

ISSN 2220-9387



**МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЭКОНОМИКИ И ПРАВА
ИНСТИТУТ**
International Institute of Economics and Law

Вестник

Международного института экономики и права

№ 2 (19)

Апрель – июнь 2015



ISSN 2220-9387

**Вестник
Международного института
экономики и права**

*Ежеквартальный
научно-аналитический журнал*

Издается с 2010 г.

№ 2 (19)

Апрель – июнь 2015 г.

Москва

Учредитель

Международный институт экономики и права

Редакционный совет

Председатель Ф.Л. Шаров

А.В. Косевич, Г.П. Журавлева, А.И. Косарев, Оле Хассельбальк (Дания),
Л. Липкова (Словакия), Хань Лихуа (Китай), С. Мраз (Словакия),
С.В. Липень (Беларусь)

Editorial council

Chairman F.L. Sharov

A.V. Kosevich, G.P. Zhuravleva, A.I. Kosarev, Ole Hasselbalk (Denmark),
L. Lipkova (Slovakia), Han Lihua (China), S. Mraz (Slovakia),
S.V. Lipen (Belarus)

Редакционная коллегия

Главный редактор Г.П. Журавлева

В.Т. Агаев, М.В. Гладкова, Е.П. Жарковская, Н.А. Завалько,
Т.В. Карпенкова, В.О. Кожина, И.Л. Корнеева, В.В. Лазарев, О.Е. Матюнина,
О.В. Минаева, В.М. Обухов, В.С. Романченко, В.Н. Сидоренко,
И.В. Хамалинский, О.Ю. Худякова, Г.Ф. Чекмарев, Д.А. Шаповалов

Ответственный секретарь О.В. Устинкова

Editorial board

Editor-in-Chief G.P. Zhuravleva

V.T. Agaev, M.V. Gladkova, E.P. Zharkovskaya, N.I. Zavalko,
T.V. Karpenkova, V.O. Kozhina, I.L. Korneeva, V.V. Lazarev, O.E. Matyunina,
O.V. Minaeva, V.M. Obukhov, V.S. Romanchenko, V.N. Sidorenko,
I.V. Hamalinsky, O.Y. Khudyakova, G.F. Chekmarev, D.A. Shapovalov

Executive secretary O.V. Ustinkova

Редакторы И.В. Пушкина, В.И. Письменный

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС77-43108 от 20.12.2010.

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования с 2010 года.

Подписной индекс 66049 по каталогу «Издания органов
научно-технической информации» Агентства «Роспечать».

Позиция редакции может не совпадать с мнением авторов.

Перепечатка материалов возможна только по согласованию с редакцией.

Содержание

Социально-экономические проблемы российского государства

Журавлева Г.П.	Быть или не быть индикативному планированию в России?.....	7
Алпатов А.А.	Смешанная (гибридная) структура корпоративной собственности (часть II).....	20
Шихатов П.И.	О влиянии изменений нормативной базы по бухгалтерскому учету на деятельность организаций	50
Жакевич А.Г.	Роль газовой промышленности в обеспечении экономической безопасности	55
Горяинов М.В.	Топливо-энергетический комплекс – база развития российской экономики.....	60
Плотникова И.А., Орлова Е.Р.	Анализ проблем развития сельского хозяйства России: прошлое и настоящее.....	64

Реальная экономика и бизнес

Никодимова Н.Д.	Основные аспекты совершенствования деятельности промышленных предприятий региона.....	73
Глустенков И.В.	Экономическая безопасность организации.....	77

Банковское право

Мисько М.В.	Понятие кредитной информации в современном праве.....	82
-------------	--	----

Правовые вопросы

Мурашев Д.Г., Чекмарев Г.Ф.	Некоторые проблемы правоприменительной практики по использованию юридической конструкции «коллегиальный исполнительный орган» в обществе с ограниченной ответственностью.....	89
Гостев А.С.	Некоторые теоретико-правовые аспекты назначения административных наказаний.....	99

Новые подходы к образованию в условиях кардинальных перемен и формирование личности

Матюнина О.Е.	Модернизация системы образования в России: проблемы и перспективы.....	106
Условия публикации.....		112

Table of Contents

Socio-Economic Problems of the Russian State

Zhuravleva G.P.	Indicative planning in Russia: to be or not to be?.....	7
Alpatov A.A.	The mixed (hybrid) structure of corporate ownership (part II).....	20
Shikhatov P.I.	The impact of changes in the regulatory framework for accounting in the organizations	50
Zhakevich A.G.	Role of the gas industry in providing economic security of the state.....	55
Goryainov M.V.	Fuel and energy complex is the basis of development of the Russian economy.....	60
Plotnikova I.A., Orlova E.R.	Analysis of problems of development of agriculture of Russia: past and present.....	64

Real Economy and Business

Nikodimova N.D.	The main aspects of improvement of activities of regional industrial enterprises.....	73
Glustenkov I.V.	Economic security of a company.....	77

Banking Law

Misko M.V.	The concept of credit information in the modern law.....	82
------------	---	----

Legal Issues

Murashev D.G., Chekmarev G.F.	Some problems of law enforcement practice on the use of legal structures “collegial executive body” in a Limited Liability Company.....	89
Gostev A.S.	Some theoretical and legal aspects of the appointment of administrative punishments.....	99

New Approaches to Education in the Context of Radical Changes and the Formation of Personality

Matyunina O.E.	Modernization of the education system in Russia: problems and prospects.....	106
Terms of publication.....		113

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОГО ГОСУДАРСТВА

Быть или не быть индикативному планированию в России?

Г.П. Журавлева

В статье обосновывается необходимость индикативного планирования на основе анализа эволюции взглядов ученых в истории экономической мысли на регулирование рыночной экономики, с учетом перемен в условиях современного хозяйствования, выявления ключевых тенденций (демографических, ресурсных, технологических и идеологических) вхождения мира и России в новую цивилизацию.

Ключевые слова: планирование, государственное регулирование, саморегулирование рыночной экономики, индикативное планирование, пропорциональность и планомерность

Для цитирования: Вестник МИЭП. 2015. № 2 (19). С. 7–19.

Проблема индикативного планирования в экономической науке, как и в хозяйственной практике, – не новая проблема. Почему же мы обращаемся к ней сегодня. почему стали все чаще говорить о реактуализации индикативного планирования в новых условиях?

Мир изменился. XXI век принес человечеству не только смену тысячелетий, но, что гораздо важнее и сложнее, глубокие качественные перемены всех сторон жизнедеятельности человека.

Перемены в хозяйственной жизни общества в конце XX в. – начале XXI в.

Известны печальные результаты перестройки российской экономики за годы правления Б.Н.Ельцина (с 10 июня 1991 г. по 31 декабря 1999 г.): исчезло огромное государство – Союз Советских Социалистических Республик; территория России сократилась на

Журавлева Галина Петровна – доктор экономических наук, профессор, Заслуженный деятель науки РФ, научный руководитель факультета экономики и управления Международного института экономики и права.

Адрес для корреспонденции: galinaguravleva@rambler.ru.

23,7%; население уменьшилось на 10 млн человек; 3 млн детей не стали ходить в школу; в 3 раза снизился объем промышленной продукции; производство мяса в аграрном секторе – в 2 раза, валовый сбор зерна – более чем в 1,5 раза, картофеля – более чем в 3 раза; в 13 раз сократился бюджет страны; в 20 раз увеличилось количество бедных; в 14 раз больше стало организованных преступных группировок. Чудовищная гиперинфляция, криминализация, неэффективное государственное управление – все это настоятельно требует нахождения новых путей, новых инструментов хозяйственного механизма для выхода из сложившейся ситуации в России и дальнейшего ее социально-экономического развития.

В эти и последующие «нулевые» годы XXI столетия ситуация в России, да и во всем мире усложнялась периодически повторяющимися кризисами, длительной вялотекущей депрессией после 2008 г., особенно обострившимися геополитическими кризисами: в Украине, США, Евросоюзе и России. Глобальный системный кризис по сути привел к краху монетарной модели развития экономики, восхваляемой и рекомендованной США, что ставит под сомнение саму парадигму капитализма. Вот почему уже не только ученые, но и руководители развитых стран дружно заговорили о необходимости реформирования существующей и создании новой модели капитализма.

В России недавно появились предложения о проведении новой перестройки, вернее, о необходимости второго этапа перестройки. Обусловлено это тем, что, несмотря на ощутимые успехи 15-летнего правления России В.В.Путиным (рост ВВП, реальных доходов населения, заработной платы, пенсий, населения, авторитета страны на международной арене и др.) сегодня особенно остро продолжает стоять проблема нахождения другого пути выхода из создавшейся тревожной и чрезвычайно сложной ситуации.

Возможно, таким путем станет использование индикативного планирования. Почему возможно? Попробуем разобраться.

Известно, что планирование – это один из методов сознательно-го регулирования хозяйственной деятельности в национальной экономике, отдельных ее отраслях, регионах, фирмах, домохозяйствах и т.д. Обычно выделяют государственное, рыночное, корпоративное регулирование. Следовательно, индикативное планирование – это тоже регулирование экономики, но специфическое.

Прежде чем говорить о содержании, сущности и особенностях индикативного планирования, давайте вспомним, что подлинный ученый в своих исследованиях как бы стоит «на плечах» предшественников,

обратимся к истории, эволюции взглядов на понимание сущности и необходимости регулирования рыночной экономики. Известно, что историю, по словам В.О.Ключевского, нужно изучать не потому, что она прошла, а потому что, уходя, она оставила определенные последствия в настоящем.

Эволюция концепций регулирования экономики

В XIX веке господствовала концепция «саморегулирования экономики» в условиях капитализма, согласно которой свободная рыночная конкуренция отвергает вмешательство государства в экономику, ибо последнее само по себе рождает ненужные обществу проблемы и по существу неэффективно. В это же время историческая школа Германии, возникшая как новое направление экономической мысли второй половины XIX века в противовес классическому и неоклассическому направлению, отстаивает особую роль государства в национальной экономике. Но наибольшее распространение получает все-таки классическая концепция А.Смита о «саморегулировании рыночной экономики» с помощью «невидимой руки».

Кризис 30-х годов XX столетия, который на Западе получил название «великой депрессии», вызвал к жизни программу государственного регулирования, теоретическую основу которой составила «концепция эффективного спроса» лорда Джона Мейнарда Кейнса. Он подчеркнул, что наступил «конец неограниченной конкуренции», необходимо вмешательство государства. К сожалению, в своей перестройке 90-х годов прошлого столетия Россия не приняла во внимание это утверждение Кейнса и, рассчитывая на преимущества «свободной рыночной конкуренции», провозгласила лозунг «Берите свободы, сколько проглотите!» (по словам первого президента России Б.Н.Ельцина). А время свободной конкуренции ушло! Опоздали... Причина «великой депрессии», по Кейнсу, – в периодичности возникновения недостатка эффективного спроса. Преодоление этого недостатка требует роста правительственных расходов, использования механизма мультипликатора и акселератора, и самым эффективным средством антикризисного стимулирования становится война. Сегодня этим можно объяснить активную поддержку США и Евросоюзом войны в Украине с тем, чтобы прикрыть свои собственные проблемы в экономике словами защиты «демократии и справедливости».

В середине прошлого столетия определенный успех мировой социалистической системы активизировал концепции о двух регуляторах.

Стали говорить о необходимости планирования. Получает распространение программирование. На основе использования долгосрочных программ и развития техники возникает индикативное планирование, которое рассматривается как «планируемый, бескризисный капитализм». Возникшие в это время «теории экономического синтеза – социализма и капитализма», «теории конвергенции» – это уже признание большей частью научного сообщества отказа от теории свободной конкуренции и перехода к господству ГМК.

Но кризисы продолжают не просто повторяться, а даже учащаются. К концу XX столетия на первый план выдвигается концепция регулирования экономической конъюнктуры. Всех занимает цикличность экономики, которая объясняется неравномерностью инвестиционного процесса. Поскольку частная собственность на средства производства не позволяет вмешиваться в производство, то остается регулировать процесс развития экономики через обращение. Возникают концепции кредитного регулирования, монетарно-кредитного цикла и так далее – ответ на возрастание роли денежного и финансового капиталов.

Советская экономическая мысль откликнулась на эти проблемы продолжительной дискуссией «План и рынок» (1960–1970-е гг.). Результатом дискуссии стало утверждение о том, что противопоставление плана и рынка неправомерно, ибо противоположностью плана является стихия, а не рынок; рынок же может быть стихийным и регулируемым государством.

Для понимания сущности и сложности процесса регулирования экономики необходимо различать регулирование, пропорциональность, планирование.

Регулирование – это воздействие государства, рынка или корпораций на распределение ресурсов, доходов от экономической деятельности и формирование макроэкономических пропорций. Термин «государственное регулирование» заимствован из зарубежной теории рыночной экономики и введен в России в научно-практический оборот в 1992 г. Различают административные и экономические, прямые и косвенные методы (инструменты) государственного регулирования [1].

Пропорциональность – это распределение общественного труда и средств (ресурсов) по отдельным отраслям, видам производства, отдельным предприятиям, которые соответствуют общественной потребности в определенных продуктах. Это необходимое условие всякого производства, основанного на общественном разделении труда.

Планирование – это составление и претворение в жизнь хозяйственных планов. План является инструментом сознательного регули-

рования человеком производства, распределения, обмена и потребления (всех фаз воспроизводства) в масштабе страны, отдельных отраслей, регионов, предприятий и домашних хозяйств.

В условиях преобладания частной собственности распределение общественного труда и ресурсов осуществляется рынком, но возможно и индикативное планирование. В условиях преобладания общественной собственности на средства производства это распределение осуществляется планомерно, планирование носит директивный характер, т.е. план – это директива, закон, требующий неукоснительного исполнения, в отличие от индикативного планирования, где план – прогноз, носящий рекомендательный характер.

Индикативное планирование (от лат. indicator – указатель) – ориентирующее, советующее, недирективное планирование на государственном уровне. Индикативные планирования составляются для помощи фирмам, предприятиям, хозяйственным субъектам в разработке их планов, исходя из видения экономического будущего государственными органами или привлеченными ими научными организациями.

Нужны ли нам такие планы? Нужны. Потому что общество, люди стремятся к стабильности, уверенности и знанию перспектив в краткосрочном и долгосрочном будущем, без чего не может быть эффективного труда с целевой установкой не только на сегодняшний день, но и в большей степени на перспективу. Жить одним днем – примитивно. Для этого человеку нужно знать прошлое, настоящее и будущее страны, в которой он живет. Известно, что без прошлого нет настоящего, без настоящего нет будущего. Национальная идея, которая в нашей стране так четко и не сформулирована в послеперестроечное время, могла бы объединить не только все эти этапы развития нашего общества, но и определить главные, базовые цели и стратегических (долгосрочных), и текущих (краткосрочных) индикативных планов России. Директор института экономики РАН Р.Гринберг отмечает, что нам надо задуматься о целеполагании того, что мы делаем с точки зрения экономических перспектив. Ни одна страна не добивалась благоденствия, если она не планировала желаемой цели и путей ее достижения. Нам нужно ввести индикативное планирование, где план – это не приказ, а стимул к развитию.

В современной экономической литературе индикативное планирование определяют по-разному. Как правило, это рамочное планирование институционально-правовых условий рыночного хозяйства или без намерения осознанно влиять на показатели его деятельности, или с учетом воздействия на количественные параметры рыночного хозяйства.

Особо подчеркивается, что это рамочное планирование с помощью государственных финансов и что это, в целом, организованная государством система частно-хозяйственных соглашений на разных уровнях управления.

Сущность индикативного планирования можно определить как механизм координации интересов и деятельности государственных и негосударственных субъектов управления экономикой. Оно сочетает госрегулирование с рыночным и нерыночным саморегулированием экономики и основано на разработке системы показателей (индикаторов) социально-экономического развития (например, подвижности учетных ставок, индексов изменения экономических величин, динамики дисконтирования, структурных соотношений и т.д.).

С индикативным планированием связано множество проблем: технологических, финансовых, региональных, демографических, социальных, политических, идеологических и т.д. Поскольку индикативный план – это прогноз на будущее, для его составления чрезвычайно важно понимать важнейшие тенденции вхождения мира и России в будущую цивилизацию.

В современном потоке перемен, где господствует «всесторонняя суепокрация» (власть суеты), постоянное нарушение известных правил жизнедеятельности и, на первый взгляд, хаос, можно выделить ряд важнейших ключевых (по словам Г.Малинецкого) базовых и принципиальных тенденций вхождения мира и России в будущую цивилизацию:

- ◆ глобальные демографические;
- ◆ ресурсные;
- ◆ технологические;
- ◆ идеологические.

Демографические перемены характеризуются существенным сокращением темпов роста человечества в новом столетии. Сергей Капица незадолго до своей смерти опубликовал статью о демографической революции XXI в. Согласно научным исследованиям, миллион лет назад существовало всего 800 тыс. человек; первый миллиард появился в середине XIX в.; второй – в 1930 г.; в 2000 г. нас стало более 6 млрд человек; к концу XXI века прогнозируется 10–11 млрд человек, что свидетельствует об определенном сокращении темпов роста населения. Этот процесс он назвал демографической революцией, которая характеризует динамику населения на планете Земля, но не в отдельных национальных экономиках.

Это, в свою очередь, требует смены стратегии «высокая рождаемость – высокая смертность» на стратегию «низкая рождаемость – низ-

кая смертность», объективно необходимым становится высокий уровень развития медицины, обеспечивающий крепкое здоровье человека. Предполагается, что к середине XXI века столетия средняя продолжительность жизни составит 120 лет. В этом случае возникает новое противоречие между ростом числа пожилых людей и спросом на молодых, творческих, по-новому мыслящих людей, обусловленном сменой настоящей цивилизации на новую, возможно, постиндустриальную и посткапиталистическую цивилизацию. Нельзя не заметить, что необратимо складывающийся миропорядок на основе рыночной системы хозяйствования и предлагающийся выход из него недавно возникшей теорией «многоэтажного мира» (которую в России называют теорией «современного средневековья») опасно противоречит развитию человеческой цивилизации.

Нынешний системный кризис капитализма является порождением двух противоречий: несоответствия общественного характера производства и частнокапиталистической формы присвоения, а также обострением несоответствия численности населения и располагаемых ресурсов. Последнее противоречие в истории человечества неоднократно было причиной массового переселения людей, например, из относительно небольшой области в Африке практически по всей территории Земли, а также причиной бесчисленных войн и т.д. Капитализм, индустриализация, резкое увеличение продуктивности аграрного сектора сопровождалось не только огромными темпами роста населения, но и увеличением числа голодающих и недоедающих, ростом их доли в общей численности населения. Сегодня, по оценкам Всемирной организации здравоохранения, возникла самая большая в истории человечества доля недоедающих – 60% населения.

Возникло недопустимое колоссальное неравенство в уровне жизни между кучкой олигархов и беднейшей части населения. Так, сегодня состояние 85 крупнейших миллиардеров равно состоянию половины населения Земли – а это 3,6 млрд человек. Такая дифференциация в уровне жизни, несоответствие количества продовольствия и численности населения, голод и нехватка воды усиливают агрессию в мире. И если сегодня голод в Сомали вызвал относительно терпимый всплеск пиратства, то дальнейшее развитие этой тенденции может стать непредсказуемым и грозит гибелью жизни на Земле.

Вторая тенденция, характеризующая ресурсные перемены, которые также необходимо учитывать при индикативном планировании, – это ресурсные перемены. В настоящее время увеличение населения объективно требует роста промышленного и сельскохозяйственного

производства, что ведет к увеличению потребления невозполнимых энергетических и природных ресурсов, сопровождается загрязнением окружающей среды. Общеизвестны данные, согласно которым, если все население Земли будет потреблять природные ресурсы на уровне США, то при нынешней численности населения на век не хватит ни ресурсов, ни чистого воздуха. О нехватке воды и говорить не приходится. Уже сегодня недостаток чистой воды испытывает 1 млрд человек. Считается, что в недалеком будущем будут войны не столько из-за нехватки нефти, сколько из-за недостатка чистой и пресной воды.

Кроме этого современные ресурсные перемены по существу являются свидетельством начала новой неолитической революции. Первая, как известно, была в условиях первобытного общества, когда люди занимались лишь охотой и собирательством. Со временем они перебили в краях обитания почти всех крупных животных. Возник кризис потребления, 90% населения погибло. Но оставшиеся 10% стали одомашнивать диких животных. Появились новые виды хозяйственной деятельности – животноводство и растениеводство.

В настоящее время сельское хозяйство и промышленность, имея определенные границы для дальнейшего роста, не может обеспечить все население достаточным количеством продуктов питания. Вот почему идет поиск новых видов продовольствия. Так, в 2014 г. на морских фермах мира уже произведено морепродуктов больше, чем производится в мире говядины. За весь прошлый век было одомашнено 420 различных видов морских существ. Следовательно, мы учимся выращивать рыбу и другие виды морских продуктов так же, как выращиваем скот.

При этом принципиально изменилась значимость и таких ресурсов, как информация, сетевые блага, активизировался поиск новых видов энергии и многое другое. Именно образованные, творческие, физически и духовно здоровые люди, а не пригодные ресурсы будут главной силой развития цивилизации последующих веков.

Известно, что человечество уже подошло к критической точке потребления ресурсов планеты. Так, в развитых странах на душу населения выплавляется 500 кг стали в год. Если весь мир захочет выйти на этот уровень, то человечеству до 2050 г понадобится выплавлять 71 гигатонну стали, а на Земле разведанных запасов железной руды – всего 79 гигатонн. Так, чтобы не повторить печальные результаты развития человечества, вызвавших первую неолитическую революцию, и спасти человечество от вымирания, необходимы и технологические перемены.

Вот почему в индикативном планировании чрезвычайно важно учитывать и третью тенденцию – технологические перемены.

Технология (от греч. *techne* – искусство, мастерство, умение + *logos* – слово, учение) является главной составной частью производственного процесса. Она включает всю совокупность приемов и способов получения, обработки, переработки сырья, материалов, продукции, технический контроль за производством, инструкции по выполнению правил в процессе производства, требований, графиков и др.

В истории хозяйственной жизни экономической наукой выделяют пять технологических укладов. Технологический уклад – это группа сопряженных производств, связанных друг с другом однотипными технологическими целями. Такой уклад характеризует определенную инфраструктуру, энергоносители, конструкторские материалы.

- ◆ *Первый уклад* (1770–1830 гг.) – это развитие текстильной промышленности, машиностроение; выплавка чугуна; изобретение водяного двигателя. Ключевой фактор – текстильные машины.
- ◆ *Второй уклад* (1830–1880 гг.) – паровой двигатель, железнодорожное строительство, развитие транспорта; машино- и пароходостроительство; угольная черная металлургия, станкостроение. Ключевой фактор – паровой двигатель, станки.
- ◆ *Третий уклад* (1880–1930 гг.) – развитие электротехнического, тяжелого машиностроения; строительство линий электропередач; производство и прокат стали; неорганическая химия. Ключевой фактор – электропроизводство и сталь.
- ◆ *Четвертый уклад* (1990–1980 гг.) – развитие автомобилестроения; тракторостроение; цветная металлургия; товары длительного пользования; синтетические материалы; органическая химия; производство и переработка нефти. Ключевой фактор – двигатель внутреннего сгорания, нефтехимия.
- ◆ *Пятый уклад* (1980–2030 гг.) – развитие электронной промышленности, вычислительной техники, программное обеспечение, телекоммуникации; робототехника; производство и переработка газа; информационные услуги. Ключевой фактор – микроэлектроника.

Сегодня уже говорят о новых – шестом и седьмом технологических укладах будущего, которые будут основываться на биотехнологиях, нанотехнологиях и многом другом, малоизвестном в настоящее время.

Современная хозяйственная жизнь развитых стран характеризуется пятым технологическим укладом с элементами шестого, экономики развивающихся стран далеки от этого уровня.

Современная российская экономика характеризуется ухудшением условий накопления капитала при одновременном нарастании технологического отставания, что никак не соответствует возможностям осуществления научно-технического прогресса. Если в 1980-х гг. доля промышленных предприятий, ведущих разработку и внедрение нововведений, составляла около $\frac{2}{3}$, то в 2002 г. – лишь 9,8%, в то время как в развитых странах – 70%. К настоящему времени инновационная деятельность в России снизилась до 1%. Тот факт, что экономика России в основном находится в четвертом технологическом укладе с элементами пятого, в отличие от современных стран-лидеров, которые приходят к шестому технологическому укладу, не способствует быстрому развитию экономики.

Так что необходимо уже сейчас менять стратегию, тактику хозяйственной жизни с учетом новых технологических изменений. Например, жилые дома надо строить не на 30–50 лет, а на 300 лет; машины производить с гарантией не 2–5 лет, а 20–30 лет.

Четвертая тенденция развития человеческой цивилизации – идеологические перемены.

Дж.М.Кейнс писал: «Идеи экономистов и политических мыслителей и когда они правы, и когда ошибаются – имеют гораздо большее значение, чем принято думать. В действительности они и правят миром [2]. В нынешней жизни идеи в наименьшей мере определяют социально-экономическое развитие той или иной страны и всего мира.

Российский опыт перестройки экономики за последние 30 лет наиболее ярко характеризует лихорадочную смену идей эволюционного развития страны. В основе реформы, объявленной М.С. Горбачевым, лежала идея совершенствования модели социализма, которая не была поддержана большинством властных структур, возникла сильная оппозиция, и завершилась реформа распадом СССР.

Следующие преобразования осуществлялись демократами с использованием идеи превосходства либеральной рыночной системы хозяйства на основе частной собственности. Эти реформы привели к разрухе в целом национальной экономики. К концу этого периода возникло понимание того, что «невидимая рука рынка не может полностью заменить видимую руку государства» (Р.Гринберг), а на Западе провозглашается теория «второго рождения государства» (Дж.Стиглиц).

Первое десятилетие XXI в. (2000–2010 гг.) в России характеризуется в основном продолжением политики реформирования российской экономики 1990-х гг., но уже по пути формирования развитого цивили-

зованного рынка, становления новой модели социально-экономического развития.

У нас прошел этап эйфории по поводу рыночной экономики, а ещё ранее – по поводу чрезмерного вмешательства государства в экономику. Возникшую в это время политическую власть Е.Гайдар назвал «мягким авторитаризмом» [3].

Сложившаяся сырьевая модель функционирования российской экономики не могла создать условия для быстрого становления новой модели социально-экономического развития. Возникла новая идея. Она была возможна только при использовании инновационного пути развития и связанной с ней системной модернизации.

Академик В.В.Ивантер подчеркивает, что низкий темп экономического роста и чудовищная бедность населения, низкий уровень оплаты труда делают модернизацию невозможной.

По статистическим данным, средняя заработная плата по России достигла почти 30 тыс. руб. в 2013 г. Реально, по расчетам В.Симчеры, она в 2 раза меньше и составляет 14–15 тыс. руб. на человека (если исключить из общей величины зарплат по России многомиллионные «зарплаты» олигархов и других самых богатых слоев населения, дивиденды иностранных бенефициаров плюс доходы работников, полученные в результате интенсивного труда и переработок, а также ряд других позиций). По данным Росстата, инфляция в 2013 г. составила 6,5% – это в 4 раза выше, чем в переполненных фиктивными деньгами США и почти в 3 раза выше, чем в Европе. Причем индекс потребительских цен по кругу товаров, которые покупают бедные слои населения общества, составляет не 6,5, а 18%; для среднего класса 12–15%, а для зажиточного класса – 9–10%. Лауреаты Нобелевской премии Пол Кругман и Джозеф Стиглиц доказали, что высокие показатели социального неравенства не только вредят экономическому росту, но и закупаживают его.

Два десятилетия радикального реформирования, к сожалению, ничего не дали для модернизации отечественной экономики. Резкое ослабление научно-технического потенциала, двадцатилетний технологический простой – одна из тяжелейших для России потерь и с экономической, и с социальной точек зрения за все годы реформ. По существу, произошла демодернизация российского экономического потенциала, что привело к заметному росту сырьевой доли экономики и продолжению ее примитивизации.

Переход же экономики на инновационный путь развития требует не просто развитой, а обновленной промышленной базы с современным машино- и станкостроением. Для решения этой проблемы нужна

активная промышленная политика, получившая название реиндустриализации.

Комплексная систематическая промышленная политика, направленная на восстановление новой технологической основы тех производств, утрата которых ведет к глубокому отставанию от развитых стран, закреплению зависимости от них в индустриально-технологическом развитии, и определяет содержание современного процесса реиндустриализации экономики страны.

Положение усугубляется российско-украинским конфликтом, спровоцированным США при поддержке Евросоюза, который может закончиться в удобное для США время третьей мировой войной (и которая, по мнению некоторых политиков, в том числе Папы Римского Франциска, уже началась). Украина стала для западного мира полигоном для реализации возможности манипулирования психологией населения, когда многочисленный слой мелких хозяйственных субъектов люмпенизирован, он легко и дешево покупается для выполнения любых политических задач. Идеологическая обработка продемонстрировала свою эффективность – достаточно быстро и легко удалось натравить друг на друга братские народы – украинцев и русских.

Сегодня человечество подошло к критической точке, его судьба зависит от того, насколько удачно ему удастся разрешить эти противоречия.

Никакая война, никакой передел мира, никакие санкции не смогут преодолеть возникшие в результате эволюции обострения противоречий и необоснованных претензий. В лучшем случае они лишь отодвинут решение этой проблемы на время. Эволюцию остановить нельзя, но преодолеть эти противоречия можно и нужно на основе договорных отношений, учитывающих трансгрессию самых разных глобальных и национальных; личных, коллективных и государственных; частных и общественных; экономических, политических, духовных, культурных, религиозных интересов. Все это не может не приниматься во внимание при индикативном планировании на краткосрочную и долгосрочную перспективу развития мировой и национальных экономик.

Литература

1. Новая экономическая энциклопедия. М., 2008. С. 115.
2. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег. Избр. произв. М., 1993. С. 517.
3. Гайдар Е.Т. Гибель империи. Уроки для современной России. М., 2007. С. 437.

Indicative planning in Russia: to be or not to be?

Zhuravleva Galina – Doctor of Economic Sciences, professor, Head of the Faculty of Economics and Management of the International Institute of Economics and Law

The article proves the necessity of the indicative planning based on the analysis of the evolution of the views of the scientists in the history of economic thought in the regulation of the market economy, taking into account the changes in the conditions of modern management, identification of key trends (demographic, resource, technological and ideological) in the world's and Russia's entering a new civilization.

Key words: planning, government regulation, self-regulation of the market economy, indicative planning, proportionality and systematically

Address for correspondence: galinaguravleva@rambler.ru.

For citation: Herald of International Institute of Economics and Law. 2015. N 2 (19). P. 7–19.

Смешанная структура корпоративной собственности (часть II)

А.А.Алпатов

Собственность сотрудника обещает значительную эффективность в части повышения производительности труда, сокращения оппортунизма, связанного с эффектом блокирования, снижает издержки асимметричной информации, стратегического поведения в переговорах, улучшает коммуникацию предпочтений работника, сокращает степень отчуждения труда, стимулирует взаимный контроль, гораздо более эффективный, чем внешний надзор. Фирмам, принадлежащим инвесторам, в значительной степени не хватает тех достоинств, которые предлагает собственность сотрудника.

Однако эти особенности плохо коррелируют с реальной картиной весьма скромного распространения собственности сотрудника. Более того, упомянутые достоинства проявляются слишком слабо в небольших фирмах, предоставляющих услуги, где как раз собственность сотрудника является наиболее распространенной, но наиболее ярко – в крупных иерархических фирмах, которые, как правило, принадлежат инвесторам.

Другое противоречие состоит в том, что издержки мониторинга за менеджментом имеют тенденцию к возрастанию с увеличением количества лиц, среди которых распределена собственность. Значит, будет лучше, чтобы фирма принадлежала минимальному числу собственников или даже только одному патрону. Однако этому вполне очевидному выводу возражает реальная практика, которая свидетельствует о том, что наиболее эффективными являются опять же крупные компании, обычно принадлежащие обширному классу собственников. Стало быть, издержки координации и мониторинга в больших промышленных корпорациях не настолько тяжкие, как это должно было бы быть по всем предпосылкам.

Фирмы, принадлежащие сотрудникам, в большинстве случаев имеют небольшой размер, и им не свойственно значительное отделение контроля от собственности. Соответственно, по идее там должны быть существенно ниже агентские издержки, возникающие в силу обособления управления от контроля. Тем не менее потенциально высокие агентские издержки у фирм, принадлежащих инвесторам, не объясняют, почему собственность сотрудника не получила более широкого распространения, чем собственность инвестора.

Из сказанного вытекает веский аргумент в пользу распространения фирмы со смешанной (сбалансированной) структурой собственности, преимущество которой выражается в том, что она способна гораздо более эффективно решать самые острые вопросы, характерные для фирм как с собственностью работника, так и

Алпатов Алексей Андреевич – кандидат юридических наук, доцент кафедры государственно-правовых дисциплин Международного института экономики и права (Волгоградский филиал).

Адрес для корреспонденции: alexei.alpatov@gmail.com.

принадлежащих инвесторам. Более того, смешанная (интегративная) структура собственности организационно аккумулирует преимущества той и другой собственности, а сам механизм ее функционирования исключает тенденцию к увеличению доли наемного труда и проблему, порождаемую накоплением капитала.

Ключевые слова: корпоративная эффективность, собственность работников, смешанная структура собственности, издержки, координация, агентирование

Для цитирования: Вестник МИЭП. 2015. № 2 (19). С. 20–49.

Издержки управления (мониторинга и координации) корпорацией

Когда владелец фирмы пытается контролировать ее менеджмент эффективно, то на него «падают» затраты, связанные с получением, обработкой и обменом информации о деятельности фирмы, обеспечением и осуществлением коммуникаций с другими собственниками, принятием решений и их реализацией менеджментом фирмы. Этим затратам можно дать общее название «издержки мониторинга».

Если число владельцев растет, то возможности каждого из них проводить эффективный мониторинг сужаются, что ослабляет и стимулы к контролю. Соответственно, скорее всего, при увеличении количества патронов, среди которых распределена собственность, издержки мониторинга возрастают. Интуитивно осознавая это, миноритарный собственник склонен воспользоваться выгодами общего мониторинга, не прибегая к дублированию усилий.

Отсюда следует, что там, где класс собственников более обширный, попытки владельцев сделать что-либо большее, чем самый беглый мониторинг, вряд ли смогут окупиться. При таком положении дел целесообразнее, чтобы фирма принадлежала минимальному числу собственников или даже только одному патрону. Однако этому вполне очевидному выводу противоречит реальная практика, поскольку наиболее эффективными считаются крупные компании, обычно принадлежащие обширному классу собственников.

Следовательно, либо затраты рыночной контрактации были бы намного выше при любых альтернативных присвоениях собственности, или же расходы в таких корпорациях, связанные с оппортунизмом менеджмента, слишком умеренны, даже при условии, если собственники фирмы не в состоянии полноценно контролировать менеджеров [12, Р. 35, 36–37].

Стало быть, если крупные компании действительно имеют широкий класс собственников и при этом добиваются высокой эффективно-

сти в своей деятельности, то это означает, что издержки координации и мониторинга в больших промышленных корпорациях не настолько критичны. Возможно, столь очевидный прогресс вызван синергетическим эффектом в силу кооперации производственных факторов и разделения труда в многоуровневой организационной структуре. И в этой связи удельный вес трансакционных издержек, вызванных координацией и мониторингом, по сравнению с суммарными выгодами оказывается в больших фирмах незначительным.

Вероятно, обусловлено это также и тем, что в силу слабого фактического влияния на процесс принятия решений миноритарных собственников их голоса не оказывают решающего значения, соответственно, политику компании определяют лишь крупные держатели акций (долей). Поэтому в плане принятия коллективных решений компания опять же оказывается в ситуации с узкой группой лиц (владельцев компании), которым присущи относительно гомогенные интересы.

Остается открытым вопрос количественного критерия, т.е. какие параметры должна приобрести компания, чтобы быть способной мультиплицировать такой синергетический эффект, на фоне которого удельный вес характерных для такой структуры трансакционных издержек становится несущественным. Можно предположить, что эффективность кооперации усилий во многом также будет определяться и тем, насколько технологичен процесс коммуникаций и координаций на разных уровнях иерархии фирмы.

В то же время, если в крупных акционерных корпорациях с широко распределенной собственностью владельцам акций будут свойственны однородные интересы, т.е. издержки коллективного принятия решений будут незначительными, то могут быть изрядно обременительными «агентские издержки». Напомним, что когда мы касаемся понятия «агентские издержки», то речь идет о затратах, связанных с оппортунизмом менеджмента и мониторингом за ним, которые фирма вынуждена нести, даже если интересы всех владельцев идентичны.

Ситуация усложняется еще тем, что инвесторы капитала, особенно миноритарные, часто разобщены, не располагают полной информацией о фирме, помимо официальных публикаций. Владение ценными бумагами конкретной фирмы, как правило, рассматривается акционерами в качестве лишь одной из альтернатив вложений в инвестиционном портфеле. В результате принимаемые менеджментом решения могут выпасть из зоны пристального контроля со стороны акционеров.

Напротив, сотрудники фирмы гораздо лучше осведомлены о текущих делах фирмы в силу своей непосредственной занятости и личной

заинтересованности в ее судьбе, поскольку исключительно из этого источника поступает основная часть их доходов. Более того, они могут в случае необходимости быстро консолидироваться для осуществления коллективных действий, и, располагая более оперативной информацией, способны индикативно повлиять на решения менеджмента.

Однако сказанное не умаляет немаловажное значение фондового рынка в части корпоративного контроля как внешнего регулятора и инструмента по обеспечению эффективного надзора за деятельностью менеджмента со стороны заинтересованных агентов.

В то же время фирмы, принадлежащие сотрудникам, в большинстве случаев имеют небольшой размер, и им не свойственно значительное отделение контроля от собственности. Соответственно, по идее там должны быть существенно ниже агентские издержки мониторинга за менеджментом, возникающие в силу обособления управления от контроля, т.е. они должны быть менее острыми, чем в фирмах инвесторов. Тем не менее потенциально высокие агентские издержки у фирм, принадлежащих инвесторам, не объясняют, почему собственность сотрудника не получила более широкого распространения, чем собственность инвестора.

Можно лишь предположить, что в результате более высокой степени неоднородности интересов собственников-работников исключительно «издержки коллективного принятия решений» имеют намного более существенный вес. В научной литературе, в отличие от «агентских издержек» по корпоративному управлению и экономике организационных форм, анализу затрат на коллективное принятие решений должного внимания не уделялось. Исключением является исследование М. Jensen и W. Meckling, в котором отмечается, что проблема урегулирования расходящихся интересов может быть ощутимым препятствием для фирм, принадлежащих сотрудникам. Стало быть, большая эффективность фирм инвесторов предопределяется ослаблением всевозможных источников разногласий [16, Р. 469, 488, 489, 494; 1, Р. 745].

Издержки, связанные с механизмами коллективного принятия решения, бывают трех типов. Во-первых, это затраты, связанные с неэффективными решениями, – т.е. результаты решений, которые не максимизируют совокупное благосостояние или дополнительный доход собственников. Это может быть как большинство, которое неэффективно использует меньшинство, так и наоборот. Доминирующей группе не нужно быть особенно корыстной, чтобы связанные с этим расходы были существенными. Достаточно того, что совершенно естественно для любого индивидуума: так или иначе при принятии какого-либо ре-

шения собственные предпочтения конкретного лица являются более значимыми для него, чем чьи-либо еще.

Во-вторых, существуют затраты на сам по себе процесс коллективного принятия решения, который может иметь несколько источников. Даже если отдельные собственники будут стремиться осуществить свое право на управление, исключая оппортунистическое поведение, и примут решение, которое будет оптимальным для всех владельцев, им придется потратить много времени и усилий, чтобы получить необходимую информацию о фирме и предпочтениях других владельцев. Также им потребуется участвовать в совещаниях и других мероприятиях, необходимых для достижения и реализации коллективных решений.

В-третьих, это проблемы психофизиологического характера коллективных взаимодействий, часто выражающиеся на индивидуальном уровне в пассивности, нелогичности действий, эмоциональной спонтанности принимаемых решений и т.п.

Итак, сосредоточение прав, вытекающих из обладания корпоративными активами, т.е. собственностью, в большей степени обусловлено стремлением инвестора (собственника) максимизировать остаточный доход с целью его присвоения. Причем в современных условиях реализация собственнических полномочий фокусируется на контроле менеджмента. А в случае, если компания принадлежит не одному собственнику, то может добавиться еще и проблема коллективного принятия решений, которая становится еще острее, когда патронам присущи гетерономные интересы и разное восприятие бремени риска.

Гибридная структура корпоративной собственности

В теории затрагивался вопрос возможного участия в собственности корпорации (в принятии решений) всех классов патронов. Хотя в действительности все категории лиц – акционеры, работники, потребители, поставщики, представители местного сообщества и экологических организаций – так или иначе оказывают влияние на корпорацию. Тем не менее настоятельно звучали призывы к тому, чтобы все сопричастные лица могли иметь представительство в совете директоров фирмы [4, 8, 22].

Г.Хансманн считает, что, возможно, такое решение и позволит снизить затраты рыночной контрактации для всех категорий патронов фирмы, а не только для ее собственников. Но поскольку участники радикально различаются по интересам, это делает каждого из них серьезной угрозой по повышению издержек коллективного принятия решений.

Отсюда, на его взгляд, одним из самых сильных аргументов относительно высокой стоимости коллективного принятия решений является почти полное отсутствие крупных фирм, в которых право собственности распределяется между двумя или более различными типами патронов, такими как потребители и поставщики или инвесторы и работники [12, Р. 44].

Отчасти можно согласиться с этим мнением, но одновременно хорошо известно, что в крупной акционерной компании присутствуют несколько категорий субъектов, участвующих в ее собственности. Среди них можно встретить крупных держателей акций, менеджеров, рядовых сотрудников и внешних миноритарных акционеров, а также кредитные организации и даже публичные образования. Несмотря на то что им присущи собственные предпочтения, это не всегда вредит эффективности корпорации, поскольку в результате проб и ошибок сформировался работоспособный механизм разделения труда по различным уровням управления при принятии решений.

Безусловно, для деловой фирмы является важным подспорьем привлечение из внешней среды новых инвестиций из различных источников. Однако совершенно бессмысленным будет обязательное участие в современных крупных акционерных компаниях потребителей, поставщиков и других категорий как неких консолидированных групп, преследующих свои узкогрупповые специфические интересы. Более того, реализация этой идеи выхолащивает принципы конкуренции и свободы рыночных отношений, обуславливающие взаимодействие независимых, обособленных и самостоятельных хозяйствующих субъектов. Ведь именно на этом основании покоится равновесие спроса и предложения и продуцируется постоянное стремление к более качественному удовлетворению человеческих потребностей.

В то же время в рамках существующей системы корпоративных отношений ничто не препятствует любому заинтересованному экономическому агенту приобретать акции в случае свободной эмиссии корпорацией фондовых бумаг. Причем именно такой характер участия нисколько не нарушает хозяйственный оборот, автономию и обособленность субъекта рыночных трансакций.

Учитывая то, что в крупных акционерных компаниях миноритарные собственники и держатели крупных акций фактически представляют собой два конфликтующих лагеря собственников, которым при соблюдении определенных условий все-таки удастся уживаться друг с другом, можно провести параллель и попытаться раскрыть позитивный потенциал и во взаимодействии двух других классов – инвесторов и ря-

довых сотрудников. Полагаем, что между ними существуют не только противоречия, но и точки совпадения интересов, которые будут побуждать их к кооперации усилий.

Соответственно, внедрение смешанной структуры собственности, учитывающей степень трудового вклада обеих категорий собственников, позволит гармонизировать даже разрозненные интересы, но, подчеркнем, *исключительно инвесторов и рядовых сотрудников*. Более того, при грамотной реструктуризации акционерной собственности создаются возможности для постепенной самонастройки системы корпоративных прав.

Вполне возможно и даже желательно, что у крупных собственников-инвесторов (аутсайдеров и инсайдеров) и миноритарных собственников работников (инсайдеров) будут не совпадать интересы по каким-либо вопросам, но это совершенно не означает то, что процесс коллективного принятия (оптимального в конкретной ситуации) решения окажется заблокированным. Этого не произойдет просто ввиду того, что сам механизм распределений полномочий при принятии решений в сложно-иерархической компании не позволит этого сделать. Более того, известные статусные крайности наиболее влиятельных групп теряют свою прежнюю разрушительную силу, если внести коррективы в механизм реализации корпоративных прав.

Смешанная структура акционерной собственности имеет потенциал не только лишь в том, что каждый класс заинтересован в конкурентоспособности компании, и ее стабильном развитии. Сама интегрированная система корпоративных прав также в состоянии сдерживать проявления оппортунизма как со стороны одного, так и другого класса собственников, заставляя работать на общую пользу даже внутренние противоречия, присущие каждому из них.

Смешанная конструкция способствует распространению культуры собственника среди обычных работников и создает дополнительные гарантии по обеспечению их прав, а также прав миноритарных собственников аутсайдеров. Поскольку последние располагают недостаточными организационными возможностями и незначительными долями собственности, чтобы блокировать оппортунистическое поведение со стороны менеджеров и крупных акционеров, то в этом смысле в гораздо лучшем положении оказываются именно сотрудники-собственники, которые находятся непосредственно в самой гуще событий. Им практически нет необходимости прилагать дополнительные усилия для сбора необходимой информации, и им легко быстро консолидироваться.

При этом возникающие противоречия всегда могут быть урегулированы в рамках согласованных процедур принятия решения посредством голосования (одна акция – один голос) при формировании органов управления. Сам характер участия в таком процессе рядовых работников фактически ничем не отличается от участия миноритарных акционеров. При этом потенциал созидательных действий коллектива сотрудников заведомо выше, поскольку они как инсайдеры располагают более полной картиной о состоянии дел в корпорации (значит, исключается угроза асимметрии информации) и имеют в своем распоряжении все необходимые средства, чтобы своевременно и эффективно консолидироваться в случае серьезной опасности для фирмы.

Однако предлагаемый механизм исключает прямое участие работников в управлении, что, как показал в своем исследовании Н. Hansmann, сдерживает распространение предприятий, основанных на собственности работников. В продолжение его точки зрения следует подчеркнуть, что прямое участие работников в управлении не только деформирует принцип специализации (разделения труда) менеджмента и системность управления, но и нарушает сбалансированность структуры корпоративной собственности.

Таким образом, целесообразно обеспечить (по существу ограничить) права на участие сотрудников в управлении корпорацией (идентично) в тех же границах, в пределах которых ими обладают обыкновенные акционеры (более подробное обоснование такого шага будет представлено в следующей части настоящего исследования). Более того, расширенная коллективная собственность дает возможность не только уравновесить корпоративную структуру и повысить ее результативность, но также, как уже отмечалось, снять наиболее болезненные вопросы экономических провалов.

Тем не менее представляется, что на старте в небольших компаниях инвесторы должны быть наделены правом на извлечение дохода компании в объеме достаточном, чтобы мотивировать их на вложения в новое предприятие. Поскольку, чем больше фирм на рынке, тем эффективнее конкурентная среда. Но на каком-то этапе, после разумной окупаемости бизнес-проекта с ростом численности персонала и внедрением высокопродуктивных технологий, система корпоративных прав просто обязана претерпеть реструктуризацию. Кстати, на это намекает и опыт зарубежных стран, которые законодательно в зависимости от размеров компании устанавливают более высокие стандарты участия работников в управлении корпорацией. Но в нашем понимании такое участие – всего лишь опытная параллель, которая напрямую не согласу-

ется с предлагаемой нами системой реструктуризации корпоративных прав по обозначенным выше причинам.

С одной стороны, в целях развития конкурентной среды действительно важен ощутимый экономический стимул для инвестиций в новые производственные мощности и предприятия, что обуславливает необходимость образования независимого центра контроля и управления производственными факторами и ресурсами, основывающегося на собственности инвестора или группы капиталистов с гомогенными интересами. Однако, с другой стороны, закрепление в законодательстве безусловного приоритета интересов инвестора (как это практикуется сейчас практически повсеместно) создает в недалеком будущем проблему глобального характера, т.к. «токсичные» сигналы от фирм с несбалансированной структурой прав собственности будут незаметно, но неотвратимо «затягивать» экономические системы разного уровня в рецессию вследствие кумулятивного эффекта диспропорций, порождаемых деятельностью фирм, принадлежащих исключительно инвесторам. Причем самое досадное заключается в том, что в итоге весь корпоративный ландшафт будет инфицирован опасной угрозой экономического провала, т.е. могут пострадать и те фирмы, которые имели наиболее сбалансированную структуру корпоративных прав.

Правда, все же зиждется надежда, что «токсичные сигналы» молодых инвесторских фирм в силу своей небольшой величины на старте не смогут оказать решающего воздействия на общий социально-экономический фон, поскольку *при условии обязательного внедрения смешанной структуры собственности в средних и крупных компаниях* из-за их большей экономической мощности национальная экономика не должна пострадать.

Сравнительный анализ преимуществ и недостатков собственности сотрудников и собственности инвесторов

Плохое распределение рисков является широко цитируемым недостатком собственности работников. Действительно, располагая только трудовой функцией, последние не в состоянии диверсифицировать свои риски. Даже поступив на работу одновременно в несколько фирм, они находятся в худшем положении, чем инвесторы, которые несут риски колебаний остаточного дохода, участвуя в капитале нескольких фирм.

Однако наблюдаемое распределение фирм с собственностью сотрудников по отраслям экономики не обеспечивает достаточную под-

держку вывода о том, что несение бремени риска является одним из основных препятствий на пути распространения собственности работников, особенно в капиталоемких секторах экономики, где риски значительно усиливаются. Так, фанерная промышленность является как умеренно капиталоемкой, так и относительно неустойчивой. Инвестиционные и банковские услуги весьма капиталоемкие и крайне нестабильные. Неспособность фирм инвесторов получить заметную долю рынка в аграрном секторе является драматическим свидетельством несущественности бремени риска в присвоении собственности фермерами. На самом деле сельскохозяйственные фермы находятся в собственности лиц, непосредственно работающих на них, несмотря на ощутимый размер риска, который фермер вынужден нести. Наряду с этим нежелательно исключать также то, что существует широкий сегмент экономически активного населения, который вполне готов нести существенный риск в обмен на полезный эффект.

Неверно, также нежелательно недооценивать степень риска, который несут наемные работники в фирмах, принадлежащих инвесторам. В силу сложившихся прерогатив было бы логично, если бы основная часть убытков и рисков ложилась исключительно на инвесторов – владельцев промышленных фирм, а сотрудники могли бы рассчитывать на более прочные гарантии занятости. Тем не менее промышленные рабочие обычно принимаются в качестве наемных работников по собственному желанию, которые могут быть уволены, как только судьба фирмы принимает негативный оборот. Это также верно и в отношении компаний, в которых созданы профсоюзы.

Следовательно, гарантии занятости во многих отраслях промышленности традиционно остаются очень низкими, в результате чего переход к собственности работника не может привести к существенно большему риску, чем он уже есть. Словом, имеются в наличии все основания полагать, что несение бремени риска само по себе не является основным препятствием на пути развития собственности сотрудника, и что оно играет в лучшем случае скромную роль в объяснении степени наблюдаемого распространения собственности работников [18].

Таким образом, оказывается, что проблема неприятия несения риска в корпорациях, принадлежащих работникам, слишком преувеличена. Соответственно, в существующей литературе неприятие риска сотрудниками-собственниками приписывается им в большей степени, чем на самом деле это есть.

Другая, пожалуй, одна из наиболее часто упоминаемых проблем, сдерживающих распространение собственности сотрудника, – это «про-

блема горизонта». Считается, что сотрудник, владеющий фирмой, имеет слишком мало стимулов для инвестирования в проекты, от которых будет отдача только спустя длительный период времени [10, Р. 104].

Для пояснения этой проблемы обычно обращаются к югославской экономике. Ранее мы уже касались этого вопроса и увидели два момента, которые, на наш взгляд, сыграли там роковую роль. А именно, в первую очередь, конечно, по идеологическим причинам в социалистической экономике невозможно было допустить свободные рыночные отношения во всех характерных им смыслах (реальная конкуренция, вплоть до банкротства предприятий), а без соблюдения этого базового принципа экономический механизм частной собственности дает сбой.

Во-вторых, в силу реализации социалистических идей повсеместного огосударствления хозяйственной жизни, право частной собственности в производственной сфере было ограничено настолько, что фактически было сведено до хозрасчетных отношений, т.е. право собственности работников в отношении активов компании сводилось лишь к участию в управлении. О бесперспективности такого решения говорилось выше, а практика югославского эксперимента лишь красноречиво подтвердила эти выводы.

Ничего хорошего также не могло сулить и правило об обязательной продаже капитализированной доли (пая) при выходе работника в отставку.

В течение десятилетий коммунистического правления сотрудники югославских предприятий участвовали в управлении фирмой, но не в собственности. Напротив, в свободной предпринимательской экономике любой, даже значительный объем инвестированного капитала в фирмах, принадлежащих инвесторам или сотрудникам, организован так, чтобы обеспечить владельцев активов остаточными требованиями, которые могут свободно трансформироваться в различные формы. В некоторых фирмах эти требования могут конвертироваться во всех случаях, в других – только тогда, когда сотрудник покидает фирму. Например, доли упоминаемого ранее кооператива по производству фанеры могут быть свободно проданы покидающими его сотрудниками новым членам, подчиняясь только праву первого отказа фирмы. С другой стороны, сотрудники могут участвовать в капитале фирмы относительно длительный период времени, это может продолжаться и в течение всей жизни. В среднем период участия может растянуться на 15 или 20 лет, и даже дольше. Так что, вряд ли с точки зрения современных стандартов 15-летний инвестиционный горизонт

не является достаточно долгим. Следовательно, существует слишком мало оснований, чтобы проблему горизонта рассматривать в качестве одного из основных препятствий на пути распространения собственности работника.

Тем не менее не следует исключать ситуацию даже в рыночных условиях, когда сотрудник-собственник, который вправе свободно распоряжаться своими активами фирмы, все же по ряду причин не всегда готов положиться на ценность будущих доходов, как это характерно для собственников-инвесторов.

Рабочая собственность может предложить более эффективные трудовые отношения. Поскольку принадлежащая инвесторам компания заинтересована в экономии на безопасности рабочего места или обеспечении своих работников продолжительностью работы, то наемные работники в ожидании этого будут трудиться с меньшей отдачей сил и способностей или, в противном случае, настаивать на более высокой заработной плате. Превращение работников в собственников фирмы создает дополнительный потенциал для улучшения условий взаимодействия между собственниками-работниками и фирмой, что значительно снижает их стимулы к оппортунизму. Однако нежелательно забывать, что там, где класс собственников многочислен, особенно сильно проявляются стимулы использовать отдельными лицами свое информационное преимущество против других, что проблематично также для компаний, принадлежащих работникам.

Более того, если одновременно труд и капитал предоставлены работниками-собственниками, то, с одной стороны, исключаются затраты на рынке контрактов по каждому фактору, а, с другой стороны, такое решение создает две проблемы.

Вторая проблема заключается в том, что, когда владельцы фирмы являются одновременно поставщиками капитала и рабочей силы, основания для расхождения интересов между ними, скорее всего, увеличатся. Обычно пожилые работники имеют больше инвестированного капитала, чем другие, в результате чего дисбаланс между интересами отдельных лиц, как инвесторов и как сотрудников, будет расти. Это чревато, в свою очередь, увеличением издержек на коллективное принятие решений [12, Р. 69, 70, 74–76].

Первая и наиболее известная проблема заключается в том, что, когда сотрудники вкладывают значительную часть своего богатства в фирму, в которой они работают, то значительно увеличивается степень риска, лежащего на них. Если фирма становится банкротом, работник-собственник теряет не только работу, но и свои инвестиции.

Проблема «вырождения» рабочей собственности

Если не брать во внимание компании, которые не так давно приняли планы по передаче акций во владение сотрудникам, то в промышленном секторе американской экономики принадлежащие сотрудникам фирмы встречаются крайне редко и, к сожалению, не жизнеспособны в течение длительного времени. Среди современных отраслей промышленности единственным исключением является сектор изготовления фанеры в Северо-Западном бассейне Тихого океана, в котором приличную долю рынка все еще продолжают удерживать рабочие кооперативы. Хотя первый кооператив появился в 1820-е гг., к 1984 г. их численность достигла 14 фирм, каждая из которых насчитывала от 80 до 350 членов. Большинство из них находились в бизнесе не более 20 лет. В совокупности их мощность составляла немногим более 10% всего фанерного производства. Наряду с фанерными кооперативами в XIX в. было несколько сотен рабочих кооперативов, специализирующихся в других секторах экономики. Их члены, как правило, квалифицированные ремесленники, занимались изготовлением бочек, производством обуви и другой несложной продукции. Но эти фирмы практически исчезли в начале XX в. [3; 11, Р. 175; 15, Р. 35].

Фирмы, принадлежащие сотрудникам, чаще распространены в сфере услуг. В частности, собственность сотрудника – давно господствующий способ организации профессионального сервиса, в том числе специализирующегося в области юриспруденции, бухгалтерского учета, инвестиционного и банковского бизнеса, управленческого консалтинга, рекламы, архитектуры, инженерии и медицины. Хотя дискуссии в отношении перспектив собственности работников обычно сосредоточены на промышленных предприятиях и редко касаются партнерств и профессиональных корпораций, распространенных в сфере профессиональных услуг, именно последние являются чистейшими образцами собственности сотрудника. Причем сфера профессионального сервиса – практически единственная отрасль, в которой пока еще доминируют фирмы, принадлежащие сотрудникам. Тем не менее и это господство, возможно, близится к концу. В рекламном, инвестиционном банковском бизнесе, а также в оказании первичной медицинской помощи с недавних пор инвесторским фирмам принадлежит все большая доля рынка. Примечательна также новая тенденция, состоящая в том, что фирмы, принадлежащие сотрудникам, специализирующиеся в сфере сервиса, чаще стали появляться там, где не требуются высокая квалификация работников и достаточно длительная подготовка специальным профес-

сиональным навыкам. Например, компании, предоставляющие услуги такси в крупных городах, довольно часто принадлежат работникам, а в районе залива Сан-Франциско уже давно функционирует группа компаний по утилизации мусора, принадлежащих сотрудникам [21].

Характер распределения собственности работников, наблюдаемый в США, примерно дублируется в других странах с рыночной экономикой. Сектора экономики, в которых находятся фирмы, принадлежащие сотрудникам, и их структура поразительно схожи. Италия и Франция имеют наибольшее количество успешных рабочих кооперативов. По имеющимся оценкам, в 80-е годы во Франции было несколько сотен фирм, организованных как рабочие кооперативы, примерно охватывающих 40 тыс. человек, из которых 61% были их членами. В это же время в Италии было несколько тысяч кооперативов работников, в которых было занято в общей сложности около 215 тыс. человек. Средний размер этих фирм невелик – от 10 до 60 работников. Во Франции примерно половина кооперативов являются строительными компаниями. В Италии также преобладают строительные фирмы по сравнению с фирмами ремесленников (печатников или слесарей). Показательно то, что в кооперативы были преобразованы многие неблагополучные производственные фирмы, принадлежащие инвесторам. В обеих странах существует, видимо, только горстка фирм-производителей значительных размеров, организованных как рабочие кооперативы [12, Р. 67–68].

Наиболее яркий пример успешной промышленной кооперации работников в условиях рыночной экономики находится не в Америке, Франции или Италии, а в Испании. Речь идет о хорошо известной системе рабочих кооперативов «Mondragon». На ее успех часто ссылаются сторонники собственности работников, в частности, как лучшее доказательство того, что эта форма организации предлагает многообещающую альтернативу собственности инвестора. Эффективность группы действительно впечатляет. С одного небольшого кооператива, созданного в 1956 г., за короткий срок выросла «целая империя «Mondragon»», объединяющая более 100 дочерних фирм с общей численностью около 20 тыс. сотрудников-членов. Эти фирмы производят широкий спектр товаров, включая бытовую технику, мебель, тяжелые машины, инструменты и сельскохозяйственную продукцию [27].

Однако «сермяжная» правда такова, что даже успешные фирмы, принадлежащие сотрудникам, часто конвертируются («вырождаются») в собственность инвесторов. Так, наблюдается постепенное истощение рядов кооперативов по производству фанеры в США. Их члены продают фирмы инвесторам. Примечательно также и то, что некогда выку-

пленные сотрудниками испытывающие трудности фирмы инвесторов, став эффективными, после санации вновь возвращаются в собственность инвесторов [7, Р. 152–157].

В сфере профессионального сервиса (рекламная, инвестиционная, банковская деятельность и др.) фирмы, изначально учрежденные в форме партнерства, в последние годы были приобретены внешними инвесторами. Так, тенденция конвертации фирм, принадлежащих сотрудникам, в собственность инвестора достаточно четко просматривается и во многом объясняется незначительной долей рынка, которую фирмы, принадлежащие сотрудникам, занимают в промышленном секторе [2; 19; 20, Р. 179-181].

По меньшей мере два механизма предлагаются исследователями для объяснения этой тенденции. Первый механизм «вырождения» в литературе представлен как тенденция к увеличению доли наемного труда. Отмечается, что когда успешная фирма, принадлежащая работникам, нанимает дополнительных сотрудников, то стремится привлечь их в качестве наемных работников, а не собственников. Так, если чистый доход собственника выше, чем рыночная ставка заработной платы, то владельцам – работникам компании выгоднее брать новых сотрудников только на условиях выплаты исключительно заработка по рыночной ставке. Соответственно, на доход в виде пропорциональной доли от прибыли вправе рассчитывать лишь совладельцы фирмы. В результате, с течением времени доля сотрудников-владельцев по отношению к доле наемных работников будет неуклонно снижаться, пока собственность не сосредоточится в руках небольшого числа лиц, и предприятие, по сути, обретет структуру фирмы, принадлежащей инвесторам. Обоснованность этого аргумента, однако, зависит от предположения, что производительность наемного работника в фирме, принадлежащей сотрудникам, такая же, как владельца. Но в такой ситуации собственность работника не имеет преимущества по сравнению с собственностью инвестора, и нет никаких причин, по которым работники должны быть владельцами фирмы. Тогда успех гипотетической фирмы, принадлежащей сотрудникам, зависит не от того, что она является собственностью сотрудника, а от некоторых других факторов, таких как рыночная власть, деловая репутация или владение уникальным патентом. Соответственно, компания была бы также успешной, если бы она принадлежала инвесторам, и тенденция конвертации собственности сотрудника в собственность инвестора никого не смущала.

Напротив, успех фирм, принадлежащих работникам, должен быть обусловлен именно эффективностью собственности сотрудника, по-

скольку работники трудятся более продуктивно и рационально, если они также являются совладельцами. Или же потому, что они получают материальные или нематериальные стимулы от собственности и, следовательно, готовы работать за меньшую денежную компенсацию. Разумеется, не исключается известная обоснованность причин ограничения сотрудниками-собственниками прав вновь принятых лиц только рамками статуса наемного сотрудника, работающего за жалование. Соответственно, поскольку при таких обстоятельствах тенденция к трансформации в собственность инвестора принимает вполне естественный оборот, то даже там, где по всем признакам должна бы доминировать собственность работника, не стоит ожидать того, что будет наблюдаться заметная тенденция к замещению наемного труда собственниками-сотрудниками.

Большие американские юридические фирмы почти повсеместно имеют поколения работников, которые следуют вверх или за пределы фирмы, т.е. работник должен покинуть фирму, если она не сделала его партнером в течение периода от 6 до 8 лет. Эта практика показывает, что все, кроме самых младших юристов в фирме, становятся со временем собственниками. Приверженность к этой схеме, возможно, отражает признание того, что собственность работников является наиболее эффективной системой организации для этих фирм и что отклонение от этой системы долгосрочной перспективе вредно.

Правда, в последние годы в юридических фирмах стало шире практиковаться создание класса наемных старших адвокатов, называемых «постоянными сотрудниками», что фактически является отказом от строгого соблюдения традиционной схемы – вверх или за пределы системы.

Второй механизм конвертации успешных фирм, принадлежащих сотрудникам, в фирмы инвесторов, диктуется проблемой накопления капитала. Доли, приходящиеся на одного работника, возрастают настолько, что со временем молодые сотрудники не в состоянии их приобрести у работников, уходящих в отставку. В результате старшие сотрудники продают их аутсайдерам, тем самым фирма переходит в собственность инвестора. Однако такого рода аргументация не объясняет, чем вызван рост чистых активов фирмы. Обычно в литературе высказываются два предположения.

Во-первых, стоимость активов может возрасти, поскольку фирма сберегала и увеличивала накопления чистой прибыли на протяжении многих лет. В результате удельная величина чистых активов, приходящаяся на одного работника, становится такой, что оставшиеся и новые сотрудники оказываются не в состоянии выкупить акции фирмы.

Во-вторых, чистые активы на одного работника могут увеличиться за счет накопления деловой репутации или в связи с тем, что фирма внедрила новую технологию, которая требует более специфического фирменного капитала, чем ранее используемая технология. Возможно, чтобы приобрести новую технологию, фирма использовала свои сбережения, накопленные за долгие годы. Заметим также, что деловая репутация является одной из форм специфического капитала фирмы, которая накапливается с течением времени. Тогда можно предположить, что собственный капитал, приходящийся на одного работника, будет гораздо выше той нормы, которую могут выкупить новые работники.

Тем не менее, на наш взгляд, как в первом, так и во втором случае представлены недостаточно убедительные доводы и причины вырождения собственности сотрудника, якобы указывающие на некую закономерность перехода к собственности инвестора. Причем парадокс состоит в том, что якобы успех фирмы затрудняет трансформацию нового поколения сотрудников в собственников. Хотя на практике нет ничего, что препятствовало бы более рациональной перестройке системы распределения собственности в корпорации, в том числе и за счет деления долей или увеличения дебиторской задолженности фирмы. Ведь превращение в жизнь только этих несложных мероприятий позволит новым сотрудникам с течением времени выкупить акции, а желающие выйти в отставку могут в любой момент обналичить свои доли, накопленные за время их бытности в качестве собственников.

В других случаях собственность сотрудника, хотя сама по себе, как выяснилось, неэффективна для создания фирмы на долгосрочную перспективу, очевидно, оказывается востребованной в целях повышения результативности одноразовой сделки, которая не может быть другим способом реализована. Обычно в такую ситуацию принадлежащая инвесторам фирма попадает тогда, когда она испытывает серьезные финансовые трудности. Продажа такой фирмы в целом или по частям своим сотрудникам имеет ряд потенциальных преимуществ. Такого рода сделка предполагает принятие существенных уступок со стороны коллектива работников и их профсоюза (сокращение зарплаты и изменение правил работы), необходимых для выживания фирмы на рынке. Хотя этот шаг дает работникам выгоды неопределенной ценности (акции проблемной фирмы) в противовес конкретному сокращению заработной платы и льгот, но, в то же время, делает чистую величину потерь работников менее конкретной и, следовательно, психологически менее болезненной. Это является доверительным способом для инвесторов – владельцев фирмы и ее руководителей, достоверно сигнализирующим

рабочим мнение менеджмента о серьезности финансовых трудностей фирмы и, как следствие, необходимости уступок со стороны сотрудников, тем самым предотвращая всякого рода потери при переговорах и процедурах банкротства. Однако, с другой стороны, такое решение предлагает достаточно надежные встречные гарантии сотрудникам, в случае, если фирма выживет, поскольку бывшие инвесторы – владельцы фирмы не смогут безвозмездно и автоматически воспользоваться плодами уступок работников. Другими словами, если фирма благополучно выйдет из затруднительного положения, то сотрудники смогут продать свои права на активы фирмы обратно инвесторам-собственникам [6, Р. 35-36].

Такие метаморфозы с собственностью работника, возможно, характеризуют упоминаемые в периодической печати приобретения сотрудниками акций в авиационной отрасли, в том числе «United Air Lines», а также известный выкуп сотрудниками «Weirton Steel Company».

Не следует исключать и другую ситуацию, когда собственность сотрудника была эффективной, но перестала быть таковой в связи с изменениями отраслевой конъюнктуры. Такая ситуация может возникнуть, например, в случае законодательного увеличения требований к величине капитала фирмы, неподъемный удельный вес которого будет приходиться на одного работника, например, в сфере банковского инвестиционного бизнеса.

Экономическая литература о собственности работников часто проявляет интерес к простой теоретической модели, изначально разработанной в 1950-х В.Вард. Согласно его модели в рабочем кооперативе имеет место «порочная реакция на предложение». Так, когда работники кооператива сталкиваются с увеличением спроса на их продукт или снижением издержек производства, то они сокращают производство. И, наоборот, когда цена, по которой кооперативы могут продавать свой продукт, снижается, а затраты растут, у них появляется стимул, чтобы привлечь больше работников и увеличить выпуск продукции. Модель также предполагает, что работник кооператива будет работать с максимальной отдачей, чем сопоставимый работник фирмы, принадлежащей инвестору. Причина такого странного поведения состоит в том, что фирма якобы ориентируется на максимальную среднюю прибыль в расчете на одного работника-члена, а не на совокупную прибыль [23, Р. 566].

На наш взгляд, следует присоединиться к точке зрения Н.Хансманна о том, что рассматриваемая модель, несмотря на пристальное внимание к ней со стороны ученых, действительно мало что объясняет в наблюдаемом распространении фирм, принадлежащих сотрудникам.

Предсказанное моделью иррациональное поведение зависит от ряда нереалистичных предположений, таких как: фирма производит только один продукт, число отработанных часов на одного работника должно быть фиксированным, не может быть сотрудников, не являющихся членами. При этом новые работники-владельцы всегда будут приниматься в фирму на тех же условиях, как и их предшественники. Кроме того, даже если эти ограничения будут взяты во внимание, выход новых кооперативов на рынок должен в конечном итоге привести к эффективному уровню производства и занятости как в отдельных компаниях, так и в отрасли в целом [12, Р. 84-85]. Предположительно, по этим основаниям, эмпирические данные не раскрывают ясных доказательств относительно причинных связей, предсказанных моделью В.Варда.

Иногда высказывается мысль о том, что недостаточно хорошо приспособленная к собственности работников правовая конструкция фирмы в значительной степени сдерживает широкое распространение предприятий, принадлежащих сотрудникам, в рыночной экономике (т.е. речь идет о правовых ограничениях). Тем не менее до сих пор, например в США, трудно найти доказательства того, что законодательство является серьезным препятствием на пути к успеху собственности работников, или существование в какой-либо сфере прямых правовых запретов на создание подобных предприятий. Напротив, существуют деловые фирмы, например, предоставляющие юридические или медицинские услуги, при создании которых на всей территории США законодательно требовалось учреждение именно собственности работника. Типовые правила профессионального поведения Американской ассоциации юристов, типовой кодекс профессиональной ответственности и каноны профессиональной этики, которые предшествовали им, запрещали любое соглашение, по которому адвокат не выступает в качестве сотрудника, получающего прибыль организации, реализующей юридические услуги. Согласно закону простого партнерства или корпорации, предоставляющей профессиональные услуги, эта организация должна полностью принадлежать юристам, практикующим в ней. Поскольку эти положения Типового регламента или близких ему аналогов имеют силу закона практически в любом штате, фирмы, принадлежащие сотрудникам, являются единственной формой, пригодной для организации юридической (адвокатской) практики. В большинстве штатов сходные законодательные требования предусматривали учреждение медицинских фирм исключительно врачами, а не инвесторами, до тех пор, пока в 1973 г. эти законы не были пересмотрены федеральным актом «Об организации медицинского обслуживания» [14; 26, Р. 56-57, 62-63].

Во многих странах сложившееся в целом корпоративное право является достаточно гибким, чтобы учредить практически любой тип рабочего кооператива. В некоторых штатах США для этих целей может быть использован типовой устав кооперативной корпорации, и теоретически эта нормативно-правовая база обеспечивает самый простой и прямой подход. Во многих юрисдикциях, однако, уставы деловых корпораций являются более приспособленными именно под этот тип организаций, главным образом благодаря рудиментарным положениям, в которые, скорее всего, вряд ли сможет удачно вписаться система норм, характерная для кооперативов [9, Р. 441].

Поскольку использование типового устава бизнес-корпорации требует определенных манипуляций с той целью, чтобы, в частности, в соответствии с трудовым вкладом можно было распределять доходы, то отчасти все-таки придется согласиться с тем, что фирмы, принадлежащие сотрудникам, находятся не в настолько благоприятном положении, как, например, фирмы инвесторов. Действительно, четко стандартизированная форма предлагает несомненные удобства не только тем, что уменьшает трансакционные издержки учреждения фирм, принадлежащих сотрудникам, но также повышает степень их легитимности, делая их понятными широкому кругу специалистов. Так, к примеру, кредитный эксперт банка или страховщик будут чувствовать себя гораздо более безопасно, оформляя сделку с рабочим кооперативом, учрежденным в соответствии с его типовым уставом, нежели в соответствии с уставом деловой корпорации.

Однако представляется, что все же маловероятно, что неудобства, вызванные отсутствием стандартного законодательства, явно блокируют распространение предприятий, принадлежащих работникам.

Тогда стоит обратиться еще к двум спорным вопросам. А именно речь идет об идеологической враждебности и распространении демократических начал в рабочей среде. В частности, существует догадка, что в силу антагонистичного отношения к собственности работников по идеологическим соображениям западного общества в целом или его ключевых институтов в частности оказывается давление на официальную власть, которая сдерживает ее распространение, а также подрывает ее легитимность.

Безусловно, нельзя исключать того, что для отдельных представителей западного общества характерно воспринимать собственность работников как социалистическое явление и, следовательно, зло.

Тем не менее доподлинно не известно, насколько идеологическая неприязнь к собственности работников широко распространена в общественном сознании.

Напротив, как уже отмечалось ранее, например, в США собственность работников получила широкую идеологическую поддержку как справа, так и слева. Сторонники акционерной собственности наемных работников продвигали эту идею довольно успешно. Юристы, бухгалтера, банкиры и консультанты по вопросам управления (субъекты, ответственные за проектирование организационно-правовых форм) уже давно скооперировались в фирмы, принадлежащие сотрудникам. И было бы слишком нелепо, если бы они, зная о преимуществах собственности сотрудника, сознательно противодействовали этому процессу. В крайнем случае их можно обвинить в том, что, скорее всего, неправдоподобно, – это в создании искусственных препятствий распространению рабочей собственности ввиду неприязни или просто отсутствия воображения. В обширной литературе в пользу развития собственности работника (или, шире, «экономической демократии», «соучастия работников» или «рабочего управления») часто используется тот аргумент, что участие работников в управлении фирмой в рамках демократических процессов имеет саму по себе высокую ценность, независимо от качества основных достижений в результате этих процессов. Другими словами, участие в управлении рассматривается как общественный товар, который придает особое чувство и стимулирует причастность к политической жизни, делает граждан более демократичными и ответственными. Но, к сожалению, имеющиеся эмпирические свидетельства не подтверждают этого, поскольку, если бы эти преимущества были действительно определяющими, то фирмы, принадлежащие сотрудникам, получили бы более широкое распространение [12, Р. 87-89].

Скорее всего, в таких фирмах существуют такие недостатки, которые подавляют на корню все перечисленные выше преимущества. В частности, особое подозрение падает на уже не раз упомянутые издержки коллективного принятия решений, которые при определенных условиях могут быть непомерно обременительными.

И наиболее вероятным объяснением причины столь характерной для фирм, принадлежащих сотрудникам, конвертации в собственность инвестора является то, что первая имеет такие пороки, которые, к сожалению, значительно перевешивают все ее достоинства.

Факты вырождения фирм с собственностью работников подводят нас к еще одному строгому логическому заключению. Поскольку обычно такие фирмы имеют небольшие размеры, не более 200-350 участников, то им будет слишком накладно и проблематично использовать сложную (иерархичную) систему управления. А в современных условиях, когда разворачивается острейшая конкуренция между техноло-

гически сложнейшими продуктами производства, то эффективность большинства фирм во многом определяется как раз степенью разделения труда и глубиной специализации.

Стало быть, в современных условиях постиндустриального общества по мере усложнения технологий и более глубокого разделения труда соблюсти строгую однородность работы и равенство невозможно, особенно в том смысле, как это обычно практикуется в компаниях, принадлежащих сотрудникам.

Из сказанного вытекает веский аргумент в пользу распространения фирмы со смешанной (сбалансированной) структурой собственности, преимущество которой и выражается в том, что она способна гораздо более эффективно решать самые острые вопросы, характерные как для фирм с собственностью работника, так и принадлежащих инвесторам. Более того, смешанная (интегративная) структура собственности организационно аккумулирует преимущества той и другой собственности, а сам механизм ее функционирования исключает тенденцию к увеличению доли наемного труда и проблему, порождаемую накоплением капитала.

Другим не менее веским аргументом в пользу смешанной структуры собственности является урегулирование проблемы блокирования. Как известно, при вступлении в трансакцию контрагент должен внести существенные инвестиции, стоимость которых может не окупиться или даже полностью утратиться. Операции, скорее всего, растянутся на длительный срок, достаточно сложный и непредсказуемый, поэтому важные аспекты будущей сделки не могут быть заранее предусмотрены в контракте, их придется решать в последующем по мере возникновения непредвиденных обстоятельств. При таких обстоятельствах контрагент в большей или меньшей степени оказывается заблокированным в сделке с момента начала патронажа над фирмой и лишается возможности безболезненного выхода из трансакции [26].

Напротив, в рамках как концентрированной собственности, так и собственности сотрудников собственник в силу своего положения располагает возможностями, позволяющим не оказаться в ситуации блокировки.

Наряду со сказанным модель постепенной инкрементации трудовой собственности исключает необходимость того, чтобы работники, выходя в отставку (на пенсию), были обязаны оставлять свои доли в фирме или передавать их следующему поколению работников. Намного будет разумнее, если в плане развития культуры институциональной собственности эти капиталы смогут дальше работать на их прежних владельцев, конечно, если они этого сами пожелают. Сотрудники, поки-

нувшие фирму (по разным причинам), но сохранившие за собой статус инвесторов-собственников, тем самым будут пополнять привилегированный класс капиталистов и могут рассчитывать, помимо пенсионных отчислений, на дополнительный доход – дивиденды – в силу капитализации активов и инвестиционного участия в делах корпорации.

Принципиально важно то, что в процессе постепенного выравнивания формальных и фактических (имущественных) статусов между инвесторами-собственниками и сотрудниками-собственниками стираются характерные для этих категорий различия, которые порождают дестабилизирующие экономическую организацию проблемы. К тому же расширяется прослойка среднего класса, основы стабильного развития гражданского общества и рыночных отношений. Распространение такой практики изживает архаичное противопоставление собственников-инвесторов (капиталистов) и сотрудников, соединяющих в одном лице трудовую функцию и титулы промышленной собственности. Одновременно ослабляются недостатки, свойственные компаниям, принадлежащим работникам, и придается большая сила их достоинствам.

При этом механизм инкрементации работает так, что рядовые работники автоматически не смогут рассчитывать на то влияние, которое оказывают на фирму держатели крупных пакетов долей (акций), т.е. у них не будет возможности контролировать фирму, как это характерно для небольших и несложных компаний, принадлежащих исключительно работающим сотрудникам. Несмотря на то, что они могут, в отличие от миноритарных акционеров аутсайдеров, легко и быстро консолидироваться, у них не будет достаточно голосов (т.е. контрольного пакета акций фирмы), чтобы провести в наблюдательный совет большинство своих представителей, способных сформировать ответственную перед ними команду высшего исполнительного органа. Тем не менее постепенно, при условии расширенного воспроизводства, структура активов фирмы будет меняться в их пользу. Весьма важно, что такая тенденция исподволь побуждает всех сотрудников проявлять живую заинтересованность в делах своей фирмы.

При этом работники, вышедшие в отставку, не выпадают из системы производственных отношений, а остаются ее активными участниками. Это делает их причастными к процессам, происходящим на конкретном предприятии и в экономике в целом, а также придает немаловажный жизненный смысл человеку, находящемуся в отставке, не говоря о хорошем дополнительном приработке к пенсии.

Кроме того, механизм акционирования и инкрементации трудовой собственности снимает с повестки дня проблему выкупа долей новым поколением сотрудников. А обращение акций компании на фондовом

рынке не только подпитывает ее дополнительными инвестициями, но также, помимо мониторинга, осуществляемого инвесторами, собственниками-сотрудниками, как работающими в компании, так и вышедшими в отставку, создает условия для дополнительного – рыночного – контроля менеджмента.

В то же время более конкретное и близкое знакомство через собственный опыт со спецификой и механизмами фондовых операций может инициировать акционеров-сотрудников на новые инвестиции в активы не только своей фирмы, тем самым, в связи с диверсификацией портфеля, снижаются индивидуальные финансовые риски.

Перестройка хозяйственных отношений позволяет не омертвлять большую часть сбережения в депозитах, а направлять их на расширенное воспроизводство без посредников, что также будет стимулировать банковский сектор.

Подчеркнем, что модель со смешанной структурой корпоративных прав нельзя ассоциировать с корпорацией, исключительно принадлежащей сотрудникам, она также имеет существенное преимущество с точки зрения инвесторской корпорации в силу более сбалансированной структуры прав собственности и производительных сил.

В то же время смешанная структура прав собственности не исключает угрозу чрезмерной концентрации экономической власти в руках менеджмента компании, который сможет оказаться в более выгодном положении не только по отношению к ниже оплачиваемой основной массе работников, но также и касательно к крупным инвесторам. Камнем преткновения может стать система оплаты труда.

Тем не менее есть три фактора, противодействующих этой угрозе, которые не следует сбрасывать со счетов:

- ◆ возможность эффективной самоорганизации акционеров-работников путем консолидации пакета акций миноритариев, хотя здесь есть вероятность серьезных разногласий;
- ◆ контроль со стороны держателей крупных пакетов акций;
- ◆ негативная реакция фондового рынка на некачественные решения менеджмента.

Некоторые предварительные итоги сравнительного анализа коллективной и концентрированной (узкогрупповой) собственности

Собственность сотрудника обещает значительную эффективность в части повышения производительности труда, сокращения оппорту-

низма, связанного с эффектом блокирования, а также снижает издержки асимметричной информации, стратегического поведения в переговорах, улучшает коммуникацию предпочтений работника, сокращает степень отчуждения труда.

В силу причастности к собственности у работников в большей степени проявляется интерес к общему делу, то стремление к достижению более высоких финансовых результатов, как правило, подталкивает их к взаимному контролю друг за другом, что гораздо менее дорогостояще и более эффективно, чем любой внешний надзор [5].

Фирмам, принадлежащим инвесторам, в значительной степени не хватает того, что дает собственность сотрудника в отмеченных выше смыслах. Однако перечисленные преимущества, хотя и объясняют успех собственности работников в тех отраслях, где она встречается, но, наряду с этим, совершенно плохо коррелируют с реальной картиной ее распространения.

Отмеченные выгоды оказываются наиболее значимыми в крупных иерархических фирмах, которые, как правило, принадлежат инвесторам, и сравнительно более скромными в мелких фирмах, предоставляющих услуги, где собственность сотрудника является наиболее распространенной.

Такой вывод опять же указывает на то, что именно в «крупных иерархических фирмах» целесообразно внедрять систему приращения собственности работников. Тем временем предельно ясно трудно утверждать, где находится золотая середина относительно размера и специфики корпорации. Пока имеются только скромные предположения, к которым подводит нас данный анализ, причем в различных аспектах и предельно настойчиво.

Возможно, больше всего к синергетическому эффекту предрасположены крупные и средние промышленные фирмы с числом сотрудников свыше 350-500 человек. Поэтому целесообразно именно в этих компаниях внедрять механизм инкрементации (приращения) «трудо-вой» собственности, т.е. превращения ее в смешанную.

Очевидно, не следует ставить во главе угла лишь количественный критерий, пренебрегая другими обстоятельствами, например, уровнем технологического потенциала или степенью разделения труда (специализации) в корпорации. Однако предпочтительно проявить максимальную осторожность при внедрении такой структуры собственности в корпорациях меньшего размера. В них, по нашему мнению, все-таки инвестор должен играть главную скрипку, несмотря на то, что неограниченное обладание этой группой собственников всем

доходом оказывает дестабилизирующий эффект в отношении экономической системы.

Представляется, что более эластичная под запросы инвесторов модель формирует дополнительные стимулы для создания новых предприятий, что обусловлено повышенным риском убытков или банкротства на старте. Конечно, можно сказать, что риск в данном случае не всегда напрямую связан с собственными средствами инвесторов-учредителей. Однако при всем прочем целесообразно склониться в пользу развития конкуренции через массовое появление на рынке новых компаний, а крупные компании, которые по своей сути предрасположены к реструктуризации собственности, в силу своей экономической мощи не дадут сползти в пропасть экономике в целом.

Помимо сказанного можно сделать следующие выводы:

1. Есть все основания полагать, что главные аргументы против распространения коллективной собственности явно оказались несостоятельными. Так, в частности, исследование показало, что несение бремени риска не является препятствием для развития коллективной собственности либо играет очень скромную роль в объяснении степени распространения фирм, принадлежащих работникам. Наряду с этим существует слишком мало причин, чтобы проблему горизонта рассматривать в качестве одного из основных барьеров на пути распространения собственности работника. Вместе с тем ошибочно думать, что наша главная цель состоит в том, чтобы искусственно создать «тепличные условия», способствующие распространению собственности сотрудника в противовес собственности инвестора. Слишком веским свидетельством является то, что достаточно часто среди кооперативов, рекламных, медицинских, юридических фирм и инвестиционных банков, принадлежащих сотрудникам, имеют место операции по продаже сотрудниками своих фирм внешним инвесторам и другие способы конвертации. Поэтому, суммируя и сопоставляя аргументы и контраргументы, представляется намного целесообразнее интегрировать два относительно «чистых» типа компаний, принадлежащих инвесторам и работникам. Тем самым создается такая структура прав, которая будет способна приумножить позитивный эффект этих форм и, соответственно, нивелировать негативные аспекты. Причем побуждает нас это сделать не столько проблемы отчуждения труда или непропорционального распределения доходов, хотя высока вероятность того, что именно этими факторами порождаются многие негативные последствия в национальных экономических системах, сколько стремление обеспечить их сбалансированность и предска-

мое поступательное развитие. А это значит ослабить в перспективе угрозу экономических провалов.

2. На целесообразность развития смешанной конструкции корпоративной собственности на базе хозяйственных обществ указывает и то, что в конкуренции среди основных корпоративных моделей, как отметили Н. Hansmann и R. Kraakman, имеет место уверенный триумф акционерно-ориентированной модели корпорации над ее тремя альтернативами (моделью, ориентированной на труд, менеджерской моделью и государственно-ориентированной моделью) [13].

Хотя эта позиция была определена еще в начале нашего исследования, показательно, что в ходе последующего анализа она еще в большей степени укрепилась.

3. Эффективность смешанной структуры корпоративной собственности во многом зависит от того, насколько точно будут соблюдаться по меньшей мере пять условий. Так, в научной литературе сообщается о необходимости сочетания следующих установок: развитие демократического самосознания, распределение управленческого уровня информации, гарантия индивидуальных прав, независимая и эффективная система апелляций и гарантия распределения дохода корпорации сверх регулярной оплаты. Причем крайне нежелательно и абсолютно бесполезно подменять эти вещи всякого рода суррогатами. Так, например, в США особенно распространено использование «косметических» форм участия, например, таких как ящики предложений или дискуссионные группы, что на деле не обеспечивает какие-либо очевидные изменения положения работника в корпорации [17].

4. Следует обратить самое пристальное внимание при внедрении смешанной структуры собственности на количественный критерий и отраслевую специфику. Реструктуризация собственности лучше всего подходит высокотехнологичному сектору обрабатывающей промышленности. Скорее всего, валовой доход компании начинает мультиплицироваться с достижением фирмой определенных количественных и качественных характеристик. Можно предположить, что синергетическая продуктивность фирмы зависит в первую очередь от грамотной организации многочисленного персонала, от эффективной специализации сотрудников и от технологичности производственных мощностей. Если данный критерий не удастся выявить рациональным путем, то он будет выработан практикой.

5. Существующее распространение фирм, принадлежащих работникам, явно не может быть объяснено только с точки зрения высоких затрат на рынке контрактов, поскольку фирмы, принадлежащие сотруд-

никам, не преобладают там, где затраты, связанные с наймом рабочей силы на рынке, слишком чрезмерны, а издержки по привлечению капитала не существенны [24]. Для объяснения этого нужно обратиться к издержкам собственности, среди которых издержки коллективного принятия решений, наверное, имеют решающее значение в определении того, где собственность сотрудника жизнеспособна.

Литература

1. *Barzel Y., Sass T.* The allocation of resources by voting // *Quarterly Journal of Economics*. 1990. N 105.
2. *Ben-Ner A.* On the stability of the cooperative type of organization // *Journal of Comparative Economics*. 1984. N 8. P. 247-260.
3. *Berman K.* Worker-owned plywood companies: an economic analysis. Washington, 1967.
4. *Blair M.* Ownership and control: rethinking corporate governance for the twenty-first Century. Washington, 1995.
5. *Bonin J., Putterman L.* Economics of cooperation and the labor-managed economy. N.Y., 2002.
6. *Bradley K., Gelb A.* Worker capitalism: The new industrial relations. – London, 1983.
7. *Carnoy M., Shearer D.* Economic democracy: the challenge of the 1980's. N.Y., 1980.
8. *Dahl R.* Power to the workers? // *New York Review of Books*. 1970. N 19.
9. *Ellerman D., Pitegoff P.* The democratic corporation: the new employee cooperative corporation statute in Massachusetts // *New York University Review of Law and Social Change*. 1983. N 11.
10. *Furubotn E.* The long-run analysis of the labor-managed firm: an alternative interpretation // *American Economic Review*. 1976. N 66.
11. *Greenberg E.S.* Producer cooperatives and democratic theory: the case of the plywood cooperatives // *Worker cooperatives in America* / Eds. R.Jackall, H.Levin. Los Angeles, 1984.
12. *Hansmann H.* The ownership of enterprise. London, 1996 (Reprinted 2000).
13. *Hansmann H., Kraakman R.* The essential role of organizational law // *European Economic Review*. 2000. N 44. P. 807-817.
14. *Hazard G., Hodes W.* The law of lawyering: a handbook on the rules of professional conduct. N.Y., 1985.

15. *Jackall R., Levin H.* Historical perspectives on worker cooperatives // *Worker cooperatives in America* / Eds. R.Jackall, H.Levin. Los Angeles, 1984.
16. *Jensen M., Meckling W.* Rights and production functions: an application to labor-managed firms and codetermination // *Journal of Business*. 1979. N 52.
17. *Levin H.M.* Worker democracy and worker productivity // *Social Justice Research*. 2006. Vol. 19, N 1. P. 109-121.
18. *Medoff J.L.* Layoffs and alternatives under trade unions in U.S. manufacturing // *The American Economic Review*. 1979. Vol. 69, N 3. P. 380-395.
19. *Miyazaki H.* On success and dissolution of the labor-managed firm in the capitalist economy // *Journal of Political Economy*. 1984. N 92. P. 909-931.
20. *Rothschild J., Whitt J.A.* The cooperative workplace. Cambridge, 1986.
21. *Russell R.* Sharing ownership in the workplace. N.Y., 1985. P. 141.
22. Special issue on the corporate stakeholder debate: the classical theory and its critics // *University of Toronto Law Journal*. 1993. N 43. P. 297-796.
23. *Ward B.* The firm in Illyria: market syndicalism // *American Economic Review*. 1958. N 48.
24. *Williams R.C.* The cooperative movement. 2007. P. 230. www.library.uniteddiversity.coop/cooperatives/the_cooperative_movement.pdf
25. *Williamson O.* The economic institutions of capitalism. N.Y., 1986.
26. *Wolfram C.* Modern legal ethics. Saint Paul, 1986.
27. *Whyte K.K., Whyte W.F.* Making mondragon: the growth and dynamics of the worker cooperative complex (Cornell international industrial and labor relations report). Mondragon, 1991. P. 335.

The mixed (hybrid) structure of corporate ownership (part II)

Alpatov Alexey – Candidate of Juridical Sciences, Associate Professor of the Department of State Law Disciplines of the International Institute of Economics and Law (Volgograd Branch)

Employee ownership promises significant efficiency, in terms of improving productivity, reducing opportunism associated with the effect of lock-in, reduces the cost of asymmetric information, strategic bargaining behavior, improves communication of employee preferences, reduces the degree of alienation of labor, stimulates mutual control, much more efficient than external supervision. Firms belonging to investors, largely lacks those advantages offered by its own employees.

However, these features explain the success of employee ownership in those habitats where it occurs, but along with this, it is poorly correlated with the real picture of its very

modest distribution. Moreover, the mentioned advantages arise too weak in small firms providing service, where employee ownership is the most common, but most clearly in large hierarchical firms, which tend to be owned by investors.

Another contradiction is that the monitoring of the management costs tend to increase with increasing number of persons, including the property is allocated. So it would be better if the firm belongs to the minimal number of owners or even just one cartridge. However, it is quite obvious conclusion objection actual practice, which shows that the most effective are again large companies, usually belonging to a wide class of owners. Consequently, the costs of coordination and monitoring of large industrial corporations are not as serious as it should have been all the prerequisites.

Firms owned by employees in most cases are small, and they tend not significant separation of control from ownership. Accordingly, the idea of there must be substantially lower agency costs arising by virtue of the separation of the control management. However, the potentially high agency costs for firms belonging to investors do not explain why employee ownership did not received distribution wider than the property investor.

A strong argument follows in favor of extending the company with the mixed (balanced) ownership structure, the advantage of which is expressed in the fact that it is capable of much more effectively address the most critical issues that are typical for companies with employee ownership and belonging to investors. Moreover, a mixture of (integrative) ownership structure organizational advantages that accumulates and other property, and the mechanism of its operation eliminates the tendency to increase the share of wage labor and the problems caused by the accumulation of capital.

Key words: corporative effectiveness, employee ownership, mixed ownership structure, transaction costs, coordination, agency

For citation: Herald of International Institute of Economics and Law. 2015. N 2 (19). P. 20–49.

О влиянии изменений нормативной базы по бухгалтерскому учету на деятельность организаций

П.И.Шихатов

Цель работы – изучение влияния изменений в нормативном регулировании бухгалтерского учета. Предложены пути решения проблем бухгалтерского учета, в частности путем разработки положений о бухгалтерском учете на основе Международных стандартов финансовой отчетности.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, закон, электронная цифровая подпись, саморегулируемые организации

Адрес для корреспонденции: pulivan@yandex.ru.

Для цитирования: Вестник МИЭП. 2015. № 2 (19). С. 50–54.

В прошедшие два десятилетия произошли большие изменения в нормативном регулировании бухгалтерского учета. Изменения в системе бухгалтерского учета и отчетности направлены на обеспечение формирования полноценной информации о финансовом положении и финансовых результатах деятельности хозяйствующих субъектов, полезной заинтересованным пользователям.

В 2013 г. вступил в действие Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ (далее – ФЗ-402), внесший значительные изменения в правила ведения бухгалтерского учета.

Современная экономика России развивается, несмотря на геополитическую ситуацию, Россия стремится перенимать положительный зарубежный опыт. В настоящее время все большее значение имеют Международные стандарты финансовой отчетности. Федеральный закон «О бухгалтерском учете», который вступил в силу с 01.01.2013, вообрал в себя многие положительные тенденции.

Сфера действия ФЗ-402 существенно расширена. Помимо организаций, филиалов и представительств иностранных организаций к экономическим субъектам, на которые распространяется действие закона, отнесены адвокаты, учредившие адвокатские кабинеты, нотариусы, иные лица, занимающиеся частной практикой.

В соответствии с ФЗ-402 следующие лица вправе не вести бухгалтерский учет:

Шихатов Павел Иванович — магистр экономики, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Международного института экономики и права.

Адрес для корреспонденции: pulivan@yandex.ru.

- ◆ индивидуальные предприниматели и лица, занимающиеся частной практикой;
- ◆ структурные подразделения организаций, созданных в соответствии с законодательствами иностранных государств, находящиеся на территории РФ и в соответствии с законодательством РФ о налогах и сборах ведущие учет доходов и расходов и (или) иных объектов налогообложения;
- ◆ организации, получившие статус участников проекта «Сколково».

Перечень объектов бухгалтерского учета существенно изменен. Если объект бухгалтерского учета в ФЗ от 21.11.1996 № 129 звучал как «имущество организаций, их обязательства и хозяйственные операции, осуществляемые в ходе деятельности организации», то в ФЗ-402 определен более четкий и широкий список объектов бухгалтерского учета. Эти изменения напрямую связаны с трансформацией определения бухгалтерского учета. Вместо имущества организаций объектом бухгалтерского учета в законе названы активы, в перечень объектов учета добавлены доходы и расходы.

Еще одним существенным изменением в перечне объектов бухгалтерского учета является замена хозяйственных операций на факты хозяйственной жизни. Хозяйственные операции в соответствии с ФЗ-402 определяются как сделка, событие, операция, которые оказывают или способны оказать влияние на финансовое положение экономического субъекта, финансовый результат его деятельности и (или) движение денежных средств.

С 2013 г. ведение бухгалтерского учета самостоятельно вправе осуществлять только руководители субъектов малого и среднего предпринимательства. Руководители других организаций будут обязаны возложить ведение учета на главного бухгалтера или заключить договор об оказании услуг по ведению бухгалтерского учета.

В новом законе впервые установлены квалификационные требования к главным бухгалтерам отдельных экономических субъектов. Но это не означает, что с 2013 г. все открытые акционерные общества и кредитные, крупные организации и т.д. должны были произвести смену кадров. Перечисленные требования относятся только к тем главным бухгалтерам, которые в 2013 г. приступили к ведению бухгалтерского учета в таких организациях.

С 2013 г. отменено требование о составлении первичной учетной документации по унифицированным формам. Формы первичных учетных документов организация может разрабатывать самостоятельно, их утверждает руководитель экономического субъекта. Шаблоны первич-

ных учетных документов отражаются в приложении учетной политики. Также организация может использовать обычные типовые бланки, имеющиеся в бухгалтерских программах. В этом случае в учетной политике указывается, что организация применяет в качестве первичных документов унифицированные формы, перечисляя их. Перечень обязательных реквизитов, которые должен содержать первичный документ, не изменился (название, номер, дата, подписи и т.д.). Иными словами, налицо принцип преобладания содержания над формой.

С 2013 г. можно предоставлять документы в налоговой орган как в бумажном, так и в электронном виде, подписанным электронной цифровой подписью.

Электронная цифровая подпись – это реквизит документа, составленного в электронной форме, который подтверждает достоверность и имеет юридически значимую силу. Виды и применение электронной подписи регулируются Федеральным законом от 06.04.2011 № 63-ФЗ «Об электронной подписи» (в редакции от 01.07.2011). Электронная подпись как электронный документ состоит из набора обязательных и необязательных реквизитов. В состав обязательных реквизитов входит криптографическая часть, обеспечивающая надёжную идентификацию подписываемых данных. Кроме этого электронная подпись обязательно содержит минимальную информацию о владельце электронной цифровой подписи и некоторую техническую информацию (зашифрованная информация).

В ФЗ-402 регламентировано, что бухгалтерскую отчетность должен подписывать только руководитель. Следовательно, ответственность за достоверность информации ложится на него.

Изменился состав годовой бухгалтерской отчетности. У коммерческих компаний она будет состоять из баланса, отчета о финансовых результатах, приложений к ним. В их числе, помимо пояснений, отчеты об изменениях капитала и о движении денежных средств. Аудиторское заключение перестало быть частью бухгалтерской отчетности.

Начиная с 01.01.2013 компании должны сдавать годовую бухгалтерскую (финансовую) отчетность только один раз, но в 2 экземплярах и не позднее, чем через 3 месяца после окончания финансового периода.

С 2013 г. годовую бухгалтерскую отчетность компании сдают в два ведомства: в инспекцию ФНС и органы государственной статистики. Что касается правил заполнения форм, то ФЗ-402 содержит важное новшество. Бухгалтерская отчетность будет считаться составленной после того, как бумажный экземпляр подпишет руководитель компании. Подписи главного бухгалтера больше не требуется, отметим это повторно.

Субъектами регулирования бухгалтерского учета являются (ст. 22):

- 1) органы государственного регулирования бухгалтерского учета: федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный Правительством РФ осуществлять функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, и Центральный банк РФ;
- 2) субъекты негосударственного регулирования бухгалтерского учета – саморегулируемые организации (СРО), в том числе СРО предпринимателей, иных пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности, аудиторов, заинтересованные принимать участие в регулировании бухгалтерского учета, а также их ассоциации и союзы и иные некоммерческие организации, преследующие цели развития бухгалтерского учета).

Следовательно, в соответствии с ФЗ-402 регулирование в области бухгалтерского учета по-прежнему осуществляют Министерство финансов РФ и Банк России. Функции органов государственного регулирования бухгалтерского учета перечислены в ст. 23 ФЗ-402.

ФЗ-402 закрепляет возможность негосударственного регулирования бухгалтерского учета. Функции субъекта негосударственного регулирования бухгалтерского учета перечислены в ст. 24 ФЗ-402. В частности, СРО могут:

- ♦ разрабатывать проекты федеральных стандартов, проводить публичное обсуждение этих проектов и представлять их в уполномоченный федеральный орган;
- ♦ участвовать в подготовке программы разработки федеральных стандартов (ч. 1 ст. 27 ФЗ-402).

Субъекты негосударственного регулирования бухгалтерского учета вносят предложения по программе разработки федеральных стандартов в уполномоченный федеральный орган (ч. 2 ст. 26 ФЗ-402).

В ФЗ-402 не перечислены обязательные составляющие учетной политики (рабочий план счетов, формы первичных учетных документов и пр.). Но эта информация содержится в Положении по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008, утвержденного Приказом Минфина России от 06.10.2008 № 106н.

Подводя итоги, отметим, что система регулирования бухгалтерского (финансового) учета основывается на сочетании деятельности органов государственной власти и негосударственных организаций, включая СРО.

Важно и разграничение полномочий между руководителем и главным бухгалтером. Если между руководителем и главным бухгалтером

возникнут разногласия в отношении ведения бухгалтерского учета, то главный бухгалтер обязан полностью подчиниться решению руководителя. При этом руководитель несет полную ответственность только после письменного распоряжения по спорному вопросу.

Рассмотренные изменения в нормативном регулировании бухгалтерского учета требуют внесения серьезных изменений в учетную политику организаций.

Следует отметить, что на сегодняшний день не существует действующих положений по таким важным объектам бухгалтерского учета, как аренда, вознаграждения работникам. Используя международный опыт, следовало бы разработать на основе Международных стандартов финансовой отчетности «Для предприятий малого и среднего бизнеса» соответствующее положение по бухгалтерскому учету. Принятие и внедрение указанных положений значительно улучшило бы качество и аналитичность учетной информации.

Литература

1. Федеральный закон от 21.11.1996 № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» (принят 23.02.1996) (ред. 28.11.2011) // Российская газета. 1996. 28 нояб.
2. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (принят 22.11.2011) // Российская газета. 2011. 9 дек.
3. Федеральный закон от 01 декабря 2007 г. № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях» (принят 16.11.2007) (ред. 25.06.12) // Российская газета. 2007. 6 дек.
4. *Шихатов П.И.* Бухгалтерский учет вознаграждений работникам в России и СНГ // Современный мир и Россия: время перемен и новой модели развития. М.: МИЭП, 2014.

The impact of changes in the regulatory framework for accounting in the organizations

Shikhatov Pavel – Master of Economics, Associate Professor of the Department of Accounting, Analysis and Audit of the International Institute of Economics and Law

Purpose of the article is to study the effect of changes in the normative regulation of accounting. Author proposes solutions to the problems of accounting, in particular through the development of provisions on accounting based on International financial reporting standards.

Key words: accounting, law, digital signature, self-regulatory organization

Address for correspondence: pulivan@yandex.ru.

For citation: Herald of International Institute of Economics and Law. 2015. N 2 (19). P. 50–54.

Роль газовой промышленности в обеспечении экономической безопасности государства

А.Г.Жакевич

В статье рассмотрена роль газовой промышленности в обеспечении экономической безопасности государства. Газ в России является самым дешевым энергетическим ресурсом, который используется в сфере производства и поддерживает процессы экономической стабилизации, что позволяет рассматривать газовый комплекс России в качестве ядра развития топливно-энергетического комплекса и гаранта обеспечения экономической безопасности страны в целом и ее отдельных регионов.

Ключевые слова: экономика, промышленность, газовая промышленность, экономическая безопасность, экономическое развитие

Для цитирования: Вестник МИЭП. 2015. № 2 (19). С. 55–59.

Развитие экономики любой страны непосредственно зависит от степени удовлетворения спроса на энергоносители. Одним из приоритетов экономической политики российского государства является формирование эффективных рыночных механизмов управления предприятиями газовой промышленности как базовой структурой энергетики России, построение на этой основе производства и развития технологического потенциала газовой промышленности.

Значительное внимание президента и премьер-министра РФ, Государственной Думы РФ, глав министерств, ведомств и газовых компаний уделяется решению проблемы формирования производства и технологическому развитию газовой промышленности России. Главным приоритетом в области общественного и корпоративного управления, принимая во внимание влияние глобального финансового и экономического кризиса и перспективы посткризисного развития, является преобразование механизмов управления предприятиями газовой промышленности для создания условий самого полного удовлетворения потребностей в природном и сжиженном газе в России [5].

Устойчивый рост российских и мировых потребностей в природном и сжиженном газе в докризисные годы способствовал фактически-

Жакевич Александр Георгиевич – аспирант Международного института экономики и права.

Адрес для корреспонденции: sambuko@list.ru.

му формированию производства и повышению технологического потенциала газовой промышленности.

Таким образом, исследование процессов преобразования механизмов управления предприятиями газовой промышленности России в целях формирования их современного производства и технологического потенциала как основания увеличения конкурентоспособности газовой промышленности соответствует требованиям развития экономики России и требует соответствующего научного обоснования и развития новых административных подходов.

Газовая промышленность – самый большой элемент российской экономики и глобальной сети энергоснабжения. Россия занимает первое место в мире в производстве природного газа, запасах и ресурсах, обеспечивая более чем 21% глобальных производственных уровней и приблизительно 25% всех международных перевозок.

В 2014 г. грубое производство природного и нефтяного газа в России увеличилось до 665,5 млрд м³. В 2010-2011 гг. глобальное восстановление экономики привело к возрастающему мировому спросу на энергоносители, включая природный газ. Рост цен на нефть привел к общему увеличению стоимости энергетических ресурсов, в том числе газа.

Существующая тенденция роста производства и потребления природного газа опередила тенденцию использования нефти со стоимостью газовой энергетической единицы, все еще значительно недооцениваемой. Спрос на природный газ, уголь и нефть получил дополнительный стимул после крупной аварии на АЭС «Фукусима» в Японии в марте 2011 г., которая привела к уменьшению этого ядерного актива и сокращению производства ядерной энергии.

На фоне возрастающего энергопотребления также повысилось производство природного газа в странах СНГ. В результате доля стран СНГ в глобальном газоснабжении превысила 28%. Производство газа в Казахстане увеличилось с 32 до 37 млрд м³, в Азербайджане – от 14,8 до 16 млрд м³, в Украине – от 19 до 21 млрд м³, в Туркмении – от 64,4 до 75,1 млрд м³. В 2014 г. страны СНГ произвели 861 млрд м³ природного газа – рекордный уровень в истории газовой промышленности в регионе. Из этого количества Российская Федерация произвела 641-643 млрд м³ в год (более 32% глобального производства), включая 580 млрд м³ в Западной Сибири. За прошедшие два десятилетия произошло постепенное сокращение доли России в глобальном производстве газа, что указывает на более медленное развитие российской газовой промышленности по сравнению с другими странами, производящими газ. После того как мировой финансовый кризис урезал требования и

цены на энергоносители, рост производства газа в России был направлен, главным образом, на восстановление внутреннего рынка. Такая среда рынка была более выгодной для независимых производителей, которые сосредоточены на прямых продажах внутренним клиентам [1].

Газовая промышленность отличается от других отраслей топливной промышленности высокими затратами. Поиск и развитие месторождений газа, добыча газа, его транспортировка и строительство распределительных газовых сетей требуют значительных капиталовложений. Основной задачей при управлении газовой промышленностью является наиболее эффективное использование капиталовложений, увеличение прибыли от каждого вложенного рубля основных фондов [3].

Особое внимание стоит уделить соответствующему использованию трудовых и материальных ресурсов, которые предназначены для обеспечения наибольшей эффективности работ, направленных на поиск и разработку газовых месторождений.

При расчете ожидаемой эффективной разработки газовых месторождений необходимо принимать во внимание стоимость открытых запасов, затраты на производство, отдаленность транспортировки газа и эффект от замены газом других типов топлива. Самая высокая экономическая эффективность работ по разведке газа определена для крупномасштабных газовых залежей [2].

Капиталовложения для транспортировки газа составляют основную часть государственных инвестиций в развитие газовой промышленности России. Поэтому одна из главных экономических задач – поиск оптимальных решений по выбору маршрутов и параметров главных газопроводов во время планирования потоков газа и проектирования трубопроводов для обеспечения их однородной загрузки, следовательно, для эффективного использования основных фондов и достижения максимальной фондоотдачи.

Оптимальное соотношение между промежуточными потребителями и подземными хранилищами обеспечивает наилучшие достижения технических и экономических показателей в газовой промышленности, в первую очередь по капиталовложениям, основной стоимости транспортировки газа и фондоотдачи. Изучение фактических объемов капиталовложений по сравнению с достигнутым уровнем развития каждого региона дает объективную картину о недостатках в этой области и позволяет сделать реальные выводы для практического применения.

В настоящее время на месторождениях газа и газопроводах интенсивно используются средства автоматического оборудования и телемеханизации.

Человечество начинает активно использовать все новые типы ресурсов (атомный и геотермический, солнечный, энергию ветра, гидравлическую силу приливов и отливов, другие источники). Однако важную роль в обеспечении энергией всех отраслей экономики подавляющего большинства стран мира играют топливные ресурсы.

Топливо-энергетический комплекс непосредственно связан со всеми отраслями экономики России. Более 20% затрат направлены на его развитие, 30% основных фондов и 30% стоимости объема промышленного производства России – это доля энергетики, 10% которой используют производства комплекса машиностроения, 12% – производства металлургии. Энергетика составляет большую часть экспорта Российской Федерации и значительного объема для химической промышленности. Производство энергетики делает одну треть всех фрахтов железными дорогами, использует морской транспорт и трубопроводы. Таким образом, благосостояние всех граждан России непосредственно связано с энергетикой.

Отрасли энергетики дают не менее 50% валютной выручки в России, позволяют поддерживать курс национальной денежной единицы. В ситуации нестабильности национальной экономики, невыплат, социального темпа напряженности и высокого уровня безработицы довольно стабильный и ориентированный на экспорт нефтяной и газовый комплекс стал гарантом, жизненным элементом в структуре экономики нашей страны.

Регулирование поставки нефти и газа в соседние страны – на самом деле главный аргумент в диалоге с новыми государствами. Спрос на нефть и газ остается довольно стабильным, хотя и подвергается колебаниям вследствие кризисов и манипуляции цены, при этом в операционных российских финансовых условиях имеется возможность поместить экспортные операции на сторону ликвидности. Поэтому практически все потребители, включая развитые регионы, и, в первую очередь, Российской Федерации, интересуются успешным развитием российской нефтегазовой промышленности.

Газовый комплекс России занимает важное место в экономике страны. Одна из особенностей развития влияния газовой промышленности – долгое доминирование огромной вертикально-интегрированной монопольной корпорации АО «Газпром». Ее развитие является сильным фактором обеспечения экономической безопасности страны, т.к. «Газпром» – крупнейший налогоплательщик и главный источник валюты в бюджете государства за счет больших объемов производства газа и его реализации на внутренних и внешних рынках. Таким обра-

зом, газ в России все еще остается самым дешевым энергетическим ресурсом, который используют в сфере производства, и заключительное потребление поддерживает процессы экономической стабилизации, удаление социальной напряженности. Это побуждает рассматривать газовый комплекс России в качестве ядра развития топливно-энергетического комплекса и гаранта обеспечения экономической безопасности страны в целом и ее отдельных регионов [4].

Литература

1. *Жакевич А.Г.* Влияние спада промышленности на социальное положение регионов России // СНГ: внутренние и внешние драйверы экономического роста. Сборник материалов Второй ежегодной международной научно-практической конференции. М., 2015. С. 27-31.
2. *Манукян М.М., Мокина Л.С.* Позиции нефтегазового комплекса в экономике России // Вестник СамГУ. 2014. № 4. С. 146-151.
3. *Никодимова Н.Д., Жакевич А.Г.* Сущность и содержание социально-экономического развития региона в современных условиях // Вестник академии. 2015. № 1. С. 100-101.
4. *Удалова Л.В.* Влияние развития газового комплекса на экономическую безопасность России: Дис. ... канд. экон. наук. М., 2013. 169 с.
5. *Филиппская Н.Ю.* Стратегические подходы к управлению газовой промышленностью России на основе использования научно-технической модернизации. Краснодар, 2010.

Role of the gas industry in providing economic security of the state

Zhakevich Alexander – postgraduate student of the International Institute of Economics and Law

In the article the role of the gas industry in providing economic security of the state is considered. Gas in Russia is the cheapest energy resource which is used in the sphere of production and supports processes of economic stabilization that allows to consider a gas complex of Russia as a kernel of development of fuel and energy complex and the guarantor of providing economic security of the country in general and its certain regions.

Key words: economy, industry, gas industry, economic security, economic development

Address for correspondence: sambuko@list.ru.

For citation: Herald of International Institute of Economics and Law. 2015. N 2 (19). P. 55–59.

Топливо-энергетический комплекс – база развития российской экономики

М.В.Горяинов

Топливо-энергетический комплекс является базой развития российской экономики, инструментом проведения внутренней и внешней политики. Внутренний валовой продукт на 20% формируется за счёт топливо-энергетического комплекса; более 40% бюджета страны и 50% экспорта России складывается за счёт реализации топливо-энергетических ресурсов.

Ключевые слова: топливо-энергетический комплекс, структура топливо-энергетического комплекса, технико-экономические показатели

Для цитирования: Вестник МИЭП. 2015. № 2 (19). С. 60–63.

Топливо-энергетический комплекс (ТЭК) – сложная межотраслевая система добычи и производства топлива и энергии (электроэнергии и тепла), их транспортировки, распределения и использования.

От развития ТЭК во многом зависит динамика, масштабы и технико-экономические показатели общественного производства, в первую очередь промышленности. Вместе с тем приближение к источникам топлива и энергии – одно из основных требований территориальной организации промышленности. Массовые и эффективные топливо-энергетические ресурсы служат основой формирования многих территориально-производственных комплексов, в том числе промышленных, определяя их специализацию на энергоёмких производствах. С точки зрения народного хозяйства размещение ресурсов по территории неблагоприятно. Главные потребители энергии находятся в европейской части России, а 80% геологических запасов топливных ресурсов сосредоточено в восточных районах нашей страны, что обуславливает дальность перевозок и, в связи с этим, увеличение себестоимости продукции.

ТЭК имеет большую районообразующую функцию: вблизи энергетических источников развивается мощная инфраструктура, благоприятно способствующая формированию промышленности, росту городов

Горяинов Михаил Владимирович — кандидат экономических наук, докторант Института проблем рынка Российской академии наук.

Адрес для корреспонденции: sci-secretary@ipr-ras.ru.

и посёлков. Однако на долю ТЭК приходится около 90% выбросов парниковых газов, около половины всех вредных выбросов в атмосферу и треть вредных веществ, сбрасываемых в воду, что, бесспорно, не может быть положительным.

Для ТЭК характерно наличие развитой производственной инфраструктуры в виде магистральных трубопроводов (для транспортировки нефти и нефтепродуктов, природного газа, угля) и высоковольтных линий электропередачи. ТЭК взаимодействует со всеми отраслями народного хозяйства, он использует продукцию машиностроения, металлургии, связан с транспортным комплексом. На его развитие расходуются почти 30% денежных средств, 30% всей промышленной продукции дают отрасли ТЭКа.

С ТЭК напрямую связано благосостояние всех граждан России, такие проблемы, как безработица и инфляция, ведь в сфере ТЭК более 200 крупных компаний и более 2 млн человек занято в его отраслях.

ТЭК является базой развития российской экономики, инструментом проведения внутренней и внешней политики. За счёт ТЭК формируется 20% ВВП. Более 40% бюджета страны и 50% экспорта России складывается за счёт реализации топливно-энергетических ресурсов [1].

Основа экспорта России приходится на продукцию ТЭК. Особенно зависят от поставок нефти и газа из России страны СНГ. В то же время Россия изготавливает лишь половину необходимой ей нефтедобывающей техники и зависит в свою очередь от поставок энергооборудования из Украины, Азербайджана и других стран.

Состояние и технический уровень действующих мощностей ТЭК становятся в настоящее время критическими. Исчерпали свой проектный ресурс более половины оборудования угольной промышленности, 30% газоперекачивающих агрегатов, свыше 50% износа имеет половина оборудования в нефтедобыче и более 1/3 – в газовой промышленности. Особенно велик износ оборудования в нефтепереработке и электроэнергетике [2].

Структура ТЭК включает следующие составные элементы (рис. 1):

1. Топливная промышленность: нефтяная, газовая, угольная, сланцевая, торфяная.

В состав нефтяной промышленности России входят нефтедобывающие предприятия, нефтеперерабатывающие заводы и предприятия по транспортировке и сбыту нефти и нефтепродуктов.

Газовая промышленность России включает в себя предприятия, осуществляющие геолого-разведочные работы, бурение разведочных и



Рис. 1. Структура топливно-энергетического комплекса.

эксплуатационных скважин, добычу и транспортирование, подземные хранилища газа и другие объекты газовой инфраструктуры.

Уголь добывается шахтным способом и в карьерах – открытая добыча (40% общей добычи). Наиболее производительный и дешевый способ добычи угля – открытый (в карьерах), но в то же время он существенно нарушает природные комплексы.

2. Электроэнергетика:

- ◆ тепловые электростанции;
- ◆ атомные электростанции (АЭС);
- ◆ гидроэлектростанции (ГЭС);
- ◆ прочие электростанции (ветро-, гелиостанции, геотермальные станции);
- ◆ электрические и тепловые сети;
- ◆ самостоятельные котельные.

Структура производимой электроэнергии распределяется следующим образом: ТЭС – 68%, ГЭС – 18%, АЭС – 14%.

ТЭК России всегда играл важную роль в экономике страны. За годы реформ, в связи с более резким падением объемов производства в других отраслях экономики, его роль еще более возросла. Этому в значительной степени способствовали как богатые природные топливно-

энергетические ресурсы страны – на территории России сосредоточены 1/3 мировых запасов природного газа, 1/10 нефти, 1/5 угля и 14% урана – так и созданный за многие годы уникальный производственный потенциал.

В настоящее время ТЭК является одним из наиболее устойчиво работающих производственных комплексов российской экономики. Он определяющим образом влияет на состояние и перспективы развития национальной экономики: на его долю приходится около 30% валового внутреннего продукта России, 50% налоговых поступлений страны, 30% экспорта, около 3,7% численности работников.

Литература

1. Завалько Н.А. Современные аспекты категории продвижения // Креативная экономика. 2011. № 5. С. 40-45.
2. Рагулина Ю.В. О конкурентоспособности отечественной экономики // Научное образование. 2011. № 5. С. 486-491.

Fuel and energy complex is the basis of development of the Russian economy

Goryainov Mikhail – Candidate of Economic Sciences, doctoral student of the Market Economy Institute of the Russian Academy of Sciences

Address for correspondence: sci-secretary@ipr-ras.ru.

Energy is the basis of development of the Russian economy, a tool of domestic and foreign policy, 20% of Gross domestic product is generated due to the fuel and energy sector, more than 40% of the budget of the country and 50% of Russia's exports made up by implementing energy resources.

Key words: energy, the structure of the fuel and energy complex, technical and economic indicators

For citation: Herald of International Institute of Economics and Law. 2015. N 2 (19). P. 60–63.

Анализ проблем развития сельского хозяйства России: прошлое и настоящее

И.А.Плотникова, Е.Р.Орлова

В статье рассмотрены основные проблемы сельскохозяйственной отрасли России, характерные для 1913 и 2013 гг., проанализированы факторы, усугубляющие нестабильность состояния российского агропромышленного комплекса, а также проведен SWOT-анализ последствий вступления России во Всемирную торговую организацию и введения антироссийских санкций с точки зрения сельского хозяйства.

Ключевые слова: сельское хозяйство, санкции, Всемирная торговая организация, импортозамещение, SWOT-анализ, сельскохозяйственное производство, Российская Империя, национальная экономика

Для цитирования: Вестник МИЭП. 2015. № 2 (19). С. 64–72.

В настоящее время положение внешней торговли России является весьма нестабильным, что повышает актуальность решения проблемы импортозамещения. В значительной степени это относится к продукции российского сельского хозяйства. Для более полной реализации импортозамещения необходимо найти и мобилизовать внутренние источники сельскохозяйственного производства с целью поддержания продовольственной безопасности и самодостаточности России.

Сельское хозяйство России представляет собой один из важнейших секторов национальной экономики, обеспечивающий потребности в продуктах питания и сырье для различных отраслей промышленности, таких как перерабатывающая, обувная, текстильная, парфюмерная и др. И хотя российское сельское хозяйство занимает весьма значимое место в мировом агропромышленном комплексе и входит в первую десятку мировых сельхозпроизводителей, но, согласно мнению ведущих экспертов в области аграрного бизнеса, Россия значительно отстает от передовых стран.

Плотникова Ирина Андреевна — студентка 4-го курса факультета «Экономика и управление» Международного университета природы, общества и человека «Дубна».

Адрес для корреспонденции: andreevna_irina94@mail.ru.

Орлова Елена Роальдовна — доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Бухгалтерского учета, анализа и аудита» Международного института экономики и права.

Адрес для корреспонденции: orlova@isa.ru.

Сложности в развитии отечественного агропромышленного комплекса могут значительно усугублять проблемы экономической безопасности страны. Необходимость подробного анализа тенденций развития сельскохозяйственной отрасли очевидна. В экономике России испокон веков преобладал аграрный сектор как институт, обеспечивающий население страны основными продуктами питания, перерабатывающую промышленность – сырьем, а людей – работой. Около 70% всей потребляемой человеком продукции производится в данном секторе экономики. Таким образом, от эффективного функционирования агропромышленной отрасли напрямую зависит уровень жизни населения.

Глобальные проблемы российского агропромышленного комплекса можно разделить на три группы: экономические, климатические и социальные. Но прежде стоит упомянуть еще одну немаловажную проблему, казавшуюся большим положительным шагом России, – вступление во Всемирную торговую организацию (ВТО) в августе 2012 г. Вступление в ВТО предполагало удешевление импортируемых товаров, что заставило бы компании активно работать на отечественном рынке, создавая здоровую конкуренцию. Также ожидалось снижение пошлин на экспортируемые товары, что должно было привести к существенному увеличению экспорта. Но что мы получаем в итоге? Отечественного производителя, неспособного конкурировать с зарубежными коллегами, как следствие потеря рабочих мест (особенно в моногородах), а главное – чудовищное (в 22 раза!) снижение дотаций сельскому хозяйству. Вступление в ВТО могло бы быть меньшей проблемой для страны, если бы наша делегация на пороге этого шага отстаивала интересы своего государства, а не «сдавала» позиции. В табл. 1 рассмотрены слабые и сильные стороны вступления России в ВТО с точки зрения сельскохозяйственного комплекса, а также возможности и угрозы для развития аграрной отрасли страны, находящейся в составе данной организации.

Уровень государственного финансирования российского сельскохозяйственного сектора экономики оставляет желать лучшего: средне-европейские показатели превышают его в разы. Но даже те средства, которые установлены лимитами по правилам ВТО, либо попросту не доходят до добросовестных российских аграриев, либо используются крайне неэффективно. Высокие цены на топливо, существенная изношенность и дефицит сельскохозяйственной техники, невысокая производительность еще функционирующих машин также не дают возможности отечественным сельхозпроизводителям составить полноценную конкуренцию западным фермерам. Но озаботиться этой проблемой стоит только после решения вопроса о финансировании.

Таблица 1. SWOT-анализ вступления России в ВТО с точки зрения сельского хозяйства

Положительное влияние	Отрицательное влияние
Strengths	Weaknesses
1) Снижение средней ставки импортной пошлины с 10% до 7,8%	1) Потеря продовольственной безопасности (усиление зависимости страны от импорта продовольствия) 2) Неспособность российских аграриев конкурировать с продукцией иностранной сельскохозяйственной отрасли 3) Потери рабочих мест из-за конкуренции отечественных товаропроизводителей с иностранными 4) Ежегодные членские взносы в ВТО 5) Общее торможение экономического роста
Opportunities	Threats
1) Снижение цен на фрукты и экзотические продукты 2) Увеличение импорта иностранной сельскохозяйственной продукции и снижение внутренней цены на нее	1) Рост конкуренции на внутреннем российском рынке сфер сельского хозяйства и пищевой промышленности 2) Значительное увеличение оттока капитала и отсутствие дополнительных прямых инвестиций в сельское хозяйство страны 3) Увеличение опасности для здоровья российского потребителя ввиду поставок дешевых импортных продуктов 4) Поддержки сельскохозяйственной отрасли государством как не было, так и нет

Перейдем к социальным и климатическим аспектам. К человеческому фактору можно отнести менталитет российского предпринимателя и его специфику ведения бизнеса. Далеко не все руководители стремятся к эффективному управлению, преследуя несколько иные цели. Необходимо отметить, что в России всего около 30% земель имеют благоприятные и относительно предсказуемые условия, способствующие нормальному ведению сельского хозяйства. Исходя из этого нетрудно догадаться, что заграничные продукты, выращенные с меньшими за-

тратами и, соответственно, с меньшей себестоимостью привлекают значительно большее количество потребителей, чем российские [13].

Несмотря на массу проблем общего характера, особое внимание следует уделить одной из наиболее важных и чрезвычайно значимых для российской экономики проблеме – санкциям против России. Известно, что Президент РФ В.В.Путин издал указ о запрете поставок сельхозпродукции, сырья и ряда товаров из ЕС, США, Канады и Австралии сроком на 1 год. Однако национальные особенности и менталитет россиян испокон веков удивляли и вызывали восторг у представителей других народов: российский народ убежден в том, что введенные экономические санкции – это не приговор, а наоборот, толчок для полноценного развития всестороннего отечественного производства, в частности сельского хозяйства.

С точки зрения Евросоюза, США и других «злых политических гениев», введение санкций против России должно стать большой проблемой для нас. Безусловно, санкции вредят российской экономике. По словам Д.А.Медведева, очень легко посадить экономику страны на иглу импорта, но «это вызов, на который мы обязаны ответить» [17].

В табл. 2 приведен анализ сильных и слабых сторон политико-экономических санкций, возможностей и угроз для сельского хозяйства Российской Федерации.

Однако у медали две стороны: санкции также вредят и экономикам тех стран, которые их принимают. Так, например, итальянский бизнес уже подошел к осознанию истины: «Европа нуждается в российском рынке куда больше, чем Россия в европейском. Ужесточение санкций – недальновидная политика и экономический мазохизм» [10]. О том, что пострадали европейские производители, также свидетельствует факт, что глава сельхозведомства Германии предложил российскому коллеге рассмотреть вопрос об отмене контрсанкций. Более того, Министерство экономики Франции настроено аналогично, т.к. «сильно пострадали французские сельскохозяйственные производители и нефтяники» [10]. Молочные производители Эстонии, экспорт товаров которых на российский рынок составлял 24%, испытывают серьезные проблемы, а представители рыбной отрасли опасаются банкротства. Тем временем Греция ведет переговоры о снижении потерь от введения санкций относительно поставок сельскохозяйственной продукции на российский рынок [18].

Более того, в нынешних нестабильных политических условиях Россия не осталась в одиночестве. Есть немало стран-союзников, продукцией которых мы можем заменить товары из Европы и США. Китай, Вьетнам, Бразилия, Индия, Южная Корея, Северная Корея, Аргентина,

Таблица 2. SWOT-анализ введения антироссийских санкций с точки зрения сельского хозяйства

Положительное влияние	Отрицательное влияние
Strengths	Weaknesses
1) Направленность внимания государства на развитие отечественных отраслей экономики 2) Мобилизация российских товаропроизводителей 3) Заполнение прилавков продукцией отечественного производства 4) Уменьшение западных конкурентов-сельхозпроизводителей 5) Увеличение рабочих мест в связи с организацией новых отечественных предприятий	1) Резкое уменьшение импортных товаров из категорий запрещенных
Opportunities	Threats
1) Побуждение производить запрещенные к ввозу товары внутри страны 2) Сотрудничество со странами Востока, новые рынки сбыта 3) Усиление продовольственной безопасности страны	1) Увеличение номенклатуры запрещенных к ввозу товаров

Куба и другие дружественные страны продолжают работать с российскими компаниями безо всяких проблем.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что введенные против России санкции являются не только проблемой для нашей страны, их также необходимо рассматривать как возможность для отечественных производителей вывести на прилавки собственную продукцию. Россия – это огромная плодородная страна, обладающая 40% чернозема, 9% всех сельскохозяйственных площадей и 20% глобальных запасов пресной воды. Это великая держава, которая может и должна вновь начать кормить себя сама. Пусть в нынешних непростых политико-экономических условиях говорить об экспорте не приходится, но, располагая объемными трудовыми, земельными и прочими ресурсами,

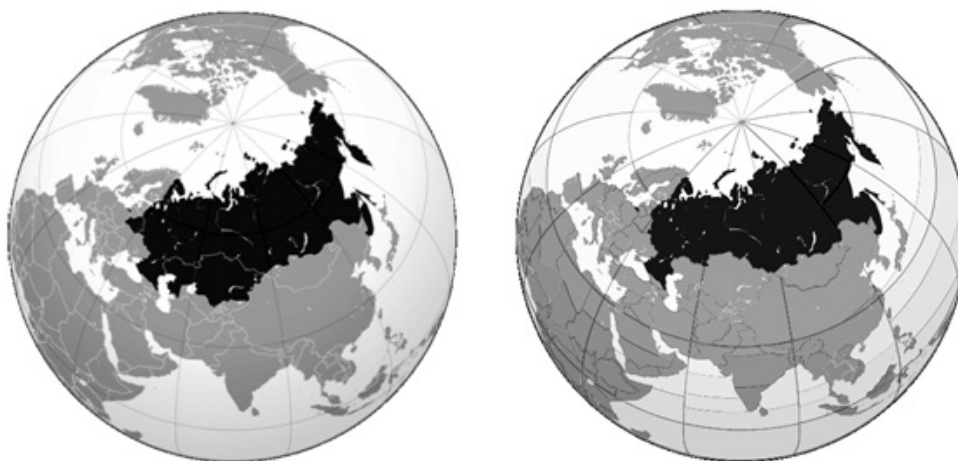
Россия просто обязана быть независимой от большинства импортных поставок сельскохозяйственной продукции.

Опыт показывает, что Россия способна экспортировать огромное количество зерна и кормить хлебом Европу. В силу имеющихся ресурсов страна и сейчас имеет потенциал к более широкому и интенсивному производству сельхозпродукции.

100 лет назад в нынешних границах Российской Федерации проживало около 94 млн человек (общая численность населения Российской Империи, по данным ЦСК МВД, составляла 174 млн жителей при территории в 22 430 004 км², занимая 3-е место после Британской Империи и Китая). В 2013 г. Россия (143 млн жителей) занимает уже 9-е место в мире по численности населения. Однако в территории к 2013 г. мы потеряли примерно 5 млн км² (22%) [14]. Для наглядности на рисунке представлены размеры территории, входившей в состав Российской Империи и России.

Сельскохозяйственное производство в Российской Империи составляло основу экономики. Земледелие и сельское хозяйство служили источником существования подавляющего большинства населения (более 90%). При всем своем огромном государственном и экономическом значении отечественное сельское хозяйство в техническом отношении стояло сравнительно на невысоком уровне, но с годами становились заметными признаки существенных улучшений, принимавших массовый характер. Крепла устойчивость урожаев, увеличивалась производительность посевов, повышалась урожайность хлебов, сильно расширилось внутреннее производство усовершенствованных земледельческих машин и орудий.

Итак, дореволюционный период существования Российской Империи прославился высокими и устойчивыми урожаями. Общий



Границы российского государства в 1913 г. и 2013 г.

сбор пшеницы, ржи и овса в 1909-1913 гг. возрастал значительно быстрее увеличения посевных площадей, а отдача производственных фондов сельского хозяйства существенно опережала их рост. Это свидетельствует о процессе интенсивного роста сельскохозяйственного производства Империи. Также в структуре экспорта стабильно росли доля яиц и коровьего масла, представлявшие собой результат интенсификации животноводства. Экспорт хлебов достиг абсолютного максимума в 1911-1913 гг., а также существенно увеличился вывоз льна. Согласно Сборнику статистико-экономических сведений по сельскому хозяйству, несмотря на ряд вспышек голода, Российская Империя в 1913 г. действительно являлась одним из крупнейших экспортёров хлеба [16].

Опыт прошлых лет представляет нам Россию как умелого агрария, способного успешно производить и экспортировать внушительные объёмы сельскохозяйственной продукции. И это неудивительно, зная, какими богатыми ресурсами владеет наша необъятная родина. Проблема лишь в их более грамотном использовании, чего в настоящее время, к сожалению, не происходит. Конечно, сейчас, по словам В.В.Путина, «такая комфортная жизнь, когда надо думать только том, чтобы побольше нефти и газа добыть, а всё остальное можно купить» [10]. Но когда-то ведь нужно слезать с «нефтяной иглы» и начать повышать шансы страны к полному самообеспечению продуктами сельскохозяйственной деятельности, аргументируя это тем, что такие возможности у нас есть.

Выводы

Подводя итоги, приходится с горечью признать, что Россия 2013 г. стояла перед теми же сельскохозяйственными проблемами, что и век назад. Но если изменение климатических условий и менталитета российского человека можно считать трудно разрешаемыми проблемами, то изыскание источников финансирования и обновление сельскохозяйственной техники вполне под силу российскому государству. Кроме этого, на основе SWOT-анализа вступления России в ВТО можно сделать вывод, что членство в данной организации пока имеет существенно больше негативных последствий для агропромышленного комплекса страны.

Одной из наиболее актуальных тем последнего времени является введение антироссийских экономических санкций и ответные действия России. «Заговорщики» надеялись сломить граждан России, лишив нас персиков, винограда и заграничного молока. Но, к европейскому сожалению, россияне не оправдали их надежд, немного потеряли, оставшись без экзотических продуктов, чего нельзя сказать об экс-поставщиках.

А отсутствие, например, импортной молочной и мясной продукции на прилавках способствовало мобилизации отечественных производителей и освобождению целой ниши на рынке, что обеспечило население собственными товарами. Таким образом, западные инициаторы санкций лишь подтолкнули Россию к решительным действиям, сами подсказали выход из положения. По словам Министра иностранных дел РФ С.В.Лаврова, ситуация в экономике на этот раз действительно может привести к её модернизации [12], что по существу и должно явиться противоядием для многих отраслевых направлений страны, а особенно для сельского хозяйства.

Литература

1. Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» // Российская газета. 1999. 4 марта.
2. Сельско-Хозяйственный промысел в России. Петроград: Департамент Земледелия, 1914.
3. *Анфимов А.М., Корелин А.П.* Россия 1913 год. Статистико-документальный справочник. СПб.: Российская академия наук, Институт российской истории, 1995.
4. *Верст Н.* История советского государства. 1900-1991. М.: Прогресс, 2002.
5. *Плимак Е.Г., Пантин И.К.* Драма российских реформ и революций. М.: Весь мир, 2000.
6. *Гумеров Р.* Новейшая эволюция российской агроэкономики: барьеры управленческой некомпетентности // Российский экономический журнал. 2014. № 5.
7. *Гумеров Р.* Продовольственная безопасность страны: угрозы нарастают (об эффектах членства в ВТО и не только об этом) // Российский экономический журнал. 2013. № 1. С. 52-71.
8. *Зырянов П.Н.* Столыпин без легенд. История. М.: Знание, 1991. № 9. 320 с.
9. *Сироткин В.Г.* Великие реформаторы России. М.: Знание, 1991.
10. Европа начала считать свои потери от санкций // Империя. 2015. 29 янв. www.imperiya.by/economics19-23963.html.
11. *Коптюбенко Д.* Эксперты оценили годовые потери России от санкций в 950 млрд руб. // РБК. www.top.rbc.ru/economics/12/01/2015/54b3bd569a794771dde188f6 (дата обращения 12.01.2015).
12. В странах Европы опасаются последствий санкций со стороны России // Российская газета. 2014. 7 авг.

13. Проблемы сельского хозяйства // Сельское хозяйство в России. www.selhozrf.ru/node/1476 (дата обращения 08.10.2012).
14. «Россия 100 лет тому назад...». www.subscribe.ru/group/na-zavallinke/6378566 (дата обращения 31.03.2014).
15. *Иноземцев В.* Россия сейчас и сто лет назад: кардинальные различия и невероятные сходства // Московский Комсомолец. 2013. 4 сент. www.mk-turkey.ru/politics/2013/09/04/rossiya-sejchas-i-sto-let-nazad-kardinalnye-razlichiya-i-neveroyatnye-shodstva.html.
16. Главное управление землеустройства и земледелия (Министерство земледелия), Отдел сельской экономики и сельскохозяйственной статистики. Сборник статистико-экономических сведений по сельскому хозяйству России и иностранных государств. Петроград, 1907-1917.
17. *Калинина Н.* «Наконец-то слезли с нефтяной иглы!» Путин увидел плюсы в санкциях Запада // Служба новостей «URA.Ru». 2014. 17 нояб. www.ura.ru/news/1052194597.
18. Лавров: Россиян не сломить санкциями // Московский Комсомолец. 2014. 25 дек. www.mk.ru/politics/2014/12/25/lavrov-rossiyan-ne-slo-mit-sankciyami.html.

Analysis of problems of development of agriculture of Russia: past and present

Plotnikova Irina — student of the faculty “Economics and management” of the International University of Nature, Society, and Man “Dubna”.

Address for correspondence: andreevna_irina94@mail.ru.

Orlova Elena — Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of Department of Accounting, Analysis and Audit of the International Institute of Economics and Law.

Address for correspondence: orlova@isa.ru.

The authors describe the main problems of the agricultural sector of Russia in 1913 and 2013, analyze the factors contributing to instability of the Russian agro-industrial complex, and conduct a SWOT analysis of the consequences of Russia's accession to the World Trade Organization and the introduction of anti-Russian sanctions from the point of view of agriculture.

Key words: agriculture, sanctions, World Trade Organization, import substitution, SWOT analysis, agricultural production, Russian Empire, national economy

For citation: Herald of International Institute of Economics and Law. 2015. N 2 (19). P. 64–72.

РЕАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС

Основные аспекты совершенствования деятельности промышленных предприятий региона

Н.Д.Никодимова

Целью исследования является оценка взаимосвязи методов прогнозирования и планирования в управлении промышленными предприятиями региона. Определено значение прогнозов и планов как элементов выбора, принятия решений по своевременному совершенствованию деятельности промышленных предприятий, проведен анализ потребности в продукции промышленного предприятия, а также потребности предприятия в производственных ресурсах.

Ключевые слова: промышленные предприятия, экономика региона, прогнозирование, планирование

Для цитирования: Вестник МИЭП. 2015. № 2 (19). С. 73–76.

Система стратегического планирования и контроля производства состоит из пяти основных уровней:

- ◆ стратегический бизнес-план;
- ◆ план производства (план продаж и операций);
- ◆ главный календарный план производства;
- ◆ план потребности в ресурсах;
- ◆ закупки и контроль над производственной деятельностью.

У каждого уровня свои задачи, продолжительность и уровень детализации. По мере продвижения от стратегического планирования к контролю над производственной деятельностью промышленного предприятия задача меняется от определения общего направления до конкретного подробного планирования, продолжительность уменьшается с лет до дней, а уровень детализации увеличивается с общих категорий до отдельных конвейеров и единиц оборудования.

Первые четыре уровня имеют прогностическую базу, основанную на долгосрочных прогнозах, и в его разработке принимают участие маркетинговый, финансовый, производственный и технический отделы. Результатом планов является инициирование закупки или из-

Никодимова Наталья Дмитриевна – преподаватель ГБОУ среднего профессионального образования «Политехнический колледж № 42».

Адрес для корреспонденции: steffynataly@mail.ru.

готовления того, что необходимо. Последний уровень – это осуществление планов посредством контроля производственной деятельности и закупок.

Специалисты по маркетингу анализируют федеральный и региональные рынки и принимают решения относительно действий промышленного предприятия в сложившейся ситуации. Финансовый отдел решает, из каких источников получать и как использовать имеющиеся у промышленного предприятия средства, движение денежной наличности, прибыль, прибыль на инвестированный капитал, а также бюджетные средства, в том числе региона. Поскольку производство должно удовлетворять рыночный спрос, оно как можно более эффективно использует агрегаты, механизмы, оборудование, труд и материалы. Технический отдел отвечает за исследования, разработку и проектирование новой продукции и совершенствование существующей.

Уровень детализации стратегического бизнес-плана невысок. Этот план затрагивает общие требования рынка и производства – например, рынок в целом по основным группам продукции, а не продажи отдельных изделий, и обычно пересматриваются раз в полгода или раз в год. Поэтому специалисты промышленных предприятий должны разработать производственный план, горизонт планирования которого составляет обычно от 6 до 18 месяцев, и пересмотр происходит раз в месяц или квартал. Он направлен на удовлетворение рыночного спроса региона, не предполагая при этом выхода за рамки имеющихся в распоряжении промышленного предприятия ресурсов.

Главный календарный план производства – это план производства отдельных конечных изделий. В нем осуществляется разбивка производственного плана, отражающая количество конечных изделий каждого вида, которое требуется произвести в каждый период времени. В качестве исходной информации для разработки календарного плана производства используется производственный план, прогнозы по отдельным конечным изделиям, заказы на закупку, сведения о материально-производственных запасах и существующей производительности. Уровень детализации календарного плана производства выше аналогичного показателя производственного плана. Горизонт планирования может быть от 3 до 18 месяцев, но прежде всего он зависит от продолжительности процессов закупки или непосредственно производства.

План потребности в ресурсах – это план производства и закупки компонентов, которые используются при изготовлении предусмотренных главным календарным планом производства изделий. В нем ука-

заны необходимые количества и сроки предполагаемого изготовления или использования в производстве сырья, материалов и комплектующих для производства каждого конечного изделия.

Отделы закупок и контроля производственной деятельности используют план потребности в ресурсах для принятия решений об иницировании закупок или изготовлении конкретной номенклатуры изделий. Уровень детализации высок.

Закупки и контроль над производственной деятельностью представляют собой фазу внедрения и контроля системы производственного планирования и контроля. Процесс закупок отвечает за организацию и контроль поступления сырья, материалов и комплектующих на промышленное предприятие. Горизонт планирования очень короткий, приблизительно от дня до месяца. Уровень детализации высокий, поскольку речь идет о конкретных сборочных конвейерах, оборудовании и заказах. Планы пересматриваются и изменяются ежедневно.

На каждом уровне системы планирования и контроля производства необходимо проверять соответствие приоритетного плана имеющимся в наличии ресурсам и производительности производственных мощностей. Основной процесс управления производством и ресурсами предприятия включает в себя расчет производительности, необходимой для производства в соответствии с приоритетным планом, и нахождение методов достижения такой производительности. Без этого не может быть эффективного, пригодного для работы производственного плана. Если в нужный момент необходимой производительности достичь не удастся, план требуется изменить.

Определение нужной производительности, сравнение ее с имеющейся производительностью и внесение поправок (или изменение планов) должно осуществляться на всех уровнях системы планирования и контроля производства. Раз в несколько лет механизмы, оборудование и агрегаты могут вводиться в действие или прекращать работу. Однако в периоды, рассматриваемые на этапах от производственного планирования до контроля над производственной деятельностью, изменения такого рода вносить нельзя. В эти промежутки времени можно изменять количество смен, порядок сверхурочной работы, передачу субподряда на работу и т.д.

Литература

1. Балабанов И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта. М.: Финансы и статистика, 2009. 112 с.

2. Завалько Н.А. Региональная экономика как фактор, определяющий темпы экономического роста страны // Вестник академии. 2014. № 3. С. 78-81.
 3. Рагулина Ю.В. О конкурентоспособности отечественной экономики // Научное обозрение. 2011. № 5. С. 486-491.
-

The main aspects of improvement of activities of regional industrial enterprises

Nikodimova Natalya – teacher of the Polytechnic College N 42

Address for correspondence: steffynataly@mail.ru.

The aim of the study is to assess the relationship of methods of forecasting and planning in the management of industrial enterprises of the region. Author studied the role of projections and plans as the elements of choice, making decisions on timely improvement of activities of industrial enterprises. The needs in the production of industrial enterprises, as well as the needs of enterprises in production resources were analysed.

Key words: industrial enterprises, regional economy, forecasting, planning

For citation: Herald of International Institute of Economics and Law. 2015. N 2 (19). P. 73–76.

Экономическая безопасность организации

И.В.Глустенков

Система экономической безопасности каждой компании сугубо индивидуальна. Ее полнота и действенность во многом зависят от имеющейся в государстве законодательной базы, выделяемых руководителем предприятия материально-технических и финансовых ресурсов, понимания каждым из сотрудников важности обеспечения безопасности бизнеса, а также от знаний и практического опыта начальника системы экономической безопасности, непосредственно занимающегося построением и поддержанием в «рабочем состоянии» самой системы.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, задачи экономической безопасности, служба безопасности

Для цитирования: Вестник МИЭП. 2015. № 2 (19). С. 77–81.

Первоначально понятие экономической безопасности рассматривалось как обеспечение условий сохранения коммерческой тайны и других секретов предприятия. Такому трактованию экономической безопасности посвящены публикации начала 1990-х гг. Обеспечение экономической безопасности рассматривалось прежде всего как защита информации, чему посвящены многие публикации, среди которых необходимо назвать работы В.Ярочкина, А.Шаваева и др. В современных условиях процесс успешного функционирования и экономического развития российских предприятий во многом зависит от совершенствования их деятельности в области обеспечения экономической безопасности. Следует заметить, что сегодня не все руководители предприятий готовы в полной мере оценить важность создания надежной системы экономической безопасности [1].

Экономическая безопасность предприятия – это состояние его защищенности от негативного влияния внешних и внутренних угроз, дестабилизирующих факторов, при которых достигается устойчивая реализация главных коммерческих интересов и целей уставной деятельности.

Глустенков Игорь Валентинович – преподаватель Международной академии оценки и консалтинга.

Адрес для корреспонденции: post@maok.ru.

Для каждого предприятия «внешние» и «внутренние» угрозы существенно индивидуальны. К внешним угрозам и дестабилизирующим факторам можно отнести противоправную деятельность криминальных структур, конкурентов, фирм и частных лиц, занимающихся промышленным шпионажем либо мошенничеством, несостоятельных деловых партнеров, ранее уволенных за различные проступки сотрудников предприятия, а также правонарушения со стороны коррумпированных элементов из числа представителей контролирующих и правоохранительных органов. К внутренним угрозам и дестабилизирующим факторам относятся действия или бездействие сотрудников предприятия, противоречащие интересам его коммерческой деятельности, следствием которых могут быть нанесение экономического ущерба компании, утечка или утрата информационных ресурсов, подрыв ее делового имиджа в бизнес-кругах, возникновение проблем во взаимоотношениях с реальными и потенциальными партнерами, конфликтные ситуации с представителями криминальной среды, конкурентами, контролирующими и правоохранительными органами, производственный травматизм или гибель персонала и т.д. [2].

К числу основных задач системы экономической безопасности любой коммерческой структуры относятся:

- ◆ защита законных прав и интересов предприятия и его сотрудников;
- ◆ сбор, анализ, оценка данных и прогнозирование развития обстановки;
- ◆ изучение партнеров, клиентов, конкурентов, кандидатов на работу в компании;
- ◆ своевременное выявление возможных устремлений к предприятию и его сотрудникам со стороны источников внешних угроз безопасности;
- ◆ недопущение проникновения на предприятие структур экономической разведки конкурентов, организованной преступности и отдельных лиц с противоправными намерениями;
- ◆ противодействие техническому проникновению в преступных целях;
- ◆ выявление, предупреждение и пресечение возможной противоправной и иной негативной деятельности сотрудников предприятия в ущерб его безопасности;
- ◆ защита сотрудников предприятия от насильственных посягательств;

- ◆ обеспечение сохранности материальных ценностей и сведений, составляющих коммерческую тайну предприятия;
- ◆ добывание необходимой информации для выработки наиболее оптимальных управленческих решений по вопросам стратегии и тактики экономической деятельности компании;
- ◆ физическая и техническая охрана зданий, сооружений, территории и транспортных средств;
- ◆ формирование среди населения и деловых партнеров благоприятного мнения о предприятии, способствующего реализации планов экономической деятельности и уставных целей;
- ◆ возмещение материального и морального ущерба, нанесенного в результате правонарушений действий организаций и отдельных лиц;
- ◆ контроль за эффективностью функционирования системы безопасности, совершенствование ее элементов.

С учетом перечисленных задач, условий конкурентной борьбы, специфики бизнеса предприятия строится его система экономической безопасности. Необходимо отметить, что система экономической безопасности каждой компании также сугубо индивидуальна. Ее полнота и действенность во многом зависят от имеющейся в государстве законодательной базы, выделяемых руководителем предприятия материально-технических и финансовых ресурсов, понимания каждым из сотрудников важности обеспечения безопасности бизнеса, а также от знаний и практического опыта начальника системы экономической безопасности, непосредственно занимающегося построением и поддержанием в «рабочем состоянии» самой системы.

Частные предприниматели и малые предприятия рассматривают экономическую безопасность только с точки зрения обеспечения внутренней безопасности. Незначительный уровень прибыли не позволяет им иметь собственную службу безопасности, а едва хватает на обеспечение охраны (охранник или охранная фирма).

Предприятия, которые достигли уровня средних, имеют в своем составе много наемных рабочих (в том числе в управлении), поэтому обеспечение безопасности требует выполнения определенных действий по кадровому отбору, проверке персонала, защите информации, создания подразделения, ответственного за техническую защиту информации, и в наиболее успешных компаниях – информационно-аналитических групп.

Уровень внешней и внутренней безопасности у них почти равный, поэтому внутренняя безопасность, как правило, получает новое

задание обеспечивать личную безопасность владельцев и руководителей предприятия. Большие предприятия, которые внутреннюю безопасность рассматривают в срезе лояльности кадров, обеспечения защиты и сохранения информации, создают подразделения контрразведки (задача – обеспечение кадровой, технологической и информационной безопасности), охраны и физической безопасности (телохранители), но максимум внимания уделяют внешней безопасности, создавая подразделения экономической разведки, отдельные подразделения моделирования и прогнозирования ситуации. Имея в своем составе реально действующие структуры разведки, моделирования и прогнозирования ситуации, большие предприятия могут сами влиять и создавать для работы более выгодные внешние условия, проводить собственную политику, эффективно обеспечивая свою экономическую безопасность.

На уровне средних предприятий в системе управления предприятием выделяется один или несколько человек, которые начинают выполнять роль службы безопасности (кадровые проверки, защита информации, проведение расследований, решение проблем с должниками, юридическое сопровождение деятельности). Как правило, на эти должности назначаются бывшие сотрудники МВД, прокуратуры, других силовых ведомств.

С ростом прибыли и размеров предприятия служба безопасности выделяется в самостоятельную единицу, количество ее сотрудников возрастает до нескольких десятков, она имеет в своем составе несколько отдельных подразделений, которые полноценно выполняют функции экономической разведки, контрразведки, защиты информации, мониторинга, прогнозирования и моделирования экономического состояния, проводится разработка стратегии и оптимизация управления (антикризисное управление). Служба экономической безопасности имеет достаточно ресурсов для воплощения выбранной стратегии и политики предприятия в жизнь.

Литература

1. *Завалько Н.А.* Современные аспекты категории продвижения // Креативная экономика. 2011. № 5. С. 40-45.
2. *Рагулина Ю.В.* О конкурентоспособности отечественной экономики // Научное образование. 2011. № 5. С. 486-491.

Economic security of a company

Glustenkov Igor – teacher of International Academy of Appraisal and Consulting

Address for correspondence: post@maok.ru.

System of economic security of each company is individual. Its completeness and effectiveness largely depend on the existing state legislative framework allocated by the head of the enterprise logistical and financial resources, understanding of each employee of the importance of business security, as well as on knowledge and practical experience of the chief of the economic security system directly concerned with the construction and maintenance of the “working state” of the system.

Key words: economic security, security service

For citation: Herald of International Institute of Economics and Law. 2015. N 2 (19). P. 77–81.

БАНКОВСКОЕ ПРАВО

Понятие кредитной информации в современном праве

М.В.Мисько

Рассмотрена одна из базовых категорий современного банковского права – «кредитная информация». Исследованы различные ее определения на основе сравнительного анализа белорусского и зарубежного законодательства, научных трудов, правоприменительной практики. Определен общий состав сведений, относящихся к кредитной информации. Предлагается новое определение кредитной информации и приводятся соответствующие аргументы.

Ключевые слова: кредитная информация, кредитная история, кредитное бюро, кредитный регистр, информационный ресурс, кредит

Для цитирования: Вестник МИЭП. 2015. № 2 (19). С. 82–88.

В условиях зарождения информационного общества происходит интеллектуально-гуманистическая трансформация жизнедеятельности человека, информация становится одной из главных социальных и экономических ценностей. Данный процесс влияет на все аспекты общественной жизни. В банковской системе выделяется особый институт – кредитное информирование. В результате его динамичного развития кредитная информация приобретает важное значение не только в финансовой, но и во многих других сферах.

Значение быстрого сбора сведений о потенциальных заемщиках и других контрагентах возрастает по мере усиления кризисных явлений в мировой экономике. Необходимость активного развития кредитного информирования в Республике Беларусь и недостаток научных публикаций по данной теме делают проблему еще более актуальной. Поэтому в настоящей статье поставлена задача уточнить определение кредитной информации как важнейшего понятия в рассматриваемой области.

Чаще всего кредитная информация рассматривается в специальной литературе через понятие кредитной истории. При этом предполагается, что по сути она представляет собой содержание кредитной истории, т.е. сумму сведений, ее образующих. Кредитная история, соответствен-

Мисько Максим Владимирович – кандидат юридических наук, доцент кафедры финансового права и правового регулирования хозяйственной деятельности юридического факультета Белорусского государственного университета.

Адрес для корреспонденции: mm@romrea.by.

но, выступает формой, внешним выражением и способом структурирования кредитной информации. Однако саму кредитную историю и состав сведений, включаемых в нее, понимают по-разному.

В общенаучном смысле история представляет собой последовательную смену состояний любого объекта, способного развиваться во времени [1, с. 54]. Однако в нашем случае термин «история» несет несколько иной смысл. В социологии историю определяют как минувшую социальную действительность, а также как знание об этой действительности [2, с. 331]. Последний аспект наиболее близок к сущности кредитной истории, которую в упрощенном виде можно представить как знание о кредитном отношении. С точки зрения права важно, что это знание облекается в форму специфических сведений. Кредитная информация при таком подходе становится не только объектом кредитного информирования, но и объектом гражданских имущественных прав.

Е.Г.Хоменко в общем виде определяет кредитную историю как информацию, которая характеризует исполнение заемщиком принятых на себя обязательств по договору займа (кредита) [3, с. 61]. С.Сеч рассматривает кредитную историю как важнейшую характеристику заемщика и его рекомендацию при обращении к кредитору, т.е. как аналог финансовой отчетности компании [4, с. 32].

А.Н.Синегубов, изучая кредитную историю как правовой институт, предлагает следующее определение: «Кредитная история – это защищаемая и гарантируемая уполномоченными субъектами самостоятельная конфиденциальная информация (сведения о заемщике и заключенных им кредитных договорах и договорах займа), хранящаяся в бюро кредитных историй, состоящая из открытой (титульной) части и закрытой (основной и дополнительной) части, доступ третьих лиц к которой ограничен [5, с. 65].

И.В.Сарнаков характеризует кредитную историю как средство минимизации кредитных рисков [6, с. 43]. О.С.Соколова, проанализировав легальное определение кредитной истории, предлагает рассматривать ее в нескольких аспектах: 1) как урегулированные правоотношения, складывающиеся по поводу доступа к информации, содержащейся в кредитной истории, режима ее хранения и защиты, специфической деятельности бюро кредитных историй и т.д.; 2) как определенный режим конфиденциальной информации. Такой подход мотивируется тем, что в процессе формирования и использования данных кредитных историй складывается особый порядок правового регулирования деятельности соответствующих субъектов [7, с. 10].

В соответствии со ст. 1 Закона Республики Беларусь «О кредитных историях» последняя представляет собой хранящиеся в Национальном банке сведения, состав которых определен ст. 6 и 7 данного Закона и которые характеризуют субъекта кредитной истории и исполнение им принятых на себя обязательств по кредитным сделкам [8]. Таким образом, белорусское законодательство исходит из того, что кредитная история представляет собой сведения, информацию (в данном контексте термины «сведения» и «информация» следует воспринимать как синонимы). Заметим, что Закон РФ «О кредитных историях» также понимает под кредитной историей информацию, состав которой определен данным нормативным правовым актом и которая характеризует исполнение заемщиком принятых на себя обязательств по договорам займа (кредита) и хранится в бюро кредитных историй [9]. Таким образом, информация, входящая в состав кредитной истории (кредитная информация), является ее системообразующим признаком.

Слово «информация» происходит от латинского *informatio*, что в буквальном переводе означает разъяснение, ознакомление, передачу сведений. Чаще всего информацию определяют как сведения об объектах и явлениях окружающей среды, их параметрах, свойствах и состоянии, которые человек воспринимает через органы чувств [10, с. 17]. И.А.Бачило предлагает более развернутое определение: «Информация – это воспринимаемая и понимаемая человеком характеристика окружающего мира во всем его разнообразии, которая возникает в процессе познания последнего и позволяет на основе свойств предметов, процессов, фактов и отражения их в различных формах восприятия отличать признак, значение и устанавливать связи и зависимость всего многообразия проявления материального, духовного, идеологического мира – формировать систему знаний» [11, с. 30-31].

Согласно ст. 1 Закона Республики Беларусь от 10.11.2008 № 455-З «Об информации, информатизации и защите информации» информация – это сведения о лицах, предметах, фактах, событиях, явлениях и процессах независимо от формы их представления. Р.Р.Томкович, рассматривая информацию как сведения о лицах, предметах, фактах, событиях, явлениях и процессах, определяет банковскую информацию как «...сведения о субъектах, объектах прав, сделках, иных фактах, событиях, явлениях и процессах, возникающих при осуществлении банковской деятельности» [12, с. 198]. Ю.П.Довнар предлагает более общее ее определение как информации, возникающей в результате банковской деятельности [13, с. 171].

Кредитная информация, по нашему мнению, в самом общем виде может быть определена как сведения, характеризующие платежеспособность и добросовестность того или иного лица. Эти сведения, касающиеся как самого субъекта, так и его обязательств, могут быть весьма разнообразными.

В науке и законодательстве различных государств существуют разные подходы к определению содержания кредитной истории. Более широкий из них основан на системной взаимосвязи информации, входящей в состав кредитной истории, и кредитной сферы. Подобно тому, как понятие «кредит» может толковаться более узко (в традиционном правовом смысле) и более широко (при экономическом либо «расширенном» правовом подходе), кредитная история может содержать информацию о выполнении только кредитного договора или целого ряда других договоров. Например, в Законе РФ «О кредитных историях» определено, что под договором займа (кредита) в контексте Закона понимаются договор займа, кредитный договор, а также иные договоры, которые содержат условия предоставления товарного и (или) коммерческого кредита.

В зарубежных странах с развитой системой кредитного информирования в кредитную историю включают сведения об исполнении еще большего числа обязательств. Кроме того, в историю входят сведения общего характера, которые могут повлиять на решение о кредитовании (трудовая деятельность, стабильность места жительства, владение имуществом, демографические характеристики и др.). Так, Закон США «О точной кредитной отчетности» (1970 г.) не содержит конкретных ограничений на виды собираемой информации [14]. В литературе отмечается, что такой подход является трудоемким, дорогим и противоречит принципам невмешательства в личную жизнь граждан [15, с. 73], но американские специалисты считают его оправданными интересами делового оборота.

Узкое понимание содержания кредитной истории, как правило, характерно для начального этапа развития системы кредитного информирования; в процессе ее эволюции состав сведений, включаемых в кредитную историю, расширяется. Например, в белорусском законодательстве изначально к кредитным сделкам, в отношении которых формировались кредитные истории, относились только кредитные договоры, по которым банк (или небанковская кредитно-финансовая организация) обязался предоставить кредит в эквиваленте не менее 10 тыс. долл. США. В настоящее время согласно ст. 1 Закона Республики Беларусь «О кредитных историях» последняя включает сведения, характеризу-

ющие субъекта кредитной истории и исполнение им принятых на себя обязательств по таким сделкам, как кредитный договор, договор, содержащий условия овердрафтного кредитования, договоры займа, залога, гарантии, поручительства, заключаемые (заключенные) с коммерческими банками или Национальным банком, по которым субъект кредитной истории выступает как кредитополучатель, или заемщик, или залогодатель, или гарант, или поручитель.

Вместе с тем нельзя утверждать, что в условиях белорусской системы кредитного информирования термины «кредитная информация» и «кредитная история» совпадают. Существенная часть сведений, по сути составляющих кредитную информацию, включается в республике в специализированный Информационный ресурс. Речь идет, в частности, о сведениях, касающихся оплаты услуг ЖКХ и связи, а также об исполнении обязательств, принятых при покупке в кредит товаров, реализуемых в розничной торговле. Мы полагаем, что со временем перечень обязательств, по которым собираются соответствующие сведения, будет увеличиваться.

Порядок предоставления сведений в Информационный ресурс и из него определен в соответствующей Инструкции, утвержденной постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 26.04.2012 № 193 [16]. Доступ к информации о задолженностях в базе данных Информационного ресурса предоставляется в первую очередь организациям, имеющим право заниматься выдачей кредитов (займов), но возможен также для других юридических и физических лиц. Обязательным условием при этом является получение согласия на предоставление данных из Информационного ресурса от субъекта информации по платежам.

Наличие в Беларуси двух ресурсов, специализирующихся на кредитной информации, существенно усложняет нормативное правовое регулирование в данной области и правоприменительную практику. Чтобы обеспечить единство системы кредитного информирования и упростить пользование соответствующей информацией представляется целесообразным объединить базы данных Кредитного регистра и Информационного ресурса путем включения сведений по платежам в кредитную историю. Это соответствует общим тенденциям развития кредитного информирования в странах с развитой рыночной экономикой и не противоречит принципам белорусской системы кредитного информирования. Тем не менее, учитывая организационную и техническую сложность данной задачи, вероятно, она может быть решена в достаточно отдаленной перспективе.

Таким образом, анализ норм законодательства, а также научных и практических подходов, применяемых в сфере кредитного информирования, позволяет сделать вывод о том, что под кредитной информацией в современном праве понимаются сведения, хранящиеся в кредитном бюро (применительно к Беларуси – в Кредитном регистре и Информационном ресурсе), характеризующие субъекта кредитной информации и исполнение им принятых на себя обязательств.

Литература

1. Момджян К.Х. Введение в социальную философию. М.: Высшая школа, КД «Университет», 1997. 448 с.
2. Волков Ю.Г. Социология: Учебник. Ростов н/Д: Феникс, 2012. 668 с.
3. Хоменко Е.Г. О кредитных историях // Закон. 2005. № 6. С. 61-64.
4. Сеч С. Российский опыт создания бюро кредитных историй. // Банковский вестник. 2006. № 19. С. 32-35.
5. Синегубов А.Н. Правовое регулирование кредитных историй: дис. ... канд. юрид. наук. М., 2005. 156 с.
6. Сарнаков И.В. Кредитные истории как способ минимизации кредитных рисков // Финансовое право. 2005. № 12. С. 40-43.
7. Соколова О.С. Административно-правовое регулирование кредитных историй // Финансовое право. 2006. № 12. С. 10-16.
8. О кредитных историях: Закон Республики Беларусь от 01.11.2008 № 441-З.
9. О кредитных историях: Закон Российской Федерации от 30.12.2004 № 218-ФЗ.
10. Попов Л.Л., Мигачев Ю.И., Тихомиров С.В. Информационное право: Учебник. М.: Норма, 2010. 495 с.
11. Бачило И.А. Информационное право: Учебник. М.: Юрайт, 2012. 564 с.
12. Томкович Р.Р. Банковское право: Курс лекций. Минск: Амалфея, 2011. 672 с.
13. Довнар Ю.П. Банковское право. Общая часть. Изд. 2-е, перераб. и доп. Минск: Амалфея, 2007. 336 с.
14. Federal Fair Credit Reporting Act (FCRA). Закон США от 26.10.1970 № 91-508 (с учетом поправок). М.: Протекс, 2012.
15. Герчак А.И. Организация и развитие деятельности бюро кредитных историй как элемента инфраструктуры банковской системы Российской Федерации: дис. ... канд. экон. наук. Иваново, 2007. 155 с.

16. О порядке предоставления сведений в информационный ресурс, содержащий сведения о выполнении юридическими и физическими лицами обязательств по платежам за жилищно-коммунальные услуги и услуги связи, коммерческим займам (розничная продажа товаров в кредит, отсрочка или рассрочка оплаты товаров, реализуемых в розничной торговле), выделяемым организациями и индивидуальными предпринимателями, и из данного информационного ресурса: Инструкция. Утв. постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь 26.04.2012 № 193.
-

The concept of credit information in the modern law

Misko Maxim – Candidate of Legal Sciences, Associate Professor of the Department of Financial Law and Legal Regulation of Economic Activities of the Law Faculty of the Belarusian State University

Address for correspondence: mm@pompea.by.

Author considers one of the basic categories of modern banking law – credit information, studies its various determinations on the basis of a comparative analysis of Belarusian and foreign laws, science publications, and law enforcement practice. The overall composition of the information related to credit information is defined. New definition of credit information and relevant arguments are proposed.

Key words: credit information, credit history, credit bureau, credit registry, information resource, loan

For citation: Herald of International Institute of Economics and Law. 2015. N 2 (19). P. 82–88.

Некоторые проблемы правоприменительной практики по использованию юридической конструкции «коллегиальный исполнительный орган» в обществе с ограниченной ответственностью

Д.Г.Мурашев, Г.Ф.Чекмарев

На основе анализа действующего законодательства, изучения научных публикаций исследуется правовой статус коллегиального исполнительного органа управления общества с ограниченной ответственностью, а также существующие проблемы его юридического закрепления для целей правоприменения. Сформулированы предложения по совершенствованию законодательства в данной сфере корпоративного права.

Ключевые слова: общество с ограниченной ответственностью, органы управления, единоличный исполнительный орган, коллегиальный исполнительный орган, полномочия

Для цитирования: Вестник МИЭП. 2015. № 2 (19). С. 89–98.

Для успешного ведения коммерческой организацией предпринимательской деятельности ей требуются профессиональные и эффективные управленцы. С целью придания им соответствующего правового статуса в гражданском законодательстве существует правовой институт органов управления юридических лиц. Вся совокупность входящих в него норм может быть разделена на две составные части: общую, содержащую единые для всех юридических лиц положения по порядку их создания и деятельности (закреплена преимущественно в гл. 4 ГК РФ) [2], и особенную, устанавливающую специальные правила для каждой организационно-правовой формы коммерческих юридических лиц (частично закреплена в гл. 4 ГК РФ, но большинство норм все же содержится в отдельных федеральных законах РФ, посвященных конкретным видам юридических лиц).

Мурашев Денис Германович — студент магистратуры Международного института экономики и права.

Адрес для корреспонденции: denmur@rambler.ru.

Чекмарев Геннадий Федорович — кандидат юридических наук, доцент, заведующий кафедрой гражданско-правовых дисциплин Международного института экономики и права.

Адрес для корреспонденции: chekmarev06@mail.ru.

Для обществ с ограниченной ответственностью (далее – общество или ООО) система органов управления, порядок их создания и деятельности установлены в ГК РФ и Федеральном законе от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» (далее – ФЗ-14) [4]. В соответствии с ними система органов управления ООО может включать в себя следующие управленческие единицы, имеющие разную степень обязательности по их созданию в обществе:

- 1) общее собрание участников ООО, которое является его высшим органом управления (абз. 1 п. 1 ст. 32 Закона об ООО). Создание данного органа в соответствии с указанной нормой является обязательным. Если в ООО один участник, то все решения он принимает самостоятельно по правилам ст. 39 ФЗ-14;
- 2) совет директоров (наблюдательный совет) ООО. Данный орган управления не назван в нормах ГК РФ. Его образование предусмотрено по желанию участников общества в соответствии с абз. 1 п. 2 ст. 32 ФЗ-14. По властной вертикали в системе органов управления ООО он является нижестоящим по отношению к общему собранию участников общества и вышестоящим по отношению к исполнительным органам общества;
- 3) исполнительный орган ООО, который может быть коллегиальным и (или) единоличным (п. 4 ст. 32 ФЗ-14). Данный орган осуществляет руководство текущей деятельностью общества. Предполагается, что управление текущей деятельностью, по общему правилу, должно осуществляться разумно и добросовестно (п. 3 ст. 53 ГК РФ). В то же время, как представляется, принимаемые решения иными органами управления должны реализовываться быстро и качественно. Для этого и предназначен исполнительный орган общества. Иначе лицо, входящее в состав коллегиального исполнительного органа общества (правления, дирекции), обязанное действовать в интересах общества добросовестно и разумно, в случае нарушения этой обязанности по требованию общества и (или) его участников, которым законом предоставлено право на предъявление соответствующего требования, должен возместить убытки, причиненные обществу таким нарушением.

В силу ч. 2 ст. 225.8 Арбитражного процессуального кодекса РФ (АПК РФ) [1] решение об удовлетворении требования по иску участника о возмещении убытков принимается в пользу общества, в интересах которого был предъявлен иск. При этом в исполнительном листе в качестве взыскателя указывается участник общества, осуществлявший процессуальные права и обязанности истца, а в качестве лица, в пользу ко-

торого производится взыскание, – общество, в интересах которого был предъявлен иск. Данное умозаключение следует из анализа п. 1 и 11 постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 30.07.2013 № 62 «О некоторых вопросах возмещения убытков лицами, входящими в состав органов юридического лица» [5].

В силу п. 1 ст. 53 ГК РФ юридическое лицо приобретает гражданские права и принимает на себя гражданские обязанности через свои органы, действующие в соответствии с законом, иными правовыми актами и учредительными документами. Порядок назначения или избрания органов юридического лица определяется законом и учредительными документами. С 01.07.2009 единственным учредительным документом ООО является его устав (п. 3 ст. 89 ГК РФ, п. 1 ст. 12 ФЗ-14).

Анализируя норму ст. 32 (п. 4) ФЗ-14, можно вывести следующее определение понятия исполнительного органа ООО, что позволит в дальнейшем, основываясь на нем, более точно осуществлять разграничение данного органа с иными в системе подобных управленческих структур различных организационно-правовых форм юридических лиц: исполнительный орган ООО – это орган управления, который создан (образован) с целью осуществления руководства текущей деятельностью общества, исполняющий решения вышестоящих органов управления и подотчетный общему собранию его участников, а в случае создания в обществе совета директоров (наблюдательного совета) – то и данному органу управления общества.

В ФЗ-14 закреплена возможность перераспределения компетенции по некоторым вопросам между общим собранием участников общества и советом директоров общества (альтернативная компетенция). В частности, вопросы образования исполнительных органов и досрочного прекращения их полномочий могут быть переданы совету директоров (наблюдательному совету) общества (подп. 2 п. 2.1 ст. 32 ФЗ-14). По общему правилу образование исполнительных органов является прерогативой общего собрания участников ООО (подп. 4 п. 2 ст. 33 ФЗ-14).

Что же происходит при применении норм ст. 32 (подп. 2 п. 2.1) и 33 (подп. 4 п. 2) Закона 1998 г. № 14-ФЗ в отношении вопросов образования исполнительных органов общества и досрочного прекращения их полномочий?

Видно, что по общему правилу образование исполнительных органов отнесено к компетенции общего собрания участников общества (подп. 4 п. 2 ст. 33 ФЗ-14), а уставом общества возможно отнесение этих вопросов к компетенции совета директоров (наблюдательного совета) (подп. 2 п. 2.1 ст. 32 ФЗ-14). Диспозитивность же вышеуказанных

законодательных норм о компетенции органов управления поставлена в зависимость от того, какому органу предоставлены полномочия формировать исполнительный орган в соответствии с уставом общества, и в одновременной зависимости от условия, создан в обществе совет директоров (наблюдательный совет) или нет.

Исходя из этого, можно утверждать, что в данной части законодатель пошел по пути введения диспозитивных норм, которые позволяют варьировать в уставе необходимые обществу положения (в части предоставления права формировать исполнительный орган или досрочно прекращать его полномочия).

Исполнительный орган общества бывает по своей юридической конструкции единоличным и коллегиальным, что следует из п. 4 ст. 32 ФЗ-14 (в данной статье под «правовой (юридической) конструкцией» понимается установленная в законодательстве юридическая форма, в которой может быть образован и действовать соответствующий орган управления. В частности, она включает вид, состав, порядок деятельности, функционирования, принятия решений и т.п.).

Указанные конструкции могут на практике функционировать в следующих вариантах:

- 1) единоличный исполнительный орган общества (генеральный директор, президент и др.);
- 2) единоличный исполнительный орган общества (генеральный директор, президент и др.) и коллегиальный исполнительный орган общества (правление, дирекция и др.).

Следовательно, руководство текущей деятельностью в обществе осуществляется:

- ♦ либо единоличным исполнительным органом общества, когда такое руководство и принимаемые таким органом решения, реализуемые в юридических рамках предоставленных ему законом и уставом полномочий, принимаются на основе единоначалия и при отсутствии в обществе коллегиального исполнительного органа общества;
- ♦ либо единоличным исполнительным органом общества и коллегиальным исполнительным органом общества, когда они функционируют как единое целое, объединенные общей целью и направленной для ее реализации воли – в целях осуществления возложенных на них законом и уставом общества обязанностей по принятию решений и их исполнению (возложению и реализации).

Если конструкция единоличного исполнительного органа ООО достаточно давно используется в российском праве, то вторая – кол-

легиальный исполнительный орган – наоборот, что вызывает ряд проблемных вопросов у правоприменителей. В силу этого имеет место необходимость более подробного рассмотрения именно этой правовой конструкции.

Забегая несколько вперед, отметим, что существующие на практике проблемы с данной конструкцией во многом связаны, как представляется, с тем, что коллегиальному исполнительному органу общества непосредственно посвящена всего лишь ст. 41 ФЗ-14. В иных его статьях имеется только небольшое количество уточняющих норм. В соответствии с ними участникам общества предоставлено полномочие самостоятельно образовывать (формировать) коллегиальный исполнительный орган общества. Практически реализация данного правомочия происходит посредством закрепления положений о коллегиальном исполнительном органе общества в уставе такого общества.

В свою очередь, уставом общества может быть предусмотрено отнесение вопросов образования коллегиального исполнительного органа общества и досрочного прекращения его полномочий к компетенции совета директоров (наблюдательного совета) общества при условии, если такой орган управления в обществе создан и функционирует. В таком случае, если уставом общества предусмотрено образование коллегиального исполнительного органа, то формировать такой орган будет совет директоров (наблюдательный совет) общества (абз. 1 п. 1 ст. 41 ФЗ-14).

Если в уставе общества закреплены положения об образовании коллегиального исполнительного органа общества, то в уставе общества, как представляется, исчерпывающим образом должны быть закреплены следующие положения:

- 1) наименование коллегиального исполнительного органа;
- 2) порядок избрания;
- 3) количество членов;
- 4) срок, на который избираются члены данного органа;
- 5) порядок деятельности (может в субсидиарном порядке, дополнительно к уставу, устанавливаться внутренними документами общества);
- 6) компетенция;
- 7) полномочия членов коллегиального исполнительного органа;
- 8) порядок принятия решений;
- 9) иные положения, за исключением тех, которые отнесены к исключительной компетенции иных органов управления общества.

Необходимо учитывать, что коллегиальный исполнительный орган в обществе (если создание данного органа поименовано в уставе и является в силу этого обязательным) может действовать одновременно с единоличным исполнительным органом общества. И эта специфика подлежит исследованию. Если руководство текущей деятельностью осуществляется единоличным исполнительным органом общества и коллегиальным исполнительным органом общества (что должно быть отражено в уставе общества), то функции председателя коллегиального исполнительного органа общества выполняет лицо, осуществляющее функции единоличного исполнительного органа общества.

Данное правило не применяется, если полномочия единоличного исполнительного органа общества переданы управляющему (абз. 4 п. 1 ст. 41 ФЗ-14). Членом коллегиального исполнительного органа общества может быть только физическое лицо, которое может не являться участником общества (абз. 2 п. 1 ст. 41 ФЗ-14). Следовательно, юридические лица и индивидуальные предприниматели (п. 3 ст. 23 ГК РФ) не могут быть членами коллегиального исполнительного органа общества. ФЗ-14 не содержит норм о передаче полномочий коллегиального исполнительного органа управляющему (коммерческой организации или индивидуальному предпринимателю), что, в свою очередь, допускается для единоличного органа управления общества (ст. 42 ФЗ-14).

В связи с тем что коллегиальный исполнительный орган основан на принципе членства, такой орган избирается либо общим собранием участников, либо советом директоров (наблюдательным советом) общества на срок, определенный уставом общества.

С избранным членом коллегиального исполнительного органа общества может быть заключен либо трудовой договор (срочный или на неопределенный срок) в соответствии со ст. 16, 17, 56-59, 281 Трудового кодекса РФ [3], либо гражданско-правовой (например, договор возмездного оказания услуг, или смешанный договор).

Исходя из Трудового кодекса РФ, наличие у сторон (работодателя и работника) оформленных трудовых отношений при возникновении спора о возмещении работником (членом коллегиального исполнительного органа общества) убытков можно указать на процессуальные особенности, связанные с подведомственностью такого спора арбитражным судам. Видится также возможность возникновения множественности лиц (членов коллегиального исполнительного органа) на стороне ответчика, привлекаемых к участию в соответствующем деле.

С учетом положений п. 4 ст. 225.1 АПК РФ споры по искам о привлечении к ответственности лиц, входящих или входивших в состав ор-

ганов управления общества, в том числе в соответствии с абз. 1 ст. 277 ТК РФ, являются корпоративными, дела по таким спорам подведомственны арбитражным судам (п. 2 ч. 1 ст. 33 АПК РФ) и подлежат рассмотрению по правилам гл. 28.1 АПК РФ. Указанное умозаключение основано на анализе п. 9 постановления Пленума ВАС РФ от 30.07.2013 № 62 «О некоторых вопросах возмещения убытков лицами, входящими в состав органов юридического лица».

Важно также отметить, что коллегиальный исполнительный орган общества – это соответствующее гражданско-правовое сообщество, а заседание такого органа – заседание соответствующего гражданско-правового сообщества (гл. 9.1 ГК РФ). Исполнительный орган ООО проводит свои собрания (заседания) и осуществляет свою деятельность в порядке, установленном уставом общества. Например, заседание проводится в форме совместного присутствия членов коллегиального исполнительного органа общества в сроки, предусмотренные уставом, для решения вопросов, вынесенных на рассмотрение в соответствии с предложенной повесткой дня. Вопросы, рассматриваемые коллегиальным исполнительным органом общества, обсуждаются и (или) решаются в коллегиальном составе членами данного органа, который в такой момент является соответствующим гражданско-правовым сообществом.

Решение собрания коллегиального исполнительного органа общества, по общему правилу, считается принятым, если за него проголосовало большинство участников собрания, и при этом в собрании участвовало не менее 50% общего числа членов коллегиального исполнительного органа общества. Данное умозаключение основано на основе анализа нормы п. 1 ст. 181.2 ГК РФ. Принятие решения коллегиальным исполнительным органом общества оформляется протоколом, составленным в письменной форме. Решение собрания коллегиального исполнительного органа общества может приниматься посредством заочного голосования. При этом во избежание ошибок при принятии решений таким способом и исключения оспаривания результатов принятых таким способом решений порядок заочного голосования необходимо подробно прописывать (устанавливать) в уставе и внутренних документах общества. Решения собрания коллегиального исполнительного органа общества, с которыми закон связывает гражданско-правовые последствия, порождает правовые последствия, на которые решение собрания направлено, для всех лиц, имевших право участвовать в данном собрании, а также для иных лиц, если это установлено законом или вытекает из существа отношений.

Реализация и исполнение решений коллегиального исполнительного органа общества возлагается на единоличный исполнительный орган общества. Связано это с тем, что лицо, осуществляющее функции единоличного исполнительного органа общества (генеральный директор, президент и др.), председательствует на собрании коллегиального исполнительного органа общества и действует от имени общества без доверенности.

Из вышеизложенного следует, что рассмотренная правовая конструкция коллегиального исполнительного органа наиболее полно устанавливается в уставе общества, а порядок деятельности такого органа, дополнительно по отношению к уставу, может устанавливаться внутренними документами общества. В силу этого данная правовая конструкция является очень удобной, простой и свободно реализуемой в ООО. Образование коллегиального исполнительного органа в обществе позволяет отказаться от формирования более сложного и громоздкого гражданско-правового сообщества (коллегиального органа управления) – совета директоров (наблюдательного совета) общества.

Порядок деятельности и принятие решений коллегиальным исполнительным органом устанавливается уставом и внутренними документами общества. В уставе, в частности, закрепляются положения о порядке избрания, количестве членов, сроке, на который они избираются, компетенция коллегиального исполнительного органа и полномочия его членов. Дополнительно в уставе общества могут быть установлены требования, характеризующие профессиональные качества и квалификацию, которыми должен обладать член коллегиального исполнительного органа общества (в тех случаях, когда это необходимо).

Это все говорит о том, что ФЗ-14 в данном вопросе носит крайне невысокую императивность, тем самым позволяя общему собранию участников или совету директоров (наблюдательному совету) общества самостоятельно устанавливать правовую конструкцию коллегиального исполнительного органа в уставе и внутренних документах общества.

Во многих случаях такая диспозитивность, как представляется, является экономически целесообразной. Правда, это достигается при условии, когда участники или члены совета директоров понимают, для каких целей необходимо образовать данный орган, как он должен функционировать и принимать решения, а также знают принцип компетенции, которым должен обладать данный орган. Когда же участники или члены совета директоров не обладают в полном объеме необходимым

практическим опытом и знаниями о вышеперечисленном, в обществе могут возникать негативные последствия, в том числе в виде ошибок в принятии неправильных или нецелесообразных управленческих решений. Видится, что такие ошибки могут приводить к убыткам для общества и его участников. Этому свидетельствует огромное количество дел, рассматриваемых в арбитражных судах, по требованиям о возмещении лицами, входящими в органы управления, убытков обществам, в том числе вследствие ошибок, допущенных при принятии решений такими лицами.

С целью устранения указанных проблем можно рекомендовать федеральному законодателю увеличить количество императивных (обязательных) положений, включив их в ст. 41 ФЗ-14. В таких императивных нормах надо, в частности, более подробно регламентировать правовую конструкцию коллегиального исполнительного органа ООО путем закрепления примерного перечня вопросов, которые должны быть отнесены к его компетенции. Как представляется, это приведет к исключению правовой неопределенности и уменьшит количество ошибок при принятии таким органом решений.

Видится также своевременным рекомендовать федеральному законодателю внести в ФЗ-14 дополнение о минимально необходимом кворуме для проведения заседания коллегиального исполнительного органа общества. Это позволит повысить легитимность принимаемых таким органом решений и снимет вопрос о злоупотреблении своими правами отдельными членами этого органа.

Литература

1. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 № 95-ФЗ (в действ. ред.) // СЗ РФ. 2002. № 30. Ст. 3012.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (в действ. ред.) // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.
3. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (в действ. ред.) // СЗ РФ. 2002. № 1. Ч. 1. Ст. 3.
4. Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» (в действ. ред.) // СЗ РФ. 1998. № 7. Ст. 785.
5. Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 30.07.2013 № 62 «О некоторых вопросах возмещения убытков лицами, входящими в состав органов юридического лица» // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 2013. № 10.

Some problems of law enforcement practice on the use of legal structures "collegial executive body" in a Limited Liability Company**Murashev Denis** – master's student of the International Institute of Economics and Law*Address for correspondence:* denmur@rambler.ru.**Chekmarev Gennady** – Candidate of Legal Sciences, Professor, Head of Department of Civil Law Disciplines of the International Institute of Economics and Law*Address for correspondence:* chekmarev06@mail.ru.

On the basis of analysis of current legislation and scientific publications authors have analyzed the legal status of collective executive body of the limited liability company and existing problems of its legally binding for enforcement purposes. Proposals on improvement of legislation in the field of corporate law are made.

Key words: limited liability company, management, sole executive body, collegial executive body, powers

For citation: Herald of International Institute of Economics and Law. 2015. N 2 (19). P. 89–98.

Некоторые теоретико-правовые аспекты назначения административных наказаний

А.С.Гостев

Рассмотрены некоторые теоретико-правовые аспекты назначения административных наказаний в соответствии с Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях, а также отдельные аспекты квалификации административных правонарушений.

Ключевые слова: административные наказания, квалификация административных правонарушений, административное правонарушение, юрисдикционный субъект, административно-деликтное законодательство

Для цитирования: Вестник МИЭП. 2015. № 2 (19). С. 99–105.

Прежде чем приступить к анализу особенностей назначения административных наказаний, целесообразно рассмотреть основные правила квалификации административных правонарушений. Рассмотрение этих вопросов предполагает необходимость исследования проблем определения и применения правил квалификации.

Кодекс РФ об административных правонарушениях (далее – КоАП РФ) [1] устанавливает ответственность только за оконченное правонарушение, тогда как ст. 2.3 Кодекса Республики Беларусь об административных правонарушениях предусматривает ответственность за покушение на административное правонарушение:

«1. Покушением на административное правонарушение признается умышленное действие физического лица, непосредственно направленное на совершение административного правонарушения, если при этом оно не было доведено до конца по независящим от этого лица обстоятельствам.

2. Административная ответственность за покушение на административное правонарушение наступает в случаях, прямо предусмотренных статьями Особенной части настоящего Кодекса».

В соответствии с административно-деликтным законодательством административное правонарушение считается оконченным с момента,

Гостев Алексей Сергеевич – старший преподаватель кафедры государственно-правовых дисциплин Сибирского филиала Международного института экономики и права (г. Новокузнецк).

Адрес для корреспонденции: asg22@yandex.ru.

когда в результате действия правонарушителя имеются все признаки состава административного правонарушения. В случае если в соответствии с нормативно-правовыми актами обязанность должна быть выполнена к определенному сроку, правонарушение является окончательным с момента истечения срока.

Правило назначения наказания за окончательное правонарушение, как пишет О.В.Панкова [2], нередко в судебной практике не соблюдается, что обусловлено инерцией уголовно-правовых подходов к рассмотрению таких дел. Однако имеются и другие причины допускаемых ошибок. Прежде всего речь идет о неправильном определении момента окончания некоторых правонарушений. Так, в деятельности судов возник вопрос о том, подлежит ли административной ответственности за мелкое хищение (ст. 7.27 КоАП РФ) лицо, задержанное при попытке выноса продукции с предприятия, а по существу – вопрос о том, что считать моментом окончания этого правонарушения.

Задачи и принципы административного законодательства предписывают правоприменителю строго руководствоваться действующими правилами при назначении наказания или применении мер воздействия, а также придерживаться рамок установленной компетенции.

Можно сформулировать следующие теоретико-правовые правила квалификации административных правонарушений:

Квалификации подлежит окончательное правонарушение, состав которого определен действующим КоАП РФ или законами субъектов РФ об административных правонарушениях.

Наличие в деянии признаков малозначительности исключает возможность квалификации (в данном случае необходимо учитывать, что определение возможности административной ответственности при установлении признаков малозначительности законодатель относит к полномочиям юрисдикционных органов).

Деяние квалифицируется по нормам закона, действующего во время и по месту совершения правонарушения.

Административно-правовая квалификация основывается на четко установленных обстоятельствах виновно совершенного правонарушения, доказанных по процессуальным правилам административно-деликтного законодательства, действующим во время производства по делу.

Субъектами квалификации выступают уполномоченные должностные лица, способные с точки зрения профессионализма и объективности соотнести деяние с соответствующей статьей административно-деликтного законодательства.

Итоговая оценка деяния подлежит выражению во вступившем в законную силу постановлении уполномоченного должностного лица или суда, рассмотревших дело.

Анализ научной литературы свидетельствует о том, что отдельные правила квалификации обуславливают учет объективных и субъективных признаков деяния, а также определяющих их объективных и субъективных признаков состава правонарушения. То есть частные правила квалификации связаны с исследованием специфики конструкции составов административных правонарушений, их установлением и оценкой.

Своеобразие индивидуальных особенностей отдельных видов административных правонарушений является основанием для выделения специальных правил квалификации административных правонарушений.

Специальные правила квалификации определяют порядок оценки противоправности и наказуемости деяния. Положения гл. 4 КоАП РФ формулируют общие правила наложения административных наказаний за административные правонарушения, которыми обязаны руководствоваться судьи и должностные лица, рассматривающие дела об административных правонарушениях, при назначении наказаний за любое административное правонарушение. Общие правила призваны обеспечить законность и индивидуализацию назначения наказаний.

Наказание может быть назначено лишь лицу, подлежащему ответственности и совершившему административное правонарушение. Наказание назначается в пределах санкции, предусмотренной за данное деяние.

Наказание физическому лицу за административные правонарушения должны назначаться с учетом характера совершенного административного правонарушения, определяемого объектом посягательства, его последствиями, личности виновного в совершении противоправного деяния, а также его имущественное положение для того, чтобы при применении наказаний, влекущих неблагоприятные имущественные последствия, не были ущемлены интересы семьи привлеченного к ответственности лица.

Положения гл. 4 КоАП РФ требуют от судьи, органа, должностного лица, рассматривающих дело об административном правонарушении, учитывать и обстоятельства, которые дают основание для смягчения административной ответственности в рамках санкции нормы, предусматривающей административное наказание. По смыслу данной статьи смягчающими могут быть обстоятельства, которые не включены в каче-

стве элементов состава административного правонарушения, в данном случае законодатель предлагает уполномоченному юрисдикционному органу оценивать обстоятельства деяния с точки зрения не только закона, но и житейского опыта.

Общим для этих обстоятельств является их возможность существенно влиять на вид и размер взыскания, на ответственность виновного лица в целом, в том числе на тяжесть претерпеваемых неблагоприятных последствий применения мер принуждения.

В ч. 2 ст. 4.2 КоАП РФ указано, что суд, орган, должностное лицо, рассматривающие дело об административном правонарушении, могут признать смягчающими обстоятельства, не указанные в настоящем Кодексе или в законах субъектов РФ об административных правонарушениях.

Данное обстоятельство вполне обоснованно, поскольку в жизни бывают ситуации, учесть которые закон в полной мере не может. В этой связи необходимо право усмотрения, которое может реализовать субъект, применяющий административное наказание. Это одно из проявлений гуманизма в административно-юрисдикционном процессе. На практике субъекты административной юрисдикции относят к таким обстоятельствам возраст, состояние здоровья, инвалидность, положительное поведение в быту, наличие на попечении виновного больных, престарелых членов семьи и др.

КоАП РФ, в отличие от уголовного закона, не устанавливает порядок назначения наказания при наличии смягчающих обстоятельств. По общему смыслу ст. 4.2 установление таких обстоятельств должно смягчать административную ответственность, т.е. субъект административной юрисдикции должен избирать менее строгий вид административного наказания (при альтернативных санкциях) или снижать верхний предел административного наказания (при относительно определенных санкциях). От этого правила следует отличать случаи, когда закон предписывает применение санкции в минимальном размере. В соответствии с ч. 3.1 ст. 4.1 КоАП РФ размер назначаемого административного штрафа должен быть наименьшим в пределах санкции применяемой статьи Особенной части Кодекса. Данное правило распространяется только на случаи выявления административных правонарушений, предусмотренных гл. 12 КоАП РФ и зафиксированных с применением работающих в автоматическом режиме специальных технических средств, имеющих функции фото- и киносъемки.

Представляется целесообразным закрепить в ч. 2 ст. 4.2 КоАП РФ формулировку следующего содержания: «наличие в действиях лица

обстоятельств, смягчающих административную ответственность, при условии совершения деяния впервые предполагает назначение минимального наказания, предусмотренного санкцией статьи Особенной части настоящего Кодекса, в соответствии с которой лицо привлекается к ответственности, за исключением правонарушений, предусмотренных главой 12 настоящего Кодекса». Данное обстоятельство будет способствовать либерализации административной ответственности и повышению гуманистических начал в системе юридической ответственности.

Многие жизненные обстоятельства могут влиять на тяжесть совершенного административного правонарушения. Но только обстоятельства, указанные в ст. 4.3 КоАП РФ, являются основанием для усиления административной ответственности в рамках санкции соответствующей статьи Кодекса или закона субъекта РФ об административных правонарушениях.

Основанием приобщения имеющих место обстоятельств к категории отягчающих является увеличение общественной опасности тех последствий, которые повлек за собой совершенный проступок.

В соответствии с ч. 1 ст. 4.3 КоАП РФ судья, орган, должностное лицо, назначающие административное наказание, в зависимости от характера совершенного административного правонарушения могут не признать данное обстоятельство отягчающим ответственность (т.е. состояние опьянения является факультативным (необязательным) в списке отягчающих административную ответственность обстоятельств).

Перечень указанных в ст. 4.3 КоАП РФ обстоятельств, отягчающих административную ответственность, является исчерпывающим, т.е. судья, орган, должностное лицо, рассматривающие дело, не вправе признать отягчающими обстоятельства, не перечисленные в данной статье.

Согласно ч. 2 ст. 4.3 КоАП РФ обстоятельства не могут быть учтены как отягчающие ответственность, если они предусмотрены в качестве квалифицирующего признака проступка соответствующими нормами об ответственности за совершение административного правонарушения, примеры которых были приведены выше.

В целях либерализации административной ответственности, повышения качества правоприменительной практики, исключения злоупотреблений представляется необходимым закрепить в ч. 3 ст. 4.3 КоАП РФ следующую формулировку: «Перечень отягчающих обстоятельств, закрепленных настоящим Кодексом, является исчерпывающим».

Также при назначении административных наказаний непосредственное значение имеет вопрос обеспечения законности привлечения

к административной ответственности при соблюдении правила: «за одно и то же административное правонарушение к лицу, совершившему его, может быть назначено только одно основное либо основное и дополнительное наказания, предусмотренные за данное правонарушение». Никто не может нести административную ответственность дважды за одно и то же деяние. Это правило не препятствует сочетанию мер административной, дисциплинарной, материальной ответственности, если возможность их применения предусмотрена действующим законодательством.

Особенности назначения административного наказания зависят от следующих факторов:

- 1) было совершено одно или несколько административных правонарушений. Если совершено несколько правонарушений одним лицом, за каждое деяние наказание назначается отдельно;
- 2) одно действие (бездействие) содержит составы административных правонарушений, ответственность за которые предусмотрена двумя или более статьями. При условии подведомственности рассматриваемого дела одному и тому же юрисдикционному органу наказание назначается в пределах санкции, предусматривающей назначение более строгого наказания. В этом случае административное наказание назначается: а) в пределах санкции, не предусматривающей назначение наказания в виде предупреждения, если одной из указанных санкций предусматривается назначение наказания в виде предупреждения; б) в пределах санкции, при применении которой может быть назначен наибольший административный штраф в денежном выражении, если указанными санкциями предусматривается назначение наказания в виде административного штрафа. При этом могут быть назначены дополнительные наказания, предусмотренные каждой из соответствующих санкций.

Литература

1. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях: Федеральный закон от 30.12.2001 № 195-ФЗ (ред. от 04.11.2014) // СЗ РФ. 2002. № 1. Ч. 1. Ст. 1.
2. Панкова О.В. Настольная книга судьи по делам об административных правонарушениях. М.: Проспект, 2013. С. 124.

Some theoretical and legal aspects of the appointment of administrative punishments

Gostev Aleksey – senior teacher of chair of state and legal disciplines of the Siberian branch of International Institute of Economics and Law (Novokuznetsk)

Address for correspondence: asg22@yandex.ru.

Author considers some theoretical and legal aspects of the appointment of the administrative punishment in accordance with the Code of the Russian Federation about Administrative Offences, and also certain aspects of qualification of administrative offences.

Key words: administrative punishment, qualification of administrative offences, administrative offence, subject of the jurisdictional, administrative and tort legislation

For citation: Herald of International Institute of Economics and Law. 2015. N 2 (19). P. 99–105.

Модернизация системы образования в России: проблемы и перспективы

О.Е.Матюнина

В статье рассмотрены актуальные вопросы модернизации системы образования в России. Первостепенной задачей образовательной политики государства является достижение современного качества образования, его соответствия актуальным и перспективным потребностям личности и общества. Модернизация позволит создать механизм устойчивого развития системы образования, которая будет полностью соответствовать требованиям XXI века, социальным и экономическим потребностям развития страны, запросам личности, общества, государства.

Ключевые слова: высшая школа, образовательная система, качество образования, модернизация системы образования, реформирование системы образования, государственный образовательный стандарт

Для цитирования: Вестник МИЭП. 2015. № 2 (19). С. 106–111.

Образовательная политика является одной из важнейших составляющих политики государства. Это инструмент обеспечения фундаментальных прав и свобод личности, повышения темпов социально-экономического и научно-технического развития, гуманизации общества, роста культуры.

Образование – один из наиболее важных факторов формирования нового качества экономики государства и общества в целом, поэтому его значение в современном мире постоянно возрастает. Образование прочно вошло в состав основных приоритетов российского общества и государства, его роль растет вместе с ростом влияния человеческого капитала.

Российская система образования способна конкурировать с системами образования передовых стран. Следует отметить активную роль государства в сфере образования. Проводится глубокая и всесторонняя модернизация образования с выделением необходимых для этого ресурсов и созданием механизмов их эффективного использования, сформулирована пользующаяся широкой поддержкой общественности общенациональная образовательная политика.

Матюнина Ольга Евгеньевна – кандидат технических наук, проректор по учебной и учебно-методической работе Международного института экономики и права.

Адрес для корреспонденции: matunina@miepvuz.ru.

Первостепенная задача образовательной политики – достижение современного качества образования, его соответствия актуальным и перспективным потребностям личности, общества и государства.

К числу основных современных тенденций мирового развития, обуславливающих существенные изменения в системе образования, относятся [1]:

- ◆ ускорение темпов развития общества и как следствие – необходимость подготовки людей к жизни в быстро меняющихся условиях;
- ◆ переход к постиндустриальному, информационному обществу, значительное расширение масштабов межкультурного взаимодействия, в связи с чем особую важность приобретают факторы коммуникабельности и толерантности;
- ◆ возникновение и рост глобальных проблем, которые могут быть решены лишь в результате сотрудничества в рамках международного сообщества, что требует формирования современного мышления у молодого поколения;
- ◆ демократизация общества, расширение возможностей политического и социального выбора, что вызывает необходимость повышения уровня готовности граждан к такому выбору;
- ◆ динамичное развитие экономики, рост конкуренции, сокращение сферы неквалифицированного и малоквалифицированного труда, глубокие структурные изменения в сфере занятости, определяющие постоянную потребность в повышении профессиональной квалификации и переподготовке работников, росте их профессиональной мобильности;
- ◆ рост значения человеческого капитала, который в развитых странах составляет 70-80% национального богатства, что обуславливает интенсивное, опережающее развитие образования как молодежи, так и взрослого населения.

Образовательные реформы, проводимые за рубежом, в первую очередь ориентированы на потребности общества, эффективное использование ресурсов, в том числе самих систем образования. Реформирование систем образования происходит в различных странах, например в Великобритании, США, странах Южной Америки, Восточной Европы, Юго-Восточной Азии, Китае и др.

Россия также не остается в стороне от подобных общемировых тенденций. Благодаря отечественной системе образования Россия всегда отличалась высоким уровнем культуры, науки, образования, поддерживая международный престиж страны, находит свое выражение не

только в общественном признании, но и в активном экспорте образовательных услуг [2].

Одними из важнейших факторов национальной безопасности и благосостояния страны, благополучия каждого гражданина на современном этапе развития России являются наука и образование как наиболее мощные движущие силы повышения эффективности и конкурентоспособности экономики. Образование использует свой потенциал для консолидации общества, сохранения единого социокультурного пространства страны, для преодоления этнонациональной напряженности и социальных конфликтов на началах приоритета прав личности, равноправия национальных культур и различных конфессий, ограничения социального неравенства.

Равный доступ молодых людей к полноценному образованию, независимо от материального достатка семьи, места проживания, национальной принадлежности и состояния здоровья, призвана обеспечивать система российского образования. Также важными задачами являются формирование профессиональной элиты, выявление и целевая поддержка наиболее одаренных, талантливых детей и молодежи, социальная защита детей и подростков, лишенных попечения родителей.

Для реализации современных социальных требований к системе образования, повышения ее социальной роли необходимы, с одной стороны, модернизация самой системы образования, а с другой – изменение отношения государства, общества и личности к образованию.

Существенное влияние на российское образование оказали государственно-политические и социально-экономические преобразования конца 80-х – начала 90-х гг. За короткий срок произошла его адаптация к принципиально новым условиям политической жизни, к свободному развитию демократического гражданского общества, удалось реализовать академическую автономию высших учебных заведений, обеспечить многообразие образовательных учреждений и вариативность образовательных программ, развитие многонациональной российской школы и негосударственного сектора образования [3]. Эти процессы получили свое отражение и закрепление в Законе РФ «Об образовании». Однако комплексное обновление системы образования не было осуществлено.

Произошедший в 90-х гг. общесистемный социально-экономический кризис существенно затормозил позитивные процессы. Государство во многом ушло из образования, которое вынуждено было заняться самовывживанием, в значительной мере абстрагируясь от реальных потребностей страны. Это вызвало серьезные разрывы в системе «госу-

дарство – образование – общество». Впоследствии, когда государство и общество начали достаточно отчетливо заявлять свои приоритеты, стало очевидным, что образование более не может оставаться в состоянии внутренней замкнутости и самодостаточности.

С началом 2000-х гг. государственная политика в сфере образования начала постепенно меняться. В рамках проведения реформ введены федеральные государственные образовательные стандарты для всех уровней образования, в 2012 г. принят новый закон «Об образовании в Российской Федерации», который регламентирует общественные отношения, появляющиеся в области образования из-за реализации населением права на образование, обеспечивает государственные гарантии свобод и прав людей в сфере образования и надлежащие условия для реализации права на образование, определяет правовое положение участников взаимоотношений в рамках образовательной деятельности, устанавливает экономическую, правовую, организационную базу образования в нашей стране, принципы государственной политики в области образования, правила работы учебной системы и осуществления образовательной деятельности.

В настоящее время главное стратегическое направление образовательной политики России – это комплексная и глубокая модернизация системы образования.

Как отмечено в послании Президента РФ Федеральному Собранию РФ, сегодня необходимо изменить сам подход к образованию, который должен предусматривать увеличение объемов финансовой поддержки, особую заботу о работниках образования, создание условий для использования интеллектуального потенциала образованных людей и формирование общественного мнения о ценности образования [4].

Для обеспечения соответствия образовательной деятельности запросам личности и общества меры государственной поддержки образования должны сочетаться с усилением роли государства. Органы государственной власти и управления призваны совместно с общественностью добиваться высокого, современного качества работы образовательных учреждений и организаций независимо от формы собственности, систематически анализировать перспективные потребности рынков труда и проводить мониторинг деятельности учебных заведений, широко распространять информацию об этом.

Все, кто заинтересован в развитии образования, становятся активными субъектами образовательной политики. Это все граждане России, семья и родительская общественность, государство, его федеральные и региональные институты, органы местного самоуправления, профес-

сионально-педагогическое сообщество, научные, культурные, коммерческие и общественные институты.

Создание механизма устойчивого развития системы образования, обеспечения ее соответствия требованиям XXI в., социальным и экономическим потребностям развития страны, запросам личности, общества, государства является основной целью модернизации образования.

Для достижения указанной цели необходимо решение в первую очередь приоритетных, взаимосвязанных задач:

- ◆ обеспечение государственных гарантий доступности и равных возможностей получения полноценного образования;
- ◆ достижение нового современного качества дошкольного, общего и профессионального образования;
- ◆ формирование в системе образования эффективных нормативно-правовых и организационно-экономических механизмов привлечения и использования ресурсов;
- ◆ повышение социального статуса и профессионализма работников образования, усиление их государственной и общественной поддержки;
- ◆ развитие образования как открытой государственно-общественной системы на основе распределения ответственности между субъектами образовательной политики и повышения роли всех участников образовательного процесса: обучающегося, педагога, родителя, образовательного учреждения.

Реализация этих задач, а также серьезная политическая, правовая и социально-экономическая поддержка со стороны Президента РФ, Правительства РФ, Федерального Собрания РФ, полномочных представителей Президента РФ, руководства субъектов РФ, всего российского общества, несомненно, выведет систему образования в нашей стране на качественно новый уровень развития.

Литература

1. *Завалько Н.А.* Стратегические аспекты эффективного функционирования высшей школы в условиях рыночной системы. Екатеринбург, 2010. 234 с.
2. *Косевич А.В., Матюнина О.Е.* Особенности развития рынка образовательных услуг // Вестник академии. 2015. № 1. С. 204-206.
3. *Матюнина О.Е.* Роль кафедры в повышении качества подготовки выпускников в высшем негосударственном образовательном уч-

реждении // Вестник Международного института экономики и права. 2015. № 1. С. 74-78.

4. Послание Президента РФ Федеральному Собранию РФ от 04.12.2014. www.consultant.ru/document/cons_doc_law_171774.

Modernization of the education system in Russia: problems and prospects

Matyunina Olga – Candidate of Technical Sciences, Vice-rector for Educational and Methodical Work of the International Institute of Economics and Law

Address for correspondence: matunina@miepvuz.ru.

The author considers the topical issues of modernization of the education system in Russia. A priority of educational policy is the achievement of modern quality of education, its conformity to actual and perspective needs of the individuals and society. Modernization will allow to create the mechanism for sustainable development of the education system, which will completely conform the requirements of the XXI century, social and economic development needs of the country, the needs of the individual, society, and state.

Key words: high school, educational system, quality of education, modernization of education system, reform of the education system, state educational standard

For citation: Herald of International Institute of Economics and Law. 2015. N 2 (19). P. 106–111.

Условия публикации

В журнале публикуются научные статьи, результаты прикладных исследований, учебно-методические материалы для преподавателей и студентов, библиографические обзоры, рецензии, информационные сообщения о конференциях и других научных мероприятиях. Рукописи принимаются к рассмотрению только при их строгом соответствии профилю издания.

На момент предоставления рукописи в редакцию статья не должна быть опубликована в других печатных изданиях.

Материалы, поступившие в редакцию, обязательно проходят процедуру рецензирования. В качестве рецензентов выступают члены редакционного совета, редакционной коллегии журнала, внешние эксперты. Рукописи, получившие положительные рецензии, обсуждаются на заседании редакционной коллегии, которая выносит окончательное решение о возможности публикации. О решении редакционной коллегии редакция информирует автора. Автору не принятой к публикации статьи по его запросу редакция направляет мотивированный отказ.

Материалы аспирантов и молодых ученых публикуются на безвозмездной основе.

Объем статьи не должен превышать 30 000 печатных знаков с пробелами (включая список использованной литературы), объем библиографических обзоров и рецензий – 10 000 печатных знаков с пробелами.

Автор несет ответственность за достоверность информации, точность фактического материала (цифр, цитат, имен собственных, географических названий), использование данных, не предназначенных для открытой печати.

Список использованной литературы оформляется в соответствии с действующим стандартом. В тексте библиографические ссылки приводятся в квадратных скобках с указанием номера источника в списке литературы и номера страницы, например: [5, с. 93].

Все сведения, заимствованные из литературных и иных источников, а также цитаты, необходимо подтверждать ссылками.

Таблицы и иллюстрации должны быть озаглавлены, пронумерованы. Использование цветных рисунков и графиков не рекомендуется.

К тексту статьи необходимо приложить:

- ♦ *сведения обо всех авторах на русском и английском языках* (ФИО (полностью), ученая степень и ученое звание, должность и место работы, контактный телефон и e-mail);
- ♦ *аннотацию на русском и английском языках* (объемом не более 850 печатных знаков с пробелами);
- ♦ *перечень ключевых слов на русском и английском языках* (5–15 понятий);
- ♦ *список использованной литературы* (оформленный в соответствии с действующим стандартом);
- ♦ *сопроводительное письмо*;
- ♦ *рецензию* специалиста в данной области исследования с указанием ученой степени и координат рецензента (для преподавателей и научных сотрудников) либо *рекомендацию научного руководителя* (для аспирантов, соискателей, студентов).

Рукописи принимаются по электронной почте: vestnik@miepvuz.ru, vmiep@mail.ru. Тексты в печатном варианте принимаются только при наличии электронного аналога.

Онлайн-версия журнала доступна на сайтах:

- ♦ Международного института экономики и права (<http://www.miepvuz.ru>),
- ♦ Научной электронной библиотеки (<http://www.elibrary.ru>),
- ♦ Научной библиотеки открытого доступа «КиберЛенинка» (<http://www.cyberleninka.ru>).

Terms of Publication

The following materials are published in the journal: scientific articles, results of applied research, educational materials for teachers and students, bibliographic surveys, reviews, news reports about the conferences and other scientific events. Manuscripts are accepted for consideration only in strict compliance with the profile of the edition.

The article must not be published in other print media by the time when the manuscript is presented to the editorial staff.

It is obligatory that each material received by the editorial staff is to be reviewed. The reviewers are the members of the Editorial council, the Editorial board of the journal, external experts. The manuscripts that received positive reviews shall be discussed at a meeting of the editorial board, which makes the final decision about the possibility of publication. The editorial staff shall inform the author about the decision of the editorial board. At the request of the author of the article that has not been accepted for publication the editorial staff shall send a motivated refusal.

Materials of postgraduate students and young scientists are published free of charge.

The size of the article should not exceed 30 000 printed characters with spaces (including reference list), the size of bibliographic surveys and reviews should not exceed 10 000 printed characters with spaces.

The author is responsible for the reliability of the information, the accuracy of factual material (figures, quotations, proper names, place names), the use of data not intended for the public media.

The list of references is to be made in accordance with the current standard and is based on the alphabetic order: first, the literature in Russian (in this case the most important legal acts and normative documents are to be placed at the beginning), then the literature in foreign languages. The bibliographic references are to be given in the text in square parenthesis indicating the number of the source in the reference list and page number, for example [5, p. 93].

All the information taken from the literature and other sources, as well as quotations, must be confirmed by the references.

Tables and figures must be titled and numbered. The use of color drawings and graphs is not recommended because the journal is printed in one color.

The following materials must be attached to the text of the article:

- ◆ *information about all the authors* (complete name, academic degree and academic rank, position and place of work, phone number and e-mail);
- ◆ *annotation in Russian and English* (not more than 850 printed characters with spaces);
- ◆ *the list of key words in English and Russian* (5–15 concepts);
- ◆ *reference list* (designed in accordance with the current standard);
- ◆ *covering letter*;
- ◆ *review of a specialist in this field of research with an indication of a scientific degree and contact information of the reviewer (for teachers and researchers) or recommendation of the supervisor (for postgraduates, decree seeking applicants, students).*

Manuscripts shall be received in electronic form at:

vestnik@miepvuz.ru, vmiep@mail.ru

The texts in the printed form will only be accepted if there is an electronic analog.

The online version of the magazine is available at web-pages:

- ◆ International Institute of Economics and Law (<http://www.miepvuz.ru>),
- ◆ Scientific Electronic Library “eLIBRARY.ru” (<http://www.elibrary.ru>),
- ◆ Open Access Scientific Electronic Library “CyberLeninka” (<http://www.cyberleninka.ru>).

Вестник Международного института экономики и права

Herald of International Institute of Economics and Law

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере
связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.
Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-43108 от 20 декабря 2010 г.

The journal is registered by the Federal Service for Supervision of Communications,
Information Technology and Mass Communications.
Certificate of registration PI № FS77-43108 December 20, 2010.

Адрес редакции:

105082, г. Москва, Рубцовская набережная, д. 3, стр. 1
Тел. (факс) (495) 781-06-53
<http://www.miep.ru>, МИЭП.РФ
e-mail: vmiep@mail.ru, vestnik@miepvuz.ru

Editorial office:

105082, Moscow, Rubtsovskaya naberejnaya, 3, str. 1
Tel. (fax) (495) 781-06-53. <http://www.miep.ru>, MIEP.RF
e-mail: vestnik@miepvuz.ru, vmiep@mail.ru

Подписано в печать 30.06.15. Формат 70×100/16.
Усл. печ. л. 7,25. Тираж 500 экз.

Отпечатано в типографии
Международного института экономики и права
105082, г. Москва, Рубцовская набережная, д. 3, стр. 1

ISSN 2220-9387

