основание возникновения материально-правового обязательства[5] наряду

---

[1] Печатается по книге: *Осакве К.* Сравнительное правоведение: схематический комментарий. М.: Юристъ, 2008. С. 100–107.

[2] ALI Restatement of the Law of Unjust Enrichment является классической иллюстрацией упомянутой терминологической двуликости – оно называется Restatement of the Law of Restitution (Unjust Enrichment), т.е. термин «неосновательное обогащение» ставится в скобках рядом с термином «реституция» как сосуществующее понятие. Почти все американские и английские учебники по праву неосновательного обогащения называются «Law of Restitution» (реституционное право, право реституции), но подразумевают право неосновательного обогащения. См. ниже в сноске 5 список основной литературы по англо-американскому праву неосновательного обогащения.

[3] Она часто встречается в англо-американском праве. Так, например, в англо-американском деликтном праве термин «negligence» (неосторожность) понимается и как степень вины (degree of fault), и как самостоятельный поименованный деликт (nominate tort), носящий название «negligence», в основе которого лежит вина в форме неосторожности.

[4] См.: *Fuller Lon L., Eisenberg Melvin Aron.* Basic Contract Law. Seventh Edition. West Group. St. Paul, MN, 2001. at p. 509.

[5] Литература о природе реституционного (кондикционного) обязательства в англо-американском праве очень богата. Среди основных исследований по данному вопросу можно назвать: *Birks Peter* (ed.). English Private Law. Vol. 2. Oxford University Press. 2000. P. 525–635; *Goff Robert* and *Jones Gareth* (eds.). The Law of Restitution. 5th ed. Oxford, 1998; American Law Institute, Restatement of the Law of Unjust Enrichment (First Restatement). Reporters – Austin Scott and Warren Seavey. Philadelphia, 1937; American Law Institute Restatement Second of the Law of Restitution (Unjust Enrichment). Philadelphia, 1978. American Law Institute, Third Restatement of the Law of Restitution and Unjust Enrichment. Discussion Draft 2000. Philadelphia, Tentative Draft № 2. 2002. Philadelphia, Tentative Draft № 4. 2004. Philadelphia. Reporter – Andrew Kull; *Beatson J.* The Use and Abuse of Unjust Enrichment. London, 1991; *Birks P.* An Introduction to the Law of Restitution (revised edition). Oxford, 1989; *Burrows A.* The Law of Restitution. 2nd ed. London, 1996; *Virgo G.* The Principles of the Law of Restitution. London, 1999; *McMeel G.* The Modern Law of Restitution. London, 2000; *Cornish W.R.* et al. (eds.). Restitution: Past, Present and Future. Oxford, 1998; *Swadling W.J.* (ed.). The Limits of Restitutionary Claims. Oxford, 1997; *Birks P.* and *Chambers R.* Restitution Research Resource. 2nd ed. Oxford, 1997; *Barry Nicholas.* Unjustified Enrichment in Civil Law and Louisiana Law. 36 Tulane Law Review 605 (1962); *Summers Robert S.* and *Hillman Robert A.* Contract and Related Obligation: Theory, Doctrine and Practice. 4th ed. St. Paul, MN, 2001. at p. 112–144; *Fuller Lon L., Eisenberg Melvin Aron.* Basic Contract Law. 7th ed. West Group. St. Paul, MN, 2001. at p. 506–540; *Цвайгерт К., Кётц К.* Введение в сравнительное правоведение в сфере частного права. М., 2000. Т. II. С. 284–358.

с другими такими основаниями, как договор, деликт, Promissory Estoppel и т.д.[6] В данном контексте «реституция» (т.е. реституционное обязательство) создает и материально-правовую реституционную обязанность (restitutionary responsibility), и реституционные права (restitutionary rights).

По своей природе реституционное обязательство (т.е. обязательство вследствие неосновательного обогащения) отличается от других видов обязательств, например, от договорного или деликтного и от обязательства на основании Promissory Estoppel, но замыкает систему этих других видов обязательств, по отношению к которым обязательство из неосновательного обогащения имеет сопутствующий характер. Как охранительное обязательство, реституция направлена на восстановление нарушенного правопорядка распределения материальных благ и в этой связи имеет специфические способы защиты (restitutionary remedies) со своими характерными функциями, задачами и формами, существенно отличающимися от функций, задач и форм судебной защиты в договорном или деликтном обязательствах.

В его втором понимании термин «реституция» (т.е. реституционный способ защиты) означает меры защиты от нарушения материально-правового обязательства, основанного на договоре, деликте, Promissory Estoppel, неосновательном обогащении и т.д. То есть как универсальная мера защиты[7] реституция применяется не только в отношении реституционного обязательства, но и в отношении других видов обязательств. Будучи внедоговорным, реституционное обязательство может сопровождать иные по своей природе обязательства, в том числе и договорные. Например, в американском договорном праве мера реституционной защиты в ЕТК носит название «реституционные убытки» (restitutionary damages)[8] и предназначена для защиты «реституционного интереса» (restitutionary interest) в тех случаях, когда реституционный иск предъявляется «на основании договора» (action on the contract). В договорном праве реституционная мера защиты применяется также в случаях, когда иск предъявлен «не на основании договора» (action not on the contract), например, когда сам договор признан

---

[6] Об основаниях возникновения обязательства в англо-американском праве см.: *Осакве К.* Сравнительное правоведение в схемах: общая и особенная части. М., 2002. С. 211.

[7] В системе романо-германского права термин «реституция» понимается исключительно как универсальная мера (форма) гражданско-правовой санкции за нарушение гражданско-правового обязательства. См., например: ст. 167, 169, 179 ГК РФ, где предусматриваются четыре вида реституции – обоюдная (двусторонняя), односторонняя без конфискации, односторонняя с конфискацией и нулевая. См. также: *Осакве К.* Указ. соч. С. 254. Следует попутно отметить, что англо-американская конструкция «Remedies» понимается намного шире, чем понятие «мера гражданско-правовой ответственности» (liability) в российском и романо-германском праве. По существу, англо-американская концепция «Remedies» совпадает с рамочным романо-германским понятием «гражданско-правовая санкция», которое охватывает три составные части – «меры защиты», «меры ответственности» и «иные неимущественные меры воздействия на нарушителя гражданско-правового обязательства». Подобное трехчленное деление гражданско-правовой санкции в романо-германском праве несвойственно англо-американскому праву.

[8] О понятиях «реституционные интересы», «реституционные убытки» и «реституционная ответственность» в американском договорном праве см.: *Emanuel Steven L.* Emanuel Law Outlines: Contracts. Aspen Publishers. New York, 2003. at p. 293–294, 305–307, 310–315.

незаконным (illegal), аморальным (immoral) или недействительным (invalid) или по другим основаниям, но одна сторона уже частично исполнила свое обязательство по данному договору. Цель реституционной защиты в таких ситуациях – не допустить неосновательного обогащения той стороны, которая получила выгоду из договора (the prevention of unjust enrichment)[9]. Иными словами, в качестве универсальной меры защиты реституция предназначена для предотвращения неосновательного обогащения и применяется во всех видах обязательств, в том числе в договорном, деликтном, фидуциарном и реституционном.

Существует определенная причинная связь между реституцией и неосновательным обогащением – неосновательное обогащение есть юридический факт (событие, действие и т.д.), а реституция – его юридическое последствие. Но в то время как любое неосновательное обогащение порождает реституционные права и обязанности (т.е. создает реституционное обязательство), не любое безвозмездное приобретение обогащения за счет другого лица обязывает получателя платить компенсацию за полученную выгоду. Тот факт, что лицо получило (сберегло, присвоило) выгоду, за которую оно не заплатило, сам по себе не означает, что данное лицо получило (сберегло, присвоило) неосновательное обогащение. Право реституционного обязательства предназначено именно для регламентации тех ситуаций, в которых безвозмездное получение (сбережение, присвоение) обогащения за счет другого лица считается неосновательным и обязывает получателя (т.е. лицо, сберегшее, присвоившее) платить компенсацию за приобретенную выгоду.

В англо-американском праве реституционное обязательство традиционно и с самого начала носит название «unjust enrichment» (неосновательное обогащение). Соответственно данная ветвь обязательственного права называется Law of Unjust Enrichment (право неосновательного обогащения). First Restatement of the Law of Restitution 1937 г., разработанный Американским институтом права (American Law Institute), переименовал его в Law of Restitution (право реституции, реституционное право) и поставил термин «unjust enrichment» в скобках после термина «restitution». В 1966 г. два ведущих английских профессора (Lord Goff и Gareth Jones) призвали своих соотечественников последовать за примером Американского Restatement of the Law of Restitution и перейти на название «реституция». С тех пор все английские комментаторы, за исключением одного (профессора Кэмбриджского университета Jack Beatson)[10], отказались от термина «unjust enrichment» (неосновательное обогащение) и перешли на термин «restitution» (реституция). Наряду с «restitution» и «unjust enrichment» данное обязательство имеет также другие названия в англо-американской юридической литературе, в том числе quasi-contract (квазидоговор), implied

[9] *Emanuel Steven L.* Op. cit. P. 305.
[10] *Beatson J.* The Use and Abuse of Unjust Enrichment. London, 1991.

contract (подразумеваемый договор), quantum meruit (выплата денежной суммы в заслуженном размере), implied-in-law contract (подразумеваемый в силу закона договор)[11]. По своей природе данное обязательство ближе к понятию кондикционного обязательства в римском частном и романо-германском праве[12].

Разработчики американского Restatement Third of the Law of Restitution and Unjust Enrichment (в настоящее время третья редакция ALI Restatement of the Law of Restitution находится на завершающей стадии разработки)[13] выразили мнение о том, что термин «unjust enrichment» (на русском это дословно означает «несправедливое обогащение») неправильно отражает суть данного обязательства и предпочли термин «unjustified enrichment» (дословно «неосновательное обогащение), т.е. обогащение, приобретенное без установленных законом, иными правовыми актами или сделкой оснований. Несмотря на откровенное признание разработчиками американского Restatement Third of the Law of Restitution неадекватности термина «unjust enrichment», но отражая желание не отказываться от многовековой традиции англо-американского права, Американский институт права решил оставить термин «unjust enrichment», однако наряду с ним употребляет также термин «unjustified enrichment» в своих комментариях, где в § 1 прямо сказано, что «хотя эти два термина считаются сосуществующими (coexistive), они не являются синонимами». Таким образом, в современной англо-американской правовой литературе по вопросу неосновательного обогащения термин «unjust enrichment» сохраняется по инерции, но с оговоркой о том, что под «unjust enrichment» понимается и подразумевается «unjustified enrichment».

Реституция (т.е. реституционная мера защиты) причинно связана со многими основаниями наряду с неосновательным обогащением (Restitution is multi-causal). В то время как любое неосновательное обогащение порождает реституционные права и обязанности (т.е. создает реституционное обязательство), реституционные права (т.е. право на реституцию) не всегда

---

[11] *Осакве К.* Указ. соч. С. 211. См. также: *Summers Robert S. and Hillman Robert A.* Contract and Related Obligation: Theory, Doctrine and Practice. 4th ed., 2001. St. Paul, MN. at p. 138–139.

[12] Во французском праве «enrichissement sans cause» (enrichissement injustifié) регламентируется ст. 1376–1381 ФГК; в германском праве «ungerechtfertigter Bereicherung» регламентируется ст. 812–822 ГГУ. В российском праве обязательство вследствие неосновательного обогащения регламентируется в гл. 60 (ст. 1102–1109) ГК РФ. Для детального рассмотрения института кондикционного обязательства в современном российском праве см.: Гражданское право: Учебник / Под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. М., 2001. Т. 3. С. 63–85; Гражданское право / Под ред. В.П. Мозолина. М., 2004. С. 864–880; Гражданское право: Учебник / Под ред. Е.А. Суханова. Т. II, полутом 2. Ч. 2. 2-е изд. М., 2002. С. 439–468.

[13] Стоит обратить внимание на тот любопытный факт, что американский институт права еще раз предлагает новое название для данного древнейшего института англо-американского права. До появления ALI Restatement of the Law of Restitution в 1937 г. данная отрасль обязательственного права носила название Law of Unjust Enrichment (право неосновательного обогащения). В 1937 г. ALI перешел на название «Law of Restitution (Unjust Enrichment)» [право реституции (неосновательного обогащения)]. Предлагаемый ALI третий Restatement носит название «Restatement of the Law of Restitution and Unjust Enrichment» (право реституции и неосновательного обогащения), т.е. «unjust enrichment» больше не ставится в скобках.

причинно связаны с неосновательным обогащением. Иными словами, право на реституцию не всегда обусловлено неосновательным обогащением. В англо-американском праве существует много ситуаций, в которых право истца на реституцию не связано с неосновательным обогащением. Например, принудительное исполнение обыкновенной сделки о хранении вещи (enforcement of an ordinary bailment contract) обязывает хранителя вернуть вещь, переданную ему на хранение, или уплатить компенсацию за нее; собственник вещи с помощью виндикационного иска вправе требовать от добросовестного приобретателя вернуть ему данную вещь в ситуации, когда приобретатель купил украденную или утерянную вещь, не зная о том, что вещь была украдена или утеряна. То есть, строго говоря, неправильно причинно связывать право на реституцию только с неосновательным обогащением.

В англо-американском праве реституционное право (т.е. право неосновательного обогащения) берет свое начало из разных исторических источников. В известном заявлении по делу Moses v. Macferlan [97 Eng. Rep. 676 (K.B. 1760)] легендарный английский судья Лорд Mansfield отметил, что право неосновательного обогащения берет свое начало из «естественного права и справедливости» (has its origins in natural justice and equity). Подобное заявление указывает лишь на один из источников данной конструкции. Наряду с этим следует добавить, что реституционное право глубоко укоренилось и в общем праве. Иными словами, несмотря на то, что реституционное право берет свое начало из «естественного права и справедливости», оно основано и на общем праве; т.е. оно есть и конструкция справедливости, и конструкция общего права в том смысле, что объединяет элементы общего права и справедливости. Кроме этих двух исторических источников, реституционное право сегодня развивается под сильным влиянием статутного права и правовой доктрины, особенно Американского ALI Restatement[14] of the Law of Restitution.

---

[14] Важнейшим доктринальным источником современного американского права является Restatement of the Law, т.е. систематизированное, доктринальное и созидательное изложение основополагающих принципов (core principles) и руководящей правовой политики (underlying legal policy) определенной отрасли права с целью их упрощения, прояснения, модификации и усовершенствования. В основе каждого Restatement of the Law (дословно «доктринальное изложение основополагающих принципов права») лежат статутное право, судебное право и справедливость. Каждый Restatement of the Law старается быть «зеркальным отражением» (mirror image) «живого права» (living law) во всех американских штатах и в американских федеральных судах. По некоторым спорным проблемам Restatement of the Law переходит от зеркального изложения существующего права на сознательное предложение новой позиции. Restatement of the Law разработано Американским институтом права (American Law Institute) – частной организацией ведущих американских (и почетных зарубежных) юристов, представляющих все три ветви юридической профессии [т.е. практикующих юристов (bar), судейский корпус (bench) и профессуру (academia)]. В настоящее время имеется Restatement of the Law почти для всех отраслей права, в том числе для договорного и деликтного права, а также для права неосновательного обогащения, траста (trusts) и т.д. По своей природе Restatement of the Law не является ни «кодексом», ни «комментарием» к какому-либо праву, ни «сводом права». Restatement of the Law не считается обязательным источником права для суда; это только доктринальные принципы, а не нормы. Он лишь подсказывает общее направление для суда. В системе источников права в странах романо-германского права он не имеет аналога.

Реституционное право есть составная часть общего обязательственного права. Но оно является первичным (primary) обязательством, а не вторичным (secondary) или подсобным (subsidiary), или акцессорным (accessory), или побочным (collateral). Как уже было сказано, данное обязательство причинно связано с неосновательным обогащением, т.е. оно возникает вследствие неосновательного обогащения. В некоторых случаях те же основания для иска (same cause of action), например хищение чужого имущества, могут порождать право на предъявление иска либо по реституции (right to sue in restitution), либо по деликту (right to sue in tort). В таком случае возникает конкуренция исков, и истец, выбравший иск по реституции, не отказывается ipso facto от иска по деликту, если размер причиненного ущерба (деликтных убытков) превышает размер приобретенного обогащения (реституционных убытков) и наоборот.

Для того чтобы подчеркнуть особенность реституционного обязательства, можно провести следующее краткое сравнение реституционного и деликтного обязательств. Реституционное право регулирует несогласованное (nonconsensual), внедоговорное (nonbargained) приобретение обогащения, в то время как деликтное право регулирует несогласованное и недозволительное причинение вреда (nonconsensual and unlicensed infliction of harm), т.е. оба обязательства являются внедоговорными обязательствами. Структура реституционного обязательства концептуально ближе к структуре деликтного обязательства, чем к структуре договорного обязательства, поскольку в реституционном обязательстве, как и в деликтном, применяется теория сингулярных кондикций, в то время как в договором обязательстве применяется теория генерального договора. Но в отличие от деликтного обязательства, которое возникает, по общему правилу, из противоправного (неправомерного) и виновного поведения причинителя вреда, реституционное обязательство, согласно теории объективного результата, возникает независимо от того, было ли приобретенное обогащение результатом поведения приобретателя, самого потерпевшего, третьего лица или произошло помимо их воли. Иначе говоря, в качестве основания для возникновения реституционного обязательства могут выступать как действия – правомерные и неправомерные (включая неправомерное поведение самого потерпевшего), виновные и невиновные, случайное стечение обстоятельств, так и события (стихийные бедствия и другие неподконтрольные человеку природные явления), и т.д. Деликтное право определяет те ситуации, в которых лицо несет обязанность по возмещению за несогласованное и недозволительное причинение вреда, и размер возмещения измеряется объемом вреда (т.е. суммой потерь истца). В свою очередь, реституционное право определяет те ситуации, в которых лицо несет обязанность по возмещению за несогласованное и внедоговорное приобретение обогащения, и размер возмещения измеряется объемом приобретенного богатства (т.е. суммой обогащения ответчика).

В то время как деликтное обязательство возникает независимо от наличия обогащения на стороне причинителя вреда, наличие обогащения на стороне приобретателя является неотъемлемым условием наступления реституционного обязательства. В то время как деликтная ответственность, согласно принципу перехода деликтной ответственности от причинителя вреда на третье лицо в силу закона (vicarious tort liability), может быть возложена не на непосредственного причинителя вреда, а на другое лицо, требование о возврате неосновательного обогащения может быть предъявлено лишь самому неосновательно обогатившемуся лицу. Вполне возможно, что размер причиненного вреда превышает размер неосновательного обогащения. Соответственно при совпадении оснований для деликтного и реституционного обязательств (т.е. при конкуренции исков) истец, выбравший иск по реституции, не ipso facto отказывается от своего иска по деликту, так как исполнение обязанности по полному возмещению неосновательного обогащения не всегда прекращает обязательство из причинения вреда. Например, при хищении золотых часов путем взлома двери в квартиру, где они находились, причиненный ущерб выражается в повреждении двери и присвоении часов, в то время как неосновательное обогащение составляют только похищенные часы. Но если размер неосновательного обогащения превышает размер деликтного обязательства, что вполне возможно, применяется обратное правило. Наконец, размер реституционной обязанности не может превысить размер приобретенного обогащения. По этой причине реституционное обязательство, в отличие от деликтного, не допускает карательного взыскания, так как в соответствии с реституционным правом размер реституционных взысканий не может превысить размер неосновательного обогащения.

По своей природе реституция содействует правам собственности (restitution subserves property rights), что является еще одним свойством реституционного обязательства. Поэтому для того чтобы стать объектом иска по реституции, обогащение, приобретенное в результате несогласованного события, должно быть такой ценностью, на которую признаются права собственности, т.е. ценностью, охраняемой правом собственности. Иными словами, способность быть объектом права собственности является неотъемлемым атрибутом объекта иска по реституции.

Показательный пример 1: изобретение «А» было запатентовано. После истечения срока патента «Б» безвозмездно приобрел его для своего бизнеса и извлекал из него огромные прибыли. За несогласованное и безвозмездное приобретение данного изобретения «Б» не несет реституционной обязанности. *Показательный пример 2:* в результате капитального ремонта дома, принадлежащего «А», рыночная стоимость соседнего дома, принадлежащего «Б», существенно выросла. «Б» продал свой дом и получил огромные прибыли. За приобретенную ценность в результате действий «А» «Б» не несет реституционной обязанности. В этих двух примерах при-

обретенная ценность не способна быть объектом, охраняемым правом собственности, а потому не может быть и объектом иска по реституции. Из этого свойства реституции можно сделать вывод о том, что обязательство из неосновательного обогащения представляет собой самостоятельный институт, служащий защите прав собственности.

Показательный пример 3: в угольной шахте, принадлежащей «А», произошло наводнение. Оно произошло также в соседней и соприкасающейся шахте, принадлежащей «Б». Осушение шахты «А» автоматически осушит шахту «Б». «А» предложил «Б» делить пополам стоимость работ по осушению обеих шахт, но «Б» отказался от предложения «А». Тогда «А» полностью оплатил стоимость осушения и своей шахты, и шахты «Б» и таким образом спас шахту «Б» от существенного повреждения. В данной ситуации «Б» не несет реституционной обязанности за получение ценности за счет «А». «А» не может заставить «Б» против его воли поделить расходы по осушению обеих шахт только потому, что предполагаемое осушение принесет пользу шахте «Б». Так как полученная «Б» ценность не может быть объектом, защищаемым правом собственности, она не может также быть и основанием для реституционной обязанности «Б». Из этих показательных примеров возникает следующий вывод относительно реституционного обязательства: без защиты правом собственности приобретенное в результате несогласованного и внедоговорного события обогащение не может быть объектом иска по реституции.

Истинная природа обязательства по неосновательному обогащению проявляется при следующем сопоставлении и сравнении «неосновательного обогащения» (unjustified enrichment) и «несправедливого обогащения» (unjust enrichment). «Несправедливым» следует считать обогащение, которое является таковым на основании справедливости (equity). Как понятие, несправедливое обогащение существенно отличается от неосновательного обогащения своим основанием. Строго говоря, обогащение вполне может быть «основательным», но «несправедливым», так как эти два результата измеряются разными мерками. Сравнивая эти два термина, можно отметить, что термин «unjustified enrichment» более правильно отражает сущность англо-американского реституционного обязательства, чем термин «unjust enrichment». Традиционно страны англо-американского общего права употребляют термин «unjust enrichment», в то время как страны романо-германского права применяют более правильный термин «unjustified enrichment». Обязательство из неосновательного обогащения в романо-германском праве берет свое начало из института «исполнение недолжного» (solutio indebiti), защищенное кондикционным иском «condictio» в римском частном праве[15]. Во французском праве применяется термин «en-

[15] Содержание института «исполнение недолжного» (solutio indebiti) и разновидностей неосновательного обогащения в римском частном праве см.: *Дождев Д.В.* Римское частное право. Учебник для вузов. М., 2003. С. 607–608; см. также: *Цвайгерт К., Кётц К.* Введение в сравнительное правоведение в сфере частного права. Т. II. С. 287.

richissement sans cause» или «enrichissement injustifié» (дословно – «неосновательное обогащение»), регулируемое ст. 1376–1381 ФГК. В германском праве применяется термин «ungerechtfertigter Bereicherung» (дословно – «неосновательное обогащение»), регулируемое ст. 812–822 ГТУ.

В ГК американского штата Луизиана, отражающем влияние французского права, в ст. 2298 говорится об «enrichment without cause» (дословно – «неосновательное обогащение»). Канадское национальное право (а также право канадской провинции Квебек) употребляет термин «enrichment without a legal basis» (дословно – «неосновательное обогащение»). Следуя за традицией романо-германского права, ГК РФ применяет в гл. 60 (ст. 1102–1109) термин «неосновательное обогащение». Подводя итог, можно сказать, что во всех системах западного (в том числе англо-американского и романо-германского) права реституционное право регламентирует обязательство, возникающее из «неосновательного обогащения» (unjustified enrichment), а не из «несправедливого обогащения» (unjust enrichment). Соответственно, везде в англо-американском статутном и судебном праве, а также в юридической доктрине, где говорится об «unjust enrichment» (несправедливом обогащении), подразумевается «unjustified enrichment» (неосновательное обогащение).

Обязательство вследствие неосновательного обогащения может возникать из самых различных юридических фактов, порождающих гражданско-правовые последствия, в том числе из событий в результате непреодолимой силы (включая действие неподконтрольных человеку природных сил), из случайного стечения обстоятельств, из действий (как правомерных, так и неправомерных, включая неправомерное поведение самого потерпевшего). В юридической доктрине те обязательства из неосновательного обогащения, в основе которых лежит действие, делятся на две группы: ситуации, где неосновательное обогащение было приобретено в результате неправомерного (противоправного) действия ответчика (wrongful action of the defendant; wrong committed by the defendant against the plaintiff), т.е. неосновательное обогащение, основанное на неправомерном (противоправном) действии ответчика (wrongful unjust enrichment), и неосновательное обогащение, которое не основано на неправомерном (противоправном) действии ответчика (non-wrongful unjust enrichment). Американский ALI Restatement Third of the Law of Restitution считает, что эти две категории неосновательного обогащения являются лишь разновидностями одного обязательства, а именно обязательства в результате неосновательного обогащения.

Английский профессор Оксфордского университета Peter Birks занимает противоположную позицию. По его мнению, «unjust enrichment» (неосновательное обогащение, которое не основано на противоправном действии ответчика) отличается от «wrongful enrichment» (неосновательного обогащения, основанного на противоправном действии ответчика). Про-

фессор Peter Birks считает, что право на реституцию за «wrongful enrichment» основано не на теории неосновательного обогащения (law of unjust enrichment), а на теории неправомерного действия (law of wrongs)[16].

В заключение этих предварительных замечаний хочу отметить различающиеся по градации последствия неосновательного обогащения в англо-американском праве: неосновательное обогащение, подлежащее полному возврату (стопроцентная реституция, полное изъятие обогащения, full disgorgement of enrichment); неосновательное обогащение, не подлежащее возврату (нулевая реституция); неосновательное обогащение, подлежащее возврату в уменьшенном размере (уменьшенная реституция); и безвозмездное обогащение за счет другого лица, которое не является неосновательным, а потому не подлежащее возврату. Во всех ситуациях, где применяется реституционная обязанность, возмещение неосновательного обогащения течет лишь в одном направлении, а именно: от приобретателя к потерпевшему. Здесь не идет речь о восстановлении позиций сторон в первоначальное положение (restitutio in integrum) или о возращении сторонами друг другу всего, что было получено из сделки (обоюдная реституция; двусторонняя реституция). Речь идет только о передаче одной стороной другой стороне всего, что она приобрела в результате неосновательного обогащения за счет потерпевшей стороны. То есть можно сказать, что в англо-американском праве реституция может быть только односторонней; нет и не бывает обоюдной (двусторонней) реституции. Тем более нет и не бывает конфискации неосновательного обогащения в пользу государственной казны (нулевая реституция), так как субъектами реституционного обязательства считаются исключительно потерпевший и приобретатель и реституционный иск не носит конфискационного характера.

[16] Подробнее см.: *Осакве К*. Сравнительное правоведение: схематический комментарий. М., 2008. С. 107; 113–122.

Сведения об авторах

Жакевич Александр Георгиевич	студент Института экономики Московской академии экономики и права (Москва)
Журавлева Юлия Андреевна	студентка факультета экономики и управления МИЭП (Москва)
Иванова Татьяна Олеговна	аспирантка кафедры управления производством экономического факультета Калининградского государственного технического университета (Калининград)
Казначеева Камилла Алексеевна	студентка факультета экономики и управления МИЭП (Москва)
Каргальцев Антон Игоревич	студент юридического факультета МИЭП (Москва)
Карипова Макпал Рахимбергеновна	старший преподаватель Казахского автомобильно-дорожного института им. Л.Б. Гончарова (Алма-Ата, Казахстан)
Квасов Игорь Николаевич	кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления Омского государственного технического университета (Омск)
Когут Оксана Юрьевна	старший преподаватель Казахского национального университета им. аль-Фараби (Алма-Ата, Казахстан)
Кондакова Наталия Юрьевна	студентка факультета экономики и управления МИЭП (Москва)
Копеин Андрей Валентинович	кандидат технических наук, заведующий кафедрой информатики и математики Сибирского филиала МИЭП (Новокузнецк)
Королев Валерий Иванович	кандидат педагогических наук, доцент кафедры экономики Калининградского института экономики – филиала Санкт-Петербургской академии управления и экономики (Калининград)
Косевич Александр Валентинович	кандидат экономических наук, Первый проректор МИЭП (Москва)
Кошкина Елена Николаевна	кандидат экономических наук, заместитель директора филиала МИЭП (Новотроицк)

Красильникова Светлана Николаевна	старший преподаватель кафедры экономики и менеджмента Сибирского филиала МИЭП (Новокузнецк)
Кусков Иван Иванович	оперуполномоченный Управления по борьбе с экономическими преступлениями ГУВД по г. Москве МВД России, аспирант кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита МИЭП (Москва)
Лазарев Валерий Васильевич	доктор юридических наук, профессор, академик РАЕН, научный руководитель юридического факультета МИЭП (Москва)
Литвин Ирина Юрьевна	кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры экономической теории и мировой экономики МИЭП (Москва)
Мамрукова Ольга Ильинична	кандидат экономических наук, профессор кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита МИЭП (Москва)
Мамырбаев Алмас Нурболатович	магистр государственного регулирования, лектор Казахстанско-Британского технического университета (Алма-Ата, Казахстан)
Марков Алевтин Яковлевич	кандидат юридических наук, заведующий кафедрой уголовно-правовых дисциплин МИЭП (Москва)
Матвеевский Сергей Сергеевич	кандидат технических наук, доцент кафедры финансов и кредита МИЭП (Москва)
Матюнина Ольга Евгеньевна	кандидат технических наук, проректор по учебно-методической работе МИЭП (Москва)
Муженская Наталья Евгеньевна	кандидат юридических наук, доцент, ВНИИ МВД России (Москва)
Никитина Татьяна Александровна	старший преподаватель кафедры информатики и математики Сибирского филиала МИЭП (Новокузнецк)
Николаева Ирина Валерьевна	заместитель начальника научно-методического отдела МИЭП (Москва)
Нурпеисова Лейла Сатубалдиевна	кандидат экономических наук, заведующая кафедрой маркетинга Казахского университета международных отношений и мировых языков им. Абылай хана (Алма-Ата, Казахстан)

Обухов Олег Владимирович	кандидат экономических наук, заведующий кафедрой экономики и управления качеством продукции, заместитель декана факультета экономики и управления филиала МИЭП (Екатеринбург)
Орлова Елена Роальдовна	доктор экономических наук, профессор кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита МИЭП, заведующая лабораторией Института системного анализа РАН (Москва)
Осакве Кристофер	доктор юридических наук, профессор, директор Центра сравнительного права им. Исон-Вейнманна при Тьюлейнском университете (США)
Синева Екатерина Александровна	студентка Уральского государственного технического университета – УПИ (Екатеринбург)

Список статей, опубликованных в частях 1 и 3 сборника

Часть 1

Александрова Л.С., Таранкова Е.А.	Меры Банка России по преодолению финансового кризиса
Арендс М.И.	Кредитная политика банков в сфере поддержки малого бизнеса
Аршавская Е.А.	Некоторые проблемы исследования национального имиджа России в период глобализации
Арыстамбаева А.З.	Совершенствование учетных процедур затрат в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности
Асланян Е.А.	Российский банковский сектор: тенденции и риски
Атчабарова А.М.	Требования к консолидированной финансовой отчетности в Казахстане и за рубежом
Батдалова И.И.	Актуальные проблемы управления предприятиями в условиях кризиса и пути их решения
Беляев М.К., Агафонов М.И.	Роль власти всех уровней в развитии малого бизнеса
Беляев М.К., Полещук С.А.	Методические критерии информационной системы концептуального управления строительным комплексом
Бердыкулова Г.М.	Высшая школа Республики Казахстан: развитие в направлении международной интеграции и информатизации
Бережнова Е.И., Карасева А.В.	Место экспортно-импортных операций организаций с иностранным капиталом во внешнеэкономической деятельности Приморского края РФ
Булыгин А.В.	Современное состояние и проблемы развития маркетинга образования в России
Бурцев Ю.А.	Стратегия развития производства в условиях изменяющегося спроса
Бычков В.П., Рыков А.В.	Информация как ключевой элемент системы управления банковской деятельностью
Вдовенко З.В., Федоренко А.В.	Механизмы эффективного управления в промышленном секторе экономики

Вдовенко З.В., Шушунова Т.Н.	Кризис и его влияние на инновационное развитие (на примере химического комплекса России)
Волкова О.В.	Некоторые аспекты уголовной политики в сфере охраны свобод личности
Гаевская Е.Ю.	Проблемы охраны природных ресурсов в Российской Федерации в период кризиса (на примере Свердловской области)
Галактионова Е.И.	Реализация внешнеэкономического потенциала Кемеровской области как часть антикризисной политики государства
Гладкова М.В.	Российский рынок жилья в контексте глобальных проблем мирового кризиса
Голубева Е.М.	Влияние факторов государственного регулирования на инвестиционную привлекательность компаний-эмитентов в условиях финансового кризиса
Гончаров Ю.А.	Перспективы восстановления фондового рынка РФ в условиях мирового финансового кризиса
Гордиенко Д.В.	Мировой финансово-экономический кризис и экономическая безопасность России
Горюнов В.Н., Чувелева Е.А.	Развитие интеграционных процессов в корпоративном секторе экономики России
Дарьялова В.А.	Рынок труда в условиях экономического кризиса
Дякин Б.Г.	Международный бизнес как действенное средство вывода экономики России из кризиса
Жарковская Е.П.	Системный кризис: причины, последствия и антикризисные меры

Часть 3

Полещук С.А.	Основные проблемы управления строительным комплексом в посткризисный период
Понуждаев Э.А.	Маркетинг-менеджмент как инструмент формирования среднего класса России
Попов М.В.	Актуальные проблемы развития жилищного строительства в крупном городе
Прокофьев Н.Н.	Место и роль маркетинга в инновационном развитии промышленности России
Проскуровская Ю.И.	Перспективы развития малого и среднего бизнеса в условиях кризиса

Пушкарева И.А.	Модусы современной экономической жизни
Рождественский В.А.	Сохранение экономической устойчивости промышленных предприятий в условиях финансового кризиса: роль инноваций
Саванович С.В.	Инновационный аспект формирования конкурентоспособного региона (на примере Калининградской области)
Сенчукова Л.О.	Организация стратегического планирования регионального развития в условиях кризисных явлений в экономике: опыт и перспективы (на примере Калининградской области)
Сырбу А.Н.	Управление трудовым потенциалом как необходимая составляющая антикризисной стратегии фирмы
Трунцевский Ю.В.	Об уголовно-правовой оценке легализации (отмывания) доходов, приобретенных преступным путем
Ульянова Н.С.	Стратегии социально-экономического развития России: влияние кризиса
Цыдыпова Б.Д., Уянга Б.	Анализ финансовой системы Монголии
Чумаков А.С.	Проблемы выживания и развития предприятий малого бизнеса в условиях экономического кризиса
Шадрина Н.В.	Повышение конкурентоспособности промышленных компаний посредством оптимизации политики управления материально-производственными запасами
Шашкин Ю.А.	Российско-турецкое сотрудничество в энергетической сфере (на примере ОАО «Газпром»)
Шаяхметова К.О.	Концептуальная сущность рисков на финансовом рынке
Шептихина Г.В.	К вопросу о профессионализме современного менеджера: психологические аспекты управленческой деятельности
Шихатов П.И.	Некоторые аспекты социально-экономических проблем развития России
Шульга С.В.	О некоторых международно-правовых проблемах обеспечения исполнения международных договоров

Щетинин М.Е.	Обеспечение экономической безопасности финансовой деятельности банка в процессе реализации кредитной политики в условиях кризиса
Hasselbalch Ole	The Global Economic Crisis and the Danish Flexicurity System
Issakhova P.B.	Social protection as Basic Element of Social Policy of Republic of Kazakhstan
Kamenova M.Z.	Tools of Marketing as an Effective Way of Domestic Manufactures' Competitiveness Increasing (by the Example of the Market of Kazakhstan)

Для заметок

Научное издание

Мировой экономический кризис в условиях глобализации: проблемы и перспективы выхода

Материалы международной научной конференции
(Москва, 1–2 июня 2010 г.)

World Economic Crisis in the Context of Globalization: Problems and Ways Out

Materials of the International Scientific Conference
(Moscow, 1–2 June 2010)

Часть 2

Редактор *М.В. Егорова*
Выпускающий редактор *Т.А. Поверина*
Корректор *Г.В. Платова*

Лицензия ИД № 00871 от 25.01.00. Подписано в печать 06.12.2010
Формат 60×84 $^{1}/_{16}$. Усл. печ. л. 12,1. Тираж 800 экз. Изд. № 2151

Отпечатано в типографии МИЭП
105082, Москва, Рубцовская наб., д. 3, стр. 1