

МОЛОДОЙ

ISSN 2072-0297

УЧЁНЫЙ

ежемесячный научный журнал



ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ
ЗАПИСКИ
УЧЕНО-ЛИТЕРАТУРНЫЙ

ПОЛНОЕ СОБРАНИЕ
СОЧИНЕНИЙ
В. Г. БЪЛИНСКАГО.

ВЪ ДВѢНАДЦАТИ ТОМАХЪ

ПОДЪ РЕДАКЦІЕЮ И СЪ ПРИМЪЧАНИЯМИ

С. А. Венгерова.

ТОМЪ VII.

С.-ПЕТЕРБУРГЪ.
Типографія Товарищества «Общественная Печать»
Вольная Подъёмная, 20.



7

2014
Часть V

В. Бѣлинскій

ISSN 2072-0297

Молодой учёный

Ежемесячный научный журнал

№ 7 (66) / 2014

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор: Ахметова Галия Дуфаровна, *доктор филологических наук*

Члены редакционной коллегии:

Ахметова Мария Николаевна, *доктор педагогических наук*

Иванова Юлия Валентиновна, *доктор философских наук*

Лактионов Константин Станиславович, *доктор биологических наук*

Сараева Надежда Михайловна, *доктор психологических наук*

Авдеюк Оксана Алексеевна, *кандидат технических наук*

Алиева Тарана Ибрагим кызы, *кандидат химических наук*

Ахметова Валерия Валерьевна, *кандидат медицинских наук*

Брезгин Вячеслав Сергеевич, *кандидат экономических наук*

Данилов Олег Евгеньевич, *кандидат педагогических наук*

Дёмин Александр Викторович, *кандидат биологических наук*

Дядюн Кристина Владимировна, *кандидат юридических наук*

Желнова Кристина Владимировна, *кандидат экономических наук*

Жуйкова Тамара Павловна, *кандидат педагогических наук*

Игнатова Мария Александровна, *кандидат искусствоведения*

Коварда Владимир Васильевич, *кандидат физико-математических наук*

Комогорцев Максим Геннадьевич, *кандидат технических наук*

Котляров Алексей Васильевич, *кандидат геолого-минералогических наук*

Кучерявенко Светлана Алексеевна, *кандидат экономических наук*

Лескова Екатерина Викторовна, *кандидат физико-математических наук*

Макеева Ирина Александровна, *кандидат педагогических наук*

Мусаева Ума Алиевна, *кандидат технических наук*

Насимов Мурат Орленбаевич, *кандидат политических наук*

Прончев Геннадий Борисович, *кандидат физико-математических наук*

Семахин Андрей Михайлович, *кандидат технических наук*

Сенюшкин Николай Сергеевич, *кандидат технических наук*

Ткаченко Ирина Георгиевна, *кандидат филологических наук*

Яхина Асия Сергеевна, *кандидат технических наук*

На обложке изображен Виссарион Григорьевич Белинский (1811–1848) — русский мыслитель, писатель, литературный критик, публицист, философ-западник.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются. За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов. При перепечатке ссылка на журнал обязательна. Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231. E-mail: info@moluch.ru; <http://www.moluch.ru/>.

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии «Конверс», г. Казань, ул. Сары Садыковой, д. 61

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г.

Журнал входит в систему РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) на платформе elibrary.ru.

Журнал включен в международный каталог периодических изданий «Ulrich's Periodicals Directory».

Ответственные редакторы:

Кайнова Галина Анатольевна

Осянина Екатерина Игоревна

Международный редакционный совет:

Айрян Заруи Геворковна, кандидат филологических наук, доцент (Армения)

Арошидзе Паата Леонидович, доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)

Атаев Загир Вагитович, кандидат географических наук, профессор (Россия)

Борисов Вячеслав Викторович, доктор педагогических наук, профессор (Украина)

Велковска Гена Цветкова, доктор экономических наук, доцент (Болгария)

Гайич Тамара, доктор экономических наук (Сербия)

Данатаров Агахан, кандидат технических наук (Туркменистан)

Данилов Александр Максимович, доктор технических наук, профессор (Россия)

Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)

Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)

Игисинов Нурбек Сагинбекович, доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)

Кадыров Кутлуг-Бек Бекмурадович, кандидат педагогических наук, заместитель директора (Узбекистан)

Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Россия)

Лю Цзюань, доктор филологических наук, профессор (Китай)

Малес Людмила Владимировна, доктор социологических наук, доцент (Украина)

Нагервадзе Марина Алиевна, доктор биологических наук, профессор (Грузия)

Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)

Прокопьев Николай Яковлевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

Прокофьева Марина Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)

Ребезов Максим Борисович, доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)

Сорока Юлия Георгиевна, доктор социологических наук, доцент (Украина)

Узаков Гулом Норбоевич, кандидат технических наук, доцент (Узбекистан)

Хоналиев Назарали Хоналиевич, доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)

Хоссейни Амир, доктор филологических наук (Иран)

Шарипов Аскар Калиевич, доктор экономических наук, доцент (Казахстан)

Художник: Евгений Шишков

Верстка: Павел Бурьянов

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Пухова Л.А.

Проблемы перехода экономики России на инновационный тип развития 395

Рогов А.В.

Основы функционирования единого экономического пространства России, Белоруссии и Казахстана 398

Саламан О.Л.

Коммуникации и компетентности как неотъемлемая часть достижения единой таможенной политики Таможенного союза в рамках Европейского Союза 402

Сезонова О.Н.

К вопросу о необходимости развития профессиональных компетенций для регионального рынка труда 405

Сейткапаров А.Ж.

Коучинг как инновационный инструмент формирования мотивации персонала современных компании 409

Субботина К.Е., Кобзева О.А.

Особенности развития депозитных операций в банках России 412

Сухорукова Д.Н.

M&A — рынок в России: Текущее состояние и перспективы банковских слияний и поглощений 414

Трошин В.А.

Ликвидность коммерческого банка 416

Фарукшина Ю.М.

Оценка инвестиционной привлекательности организации 419

Фарукшина Ю.М.

Анализ финансового состояния и инвестиционная привлекательность организации 421

Фищенко К.С.

Применение показателей в оценке социально-экономической эффективности сферы услуг 423

Фомичева Я.А.

Сущность и особенности планирования прибыли в современных условиях 427

Шабанова К.Р.

Инвестиционный потенциал Республики Татарстан и барьеры для привлечения иностранных инвестиций в регион 433

Шарф А.А.

Проблемы реализации кластерной политики в России 435

Шегурова В.П., Буянова А.С.

Особенности организации внутреннего контроля качества аудита 437

Шитяков Р.А.

Особенности регулирования муниципального рынка труда (на материалах Вологодской области) 440

ГОСУДАРСТВО И ПРАВО

Бекшенев Р.М.

Актуальные проблемы правового регулирования оспаривания сделок должника и привлечения к ответственности арбитражного управляющего за ненадлежащее исполнение обязанностей в деле о банкротстве 444

Белова Т.А.

Правовое положение субъектов налоговой амнистии 446

Блинова А.А.

Правовое положение обществ с ограниченной ответственностью. Создание фирм-однодневок, их использование и ответственность 449

Зверев П.Г.

Защита женщин и детей в миротворческих операциях ООН 451

Казуров М.Б.

Основные положения таможенной экспертизы..... 453

Ларченко Д.А.

Проблемы правоприменения административной процедуры досудебного обжалования при предоставлении муниципальных услуг 456

Назарова Е.Н.

Несколько слов о вине членов органов управления хозяйственных обществ 458

Овсепян Д.А.

К вопросу об апелляционном обжаловании. Проблемы дифференциации пересмотра приговоров 462

Свиридова Е.А.

К вопросу о недействительности завещания в гражданском праве России и Беларуси 468

Чебыкина К.Л., Молдаванов К.В.

Сравнительно-правовое исследование уголовного законодательства государств-участников Содружества Независимых Государств о преступлениях в сфере компьютерной информации 472

Ядоян В.О.

О развитии социального партнерства в Российской Федерации..... 474

Ядоян В.О.

Система оплаты труда федеральных государственных гражданских служащих в Российской Федерации..... 477

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Проблемы перехода экономики России на инновационный тип развития

Пухова Любовь Алексеевна, аспирант

Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий механики и оптики

В настоящее время в мировом хозяйстве активно формируется новый тип интенсивного экономического роста, который обуславливает повышение внимания к проблеме совершенствования механизмов научно-технического развития экономики, взаимодействия институтов государства, научно-технической сферы и рыночных сил. Он имеет в своей основе систему наращивания знаний и воплощения их в инновации, а также механизмы расширенного воспроизводства и капитализации инноваций. Эффективность этих механизмов определяет инновационную способность экономики, **т.е.** способность создавать и осуществлять диффузию новшеств в хозяйственной среде. [1,2]

Одним из главных механизмов реструктуризации экономики России, её модернизации и устойчивого подъёма должна стать национальная инновационная система, поскольку именно этот механизм создаёт необходимые условия и предпосылки для перехода экономики к её новому технологическому укладу, обеспечивающему инновационный тип экономического роста. [3]

В Российской экономике давно назрела необходимость внутренних структурных преобразований и ухода от сырьевой специализации. Переход страны к инновационному развитию является не только нашей внутренней потребностью, но и вытекает, прежде всего, из того, что мы живём в глобальном мире. Многие страны уже избрали инновационный путь в качестве магистрального. Инновационный тип развития наиболее соответствует логике современной технологической революции, которая связана с цикличной сменой технологических укладов. Невозможно в условиях рынка осуществить замену систем технологий без инновационного обновления всех составляющих экономики (продукции, производственного аппарата, структуры производства, мотивации, управления, маркетинга и пр.).

В отечественной экономике доминируют наименее инновационно ёмкие отрасли — сырьевые. Многие важнейшие в инновационном плане отрасли машиностроения разрушены. В связи с этим стоит вопрос о восстановлении экономического и научно-технического потенциала страны, на базе которого можно было бы развивать инно-

вации. Для создания инновационной экономики необходима финансовая база для её развития и разработка стратегии экономического роста на длительную перспективу.

В стратегическом аспекте инновационный тип развития гораздо перспективнее а, следовательно, эффективнее, что проявляется в превосходстве рынков технологичных товаров над сырьевыми, как с точки зрения объёмов рынка в стоимостном выражении, так и с позиций сложившейся ситуации. Это превосходство обеспечивает, в конечном счёте долговременную устойчивость экономического роста. [4]

Инновационная активность в хозяйственных системах в России находится на довольно низком уровне. До реформ крупномасштабные инвестиции осуществлялись государством, внедрение новшеств обеспечивалось централизацией и концентрацией различного рода ресурсов на приоритетных направлениях развития техники и науки.

В связи с резким отходом государства от регулирования научно-технической и инновационной деятельности в начале рыночных реформ, неподготовленностью научно-технической сферы к полноценной коммерциализации результатов научно-исследовательского труда, научно-технические разработки не всегда преобразуются своевременно в инновации, готовые для производства и эффективной рыночной реализации. [5]

Существует утверждение, что бизнес не склонен замещать государство в финансировании прикладных исследований. Либерализация внешнеэкономических связей позволила приобретать нужные знания на мировом рынке. Низкий интерес к науке также связан с высокой капиталоемкостью новой продукции и неопределённостью спроса на неё в большинстве областей, где ведут свою деятельность наши «национальные чемпионы». Цена ошибочного решения может быть высока, поэтому они чаще выбирают стратегию «следования рынку».

Известно, что конкурентное преимущество промышленности России сосредоточено в крупных компаниях. Чтобы сохранить свои позиции, эти компании должны реализовывать технологические инновации. Мировая конкуренция не прощает отставания в полноте извлечения и глу-

бине переработки сырья, в масштабах потерь при добыче и транспортировке, в степени диверсификации производства, в переходе к более высоким переделам и снижении экологической нагрузки. Неинновационных способов достижения этих целей в современных условиях нет. [6]

Согласно последним исследованиям, в числе инновационно-активных оказываются, по большей части, крупные корпорации. Они внедряют технологические инновации для повышения качества своей продукции и гибкости производства (что позволяет осуществлять быструю смену номенклатуры). При этом их интересует поддержание занятости и сокращение трудовых издержек и, даже в большей степени, сокращение материальных и энергозатрат, снижение загрязнения окружающей среды и следование техническим стандартам.

То, что к инновациям склонны более крупные фирмы, зависит от многих специфических свойств отрасли, в частности средняя стоимость НИОКР, возможности развития технологий, наличие экономии от эффекта масштаба. Однако, в истории техники есть факты, подвергающие сомнению этот вывод: 70 наиболее крупных инноваций XX в. основывались на изобретениях, разработанных вне пределов крупных фирм — в университетах, малых фирмах и силами индивидуальных исследователей. Однако именно крупные компании доводили эти изобретения до рынка.

В стратегическом развитии инновационная политика России сталкивается как минимум с двумя серьёзными альтернативами. Наша страна имеет в наличии значительные запасы различных видов минерального сырья, а также владеет развитым интеллектуальным потенциалом. Обладание этими двумя видами активов открывает принципиально разные стратегии дальнейшего развития, одна из которых основывается на преимущественном использовании сырьевых ресурсов, другая связана с акцентом на реализацию интеллектуального капитала.

Сырьевой путь означает развитие в первую очередь добывающей промышленности, что и определит место России в глобальной экономике. Полученные средства будут использоваться для общего подъёма, как производства, так и благосостояния населения. Этот стратегический путь станет определяющим и для инновационной политики. В системе образования будет стимулироваться подготовка кадров для добывающих отраслей. Совершенствованию их технологической базы будет отдан приоритет в области научных исследований и разработок.

Можно предположить, что это весьма облегченное решение вопроса. Конечно, добыча и экспорт полезных ископаемых приносит, и будет приносить, значительных доход. Но сырьевой сектор характерен для бывших колоний. Для оценки же современного состояния и будущего России эта сырьевая направленность экспорта является показателем чрезвычайно тревожным. Ведь это означает, что товары, производимые другими её отраслями, не попадают на мировой рынок и что продолжение этой тенденции угрожает ей превращением в сырьевой придаток развитых стран. [7]

Принципиальной иной стратегией является ориентация на приоритетное использование интеллектуального потенциала. В России он достаточно велик и даёт возможность стране развиваться не по сырьевому, а по инновационному пути. В этом случае, внимание акцентируется на интеграции науки и производства, оснащении последнего новыми современными технологиями, на повышении качества продукции, что делает её конкурентоспособной на мировом рынке.

Этот путь развития предполагает значительное увеличение инвестирования в науку, повышение качества образования, укрепление связей науки, образования, производства. Триада «образование-наука-технология» представляет сосредоточение интеллектуального потенциала страны, опираясь на которое и используя рыночные механизмы, возможно осуществить рывок, подняться на качественно новый уровень технологического развития и экономического роста.

Особенность сложившейся ситуации в России состоит в том, что в стране имеются значительные фундаментальные и технологические заделы, уникальная научно-производственная база в ряде отраслей и высококвалифицированные специалисты, которые являются в определённой степени гарантией высокой результативности поэтапного перевода экономики на инновационный тип развития.

Реализация идеи перехода к инновационному развитию не состоится, если сырьевой сектор хозяйства останется невосприимчивым к новым технологиям. Имеются предпосылки к тому, чтобы он стал локомотивом инновационного развития всей экономики России, определяющим перспективы её роста. Условием воплощения в жизнь таких перспектив должно стать решение задач глубокой технологической модернизации данного сектора хозяйства. Мировой опыт показывает, что компании-лидеры аналогичных отраслей, особенно в энергетике, последовательно реализуют стратегии диверсификации и освоения научно-технических рубежей. Они нацелены на снижение экономических издержек, освоение новых методов и технологий добычи, транспортировки и хранения продукции, на развитие смежных производств и услуг. Поэтому вступление России в новый этап социально-экономического развития, который в стратегическом плане означает эволюцию экономики от экспортно-ориентированной к инновационной, должен предполагать поиск новых, более продуктивных механизмов диверсифицированного экономического роста, как со стороны государства, так и со стороны бизнеса. В исследовательской литературе подчеркивается, что экономический подъем нашего государства может быть обеспечен только на пути оптимального сочетания инновационных и инвестиционных возможностей во всех хозяйственных отраслях.

Действительно, в стране необходимо реализовать такую модель промышленного и экономического роста, главным качественным содержанием которой должен стать эволюционный переход к новым пропорциям ее инновационной и сырьевой составляющих. По нашему

мнению, построение комплексного механизма регулирования перехода хозяйственных систем к инновационной экономике требует руководствоваться рядом методологических правил, оптимально сочетающих государственное регулирование и рыночную самоорганизацию. Важным методологическим требованием к механизму государственного регулирования перехода хозяйственных систем к инновационному типу развития является его полное соответствие целям, задачам и направлениям государственной инновационной политики.

В составе основных форм и методов государственного регулирования перехода экономики на инновационный путь развития выделяются следующие:

- государственное планирование и прогнозирование;
- передача права на использование государственного имущества;
- совокупность налогов всех субъектов научно-технической и инновационной деятельности;
- налоговые льготы для предприятий и организаций;
- государственный заказ на покупку инноваций;
- государственные гарантии;
- государственные стандарты и сертификаты;
- таможенные льготы;
- инновационный мониторинг;
- государственное инвестирование научно-технической и инновационной деятельности;
- федеральные и региональные целевые научно-технические и инновационные программы и проекты;
- независимая экспертиза в области нормативно-правовой базы научно-технической и инновационной деятельности. [8]

Темпы экономического роста в решающей степени зависят от способности экономики к ускорению инновационных процессов, активизация которых зависит от инновационного климата, создающего условия и возможности соответствующего развития производства. Инновационный климат в свою очередь зависит от экономической системы государства, призванной совместить два фактора развития — использование финансовых механизмов поддержки развития науки и инноваций как деятельности по созданию технико-технологического потенциала производства и внедрение объективных механизмов высокой его заинтересованности в инновационном развитии.

В качестве конкретных предложений по созданию условий для перехода к инновационной политике можно выделить:

Создание специального государственного ведомства, которое отвечает за формирование инновационной экономики;

Формирование территориальных кластеров на уровне субъектов федерации;

Создание горизонтальных научных сетей, национальных инновационных систем (объединение предприятий по технологическому профилю с участием ВУЗов, научно-технических лабораторий и предприятий по реализации продукции, производимых в этих сетях). [9]

В реальной экономической жизни необходимо решать проблемы и определять приоритеты развития инновационной и сырьевой составляющей хозяйства по стране в целом. В исследовательской литературе отмечается, что происходит реальная интеграция инновационных процессов в классические сырьевые отрасли и их преобразование в цепочки от добычи природного сырья до производства высокотехнологичной продукции, имеющей спрос на внутреннем и мировом рынках. Одна из главных задач при этом — реализовать новейшие высокотехнологичные разработки в сырьевом секторе. По мере роста и развития внутреннего спроса на российском рынке потребуется все больше сырья, топлива и энергии, поэтому экономически целесообразно экспорт не возобновляемых минеральных ресурсов постепенно ограничивать, а экспорт инновационной продукции — расширять.

Комплекс информационно-коммуникационных технологий сегодня можно считать движущей силой мирового инновационного процесса. Модернизация экономики Российской Федерации невозможна без ее диверсификации, глубоких структурных сдвигов в сторону наукоемких отраслей и производств. В качестве важнейших резервов современного экономического роста выступают инновации в промышленность, инвестиции в человеческий капитал, а также повышение эффективности макроэкономического регулирования, включающее борьбу с коррупцией, совершенствование бюджетного процесса, таможенно-налоговой, денежно-кредитной и валютной политики. Инвестиции в крупные национальные проекты, в информационно-коммуникационные технологии, в человеческий капитал обладают мультипликационным эффектом, поскольку они ускоряют рост самого информационно-коммуникационного сектора, способствуют росту эффективности сопряженных отраслей и в целом экономики России.

Российское общество, бизнес и власть верят в инновационное будущее России. Вместе с тем реальная социальная, экономико-политическая ситуация закладывает противоречия, которые становятся очевидными в процессе приближенного изучения. Причина видится, с одной стороны, в сложности положения, в котором оказалось российское общество в результате не всегда успешных трансформаций последних десятилетий, а с другой — в высоких требованиях, предъявляемых к обществу при выборе инновационного пути развития в качестве стратегии страны.

Отличительной особенностью российской действительности является фрагментарность видения ситуации. Опыт многих зарубежных стран показывает, что эффективным может быть только комплексное решение инновационных задач. Несмотря на то, что развитие инновационной деятельности во всех сферах жизни российского общества провозглашено государственным приоритетом, результаты исследований показывают, что инновации начали внедряться в основном в экономике.

Даже в экономической сфере инновационные процессы запущены выборочно, лишь в некоторых отраслях, как пра-

вило, в крупных частных компаниях с участием зарубежного капитала или ориентированных на международные рынки, реже — в компаниях с государственным участием. Основная часть инноваций представляет собой заимствования и адаптацию, значительно реже — собственные разработки и производство новой для мирового рынка продукции.

Инновационность политической сферы и власти видится базовой необходимостью, способствующей развитию в указанном направлении всего российского общества. Основными барьерами для развития инновационной активности в России являются сложность привлечения финансирования из-за высоких рисков и избыточная бюрократизированность. [10]

Среди российских компаний нет стремления к получению технологической ренты за счёт «убийственного

продукта». Пока у нас всё более прозаично. Лишь отсутствие нужной технологии на рынке или её запретительная цена являются стимулами к самостоятельному инновационному поведению.

Лидеры отечественного бизнеса следуют консервативному безрисковому подходу к инновациям и удерживают относительно низкие расходы на собственные разработки. Тот факт, что компании предпочитают трансферт ключевых знаний из-за рубежа, их менеджеры объясняют неопределённостью спроса, высокой капиталоемкостью проектов, чрезмерной глубиной технологического отставания, а также тем, что пока всё ещё есть возможность подождать и понаблюдать за направлением развития рынков. Неудивительно, что всё это не позволяет им проваться в число мировых инновационных лидеров.

Литература:

1. Проблемы перехода к инновационной экономике // Зверев А. / Финансовая аналитика: проблемы и решения. — 2008. — № 9.
2. Перспективы и условия инновационно-технологического развития экономики России // Ивантер В. В., Комков Н. И. / Проблемы прогнозирования. — 2007. — № 3.
3. Национальная инновационная система России: состояние и пути развития // Голиченко О. Г. / М.: Наука, 2006.
4. Перспективные направления инновационного развития российской экономики (опыт российского фонда фундаментальных исследований) // Рудцкая Е. Р., Хрусталёв Е. Ю., Цыганов С. А. / Менеджмент инноваций. — 2010. — № 2.
5. Переход к инновационному типу развития экономики // А. Н. Фоломёв / Москва, 2009 г.
6. Инновационное поведение крупнейших Российских компаний // С. Чебанов / Мировая экономика и международные отношения, № 3, 2009 г., с. 3—14.
7. Инновационная политика // Владислав Келле / Свободная мысль-XXI, — 2001 г., с. 68—80.
8. Теоретико-методологические основы инновационного развития экономики // Г. Ф. Галиева / Вестник Московского университета. Серия 21. Управление (государство и общество), № 2, 2012, С. 46—54
9. Вызовы глобализации инновационному развитию России // Савченко Г. И. / Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика, № 5, 2009, с. 108—113.
10. Государственная политика России в свете задач инновационного развития // А. Н. Копылова / Вестник Московского университета. Серия 12. Политические науки, № 2, 2012, С. 100—103.

Основы функционирования единого экономического пространства России, Белоруссии и Казахстана

Рогов Андрей Владиславович, аспирант

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова (г. Москва)

Единое экономическое пространство (ЕЭП) — экономическое пространство, объединяющее таможенные территории сторон, на котором функционируют механизмы регулирования экономик, основанные на единых принципах, обеспечивающих свободное движение товаров, услуг, капитала и рабочей силы, и проводится единая внешнеторговая и согласованная в той мере и в том объеме, в каких это необходимо для обеспечения равноправной конкуренции и поддержания макроэконо-

мической стабильности, налоговая, денежно-кредитная и валютно-финансовая политика. [1, с. 100]

Единое экономическое пространство — это интеграционное объединение трех стран Таможенного союза Беларуси, Казахстана и России, начавшее действовать с 1 января 2012 г.

Основными принципами функционирования ЕЭП являются обеспечение свободы перемещения товаров, услуг, финансового и человеческого капитала через гра-

ницы государств-участников, снятие ограничений во взаимной торговле, формирование общего таможенного тарифа, постепенно, путем повышения уровня кооперации и интеграции.

В Едином экономическом пространстве официальные языки — русский, казахский, белорусский; территория составляет — 20 млн. кв. км., население — 180 млн. чел.; экономический потенциал бывшего СССР — 83%; совокупный ВВП — 2 трлн. долл. США; совокупный годовой товарооборот — 900 млрд. долл. США. [5, с. 57]

Стоит отметить, что в рамках единого экономического пространства существуют определенные трудности, такие как: различия в политических системах стран-участниц; расхождения в понимании интеграционного процесса; отсутствие достаточной ясности для стран; [3, с. 64] возможность реэкспорта нефти и стратегического природно-энергетического сырья другими странами; различия в стоимости рабочей силы в странах Содружества, в налогах на прибыль, рентных платежах; степень и темпы рыночных преобразований далеко не совпадают. [4, с. 25]

Для развития интеграционных процессов главами государств — членов ЕврАзЭС, было поручено правительствам разработать правовую базу ЕЭП. Эта база представляет собой 17 основных документов, которые формируют новые условия хозяйственной деятельности в рамках ЕЭП.

Соглашение о согласованной макроэкономической политике. Основываясь на его положениях, согласованная макроэкономическая политика будет осуществляться на принципах обеспечения устойчивого экономического роста и соблюдения сбалансированных макроэкономических показателей.

На трехлетний период будут согласовываться цена на нефть марки Brent, темпы развития мировой экономики, курс национальных валют Сторон к доллару США и (или) евро. Центральные банки Сторон будут иметь право проводить денежно-кредитную и курсовую политику независимо от согласованных интервальных значений макроэкономических показателей.

Стороны будут формировать экономическую политику согласно следующим количественным параметрам:

- годовой дефицит государственного бюджета не выше 3% ВВП;
- государственный долг не выше 50 процентов ВВП;
- уровень инфляции не должен превышать более чем на 5 процентных пунктов уровень инфляции государства — участника ЕЭП, имеющего наименьший рост цен.

Координировать проведение согласованной макроэкономической политики Сторон будет Комиссия Таможенного союза.

Соглашение о единых принципах и правилах регулирования деятельности субъектов естественных монополий определяет единые принципы и правила регулирования деятельности субъектов естественных монополий, в том числе виды и методы государственного регулирования,

правила обеспечения доступа к услугам субъектов естественных монополий.

Соглашением определен закрытый перечень видов и сфер деятельности субъектов естественных монополий. Расширение данного перечня в государствах сторон может осуществляться только по решению Комиссии Таможенного союза. [2, с. 201]

В рамках Соглашения о единых принципах и правилах конкуренции предусматривается гармонизация национальных законодательств, создание единого наднационального органа в сфере конкурентной политики, который должен обладать экстерриториальными полномочиями по расследованию нарушений антимонопольного законодательства, контролю над экономической концентрацией, обеспечению равного доступа к монопольной инфраструктуре. [2, с. 202]

Интеграция в рамках ЕЭП усилит конкуренцию производителей.

В свою очередь конкуренция создаст стимулы для модернизации предприятий, которые будут стараться быть более конкурентоспособными как по цене, так и по качеству производимой продукции.

Соглашение о единых правилах предоставления промышленных субсидий. В ближайшем будущем в странах ЕЭП будут действовать единые правила предоставления промышленных субсидий.

С 1 января 2012 года Стороны обязались не применять запрещенные промышленные субсидии, но относительно Казахстана и России предусмотрены определенные изъятия на переходный период.

Так, на поддержку экспортоориентированных производств Казахстана в рамках «Дорожной карты бизнеса 2020» взят пятилетний переходный период до реализации всех проектов по выданным кредитам до 1 июля 2011 года. В России меры, применяемые в соответствии с Федеральным законом от 22 января 1996 года № 13ФЗ «Об особой экономической зоне в Калининградской области», будут действовать до апреля 2016 года, а меры, применяемые в соответствии с Федеральным законом от 31 мая 1999 года № 104ФЗ «Об особой экономической зоне в Магаданской области», до января 2015 года.

Кроме того, изъятия предусмотрены для режима промышленной сборки в рамках Свободных экономических зон и свободных складов. По ним тоже в соответствии с теми договоренностями, которые ранее были достигнуты в рамках ТС, взят переходный период до 1 января 2017 года. [2, с. 203]

Соглашение о единых правилах государственной поддержки сельского хозяйства предусматривает, что Стороны не применяют меры, в наибольшей степени, оказывающие искажающее воздействие на торговлю.

При этом процентное отношение объема государственной поддержки сельского хозяйства в валовой стоимости произведенных сельхозтоваров в целом не должно превышать 10%. Для Беларуси устанавливается переходный период до 2016 года: республика обязуется сни-

жать объем господдержки на 1–2% ежегодно, чтобы выйти в 2016 году на 10% против 16% в 2011 году.

Соглашение о государственных (муниципальных) закупках направлено на формирование сторонами единых принципов и правил в сфере государственных и муниципальных закупок в целях гармонизации национального законодательства в данной области, обеспечения недискриминационного доступа потенциальных поставщиков государств Сторон к закупкам, проводимым в государствах — участниках Таможенного союза. [2, с. 205]

Согласно Соглашению о торговле услугами и инвестициях в государствах — членах ЕЭП Казахстан, Россия и Белоруссия распространят национальные режимы на инвестиции из стран-партнеров по ЕЭП Таможенного союза.

Инвесторам стран ЕЭП также будет обеспечиваться режим наибольшего благоприятствования.

Если одна из сторон будет достигать договоренности по более преференциальному режиму для инвестиций, для поставок услуг с другими третьими Сторонами, допустим с ЕС, то эти преференциальные договоренности автоматически будут распространяться на компании из стран ЕЭП на взаимной основе.

Для обеспечения свободного рынка услуг и инвестиций будет производиться унификация законодательств в сфере услуг и инвестиций, что приведет к взаимному признанию лицензий. К 1 января 2015 года государства — члены Таможенного союза должны определить те приоритетные сектора, по которым в дальнейшем необходимо вести переговоры по унификации регуляторной базы в сферах услуг.

Целью Соглашения о единых принципах регулирования в сфере охраны и защиты прав интеллектуальной собственности является обеспечение с учетом торговых аспектов интеллектуальной собственности свободного перемещения товаров и услуг на рынке Единого экономического пространства.

Соглашение предусматривает унификацию вопросов охраны и защиты интеллектуальной собственности в рамках ЕЭП и будет способствовать получению отечественными субъектами научнотехнической, торговопромышленной и социальнокультурной сфер равных условий доступа на рынки государств — участников Соглашения.

В частности, согласно Соглашению, Стороны вводят региональный принцип исчерпания исключительных прав на товарный знак.

Соглашением также предусматриваются меры, направленные на обеспечение Сторонами реализации прав авторов и иных правообладателей на получение вознаграждения за использование объектов авторского права и смежных прав. [2, с. 206]

Соглашение о создании условий на финансовых рынках для свободного движения капитала. Реализацию соглашения предполагается осуществлять путем:

— гармонизации законодательства сторон, регулирующего банковскую и страховую сферы, деятель-

ность на рынке ценных бумаг, деятельность рейтинговых агентств;

— организации обмена информацией между уполномоченными органами сторон;

— создания эффективной инфраструктуры для проведения конверсионных операций с национальными валютами сторон;

— обеспечения возможности размещения и обращения ценных бумаг эмитентов сторон на всей территории ЕЭП при условии регистрации эмиссии (выпуска) ценных бумаг регулирующим органом государства регистрации эмитента;

— согласования единых требований по защите прав и интересов потребителей страховых услуг;

— завершения перехода участников финансового рынка на использование международных стандартов финансовой отчетности.

Кроме того, предполагается осуществить сближение подходов государств — участников в вопросах гармонизации лицензионных и надзорных требований к участникам финансового рынка.

Соглашение о согласованных принципах валютной политики предусматривает проведение сторонами валютной политики, в том числе на основе поэтапной гармонизации и сближения подходов к формированию и проведению валютной политики, создания необходимых организационно-правовых условий на национальном и межгосударственном уровне для развития интеграционных процессов в валютной сфере, повышения доверия к национальным валютам сторон, как на внутреннем валютном рынке каждого государства-участника, так и на международных валютных рынках. Также предусматривается, что стороны принимают меры по координации политики обменного курса национальных валют, обеспечению конвертируемости национальных валют по текущим и капитальным статьям платежного баланса без ограничений, созданию условий и обеспечению прямых взаимных котировок национальных валют сторон, обеспечению проведения взаимных расчетов между участниками внешнеэкономической деятельности государств — участников Соглашения в национальных валютах государств-участников, формированию интегрированного валютного рынка государств участников.

Положениями Соглашения также устанавливается, что каждое из государств-участников в исключительных случаях, если ситуация не может быть решена другими мерами экономической политики, вправе вводить валютные ограничения на срок не более одного года. [2, с. 207–208]

Соглашение о порядке организации, управления, функционирования и развития общих рынков нефти и нефтепродуктов Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации определяют основные принципы и мероприятия, направленные на формирование общих рынков нефти и нефтепродуктов государств — участников ЕЭП. Так, указаны неприменение Сторонами во взаимной торговле количественных ограничений и вы-

возных таможенных пошлин, приоритетное обеспечение потребностей государств — участников ЕЭП нефтью и нефтепродуктами, унификация норм и стандартов на нефть и нефтепродукты, обеспечение экологической безопасности, формирование системы информационного обеспечения общих рынков нефти и нефтепродуктов.

Порядок уплаты пошлин на нефть и нефтепродукты при вывозе их за пределы Таможенного союза будет определяться отдельными соглашениями государств.

Положениями Соглашения об обеспечении доступа к услугам естественных монополий в сфере электроэнергетики, включая основы ценообразования и тарифной политики, определены принципы ценообразования в сфере электроэнергетики.

Тарифы на услуги естественных монополий в электроэнергетике на общем электроэнергетическом рынке государств — участников ЕЭП не должны превышать аналогичные внутренние тарифы для субъектов внутреннего рынка электрической энергии.

Соглашение о правилах доступа к услугам естественных монополий в сфере транспортировки газа по газотранспортным системам, включая основы ценообразования и тарифной политики. Доступ к услугам субъектов естественных монополий в сфере транспортировки газа по газотранспортным системам будет осуществляться на основе следующих принципов:

- неприменение Сторонами во взаимной торговле ввозных и вывозных таможенных пошлин;
- первоочередное обеспечение внутренних потребностей в газе государств — участников ЕЭП;
- установление цен и тарифов на транспортировку газа для удовлетворения внутренних потребностей государств Сторон в соответствии с законодательством каждого из государств Сторон;
- унификация норм и стандартов на газ государств — участников ЕЭП;
- обеспечение экологической безопасности.

Соглашение о регулировании доступа к услугам естественных монополий в сфере железнодорожного транспорта, включая основы тарифной политики. С 2012 года в рамках ЕЭП обеспечен равный доступ к услугам железнодорожной инфраструктуры Беларуси, Казахстана и России. [2, с. 209–210]

Соглашение о сотрудничестве по противодействию нелегальной трудовой миграции из третьих государств является рамочным, его положения определяют задачи, которые должны быть совместно решены Сторонами для создания условий выявления нелегальных мигрантов из третьих государств и обеспечения должного контроля за их пребыванием.

Литература:

1. Воронцова, Н.А. Единое экономическое пространство России, Белоруссии, Казахстана и Украины — этап развития интеграции // Вестник Оренбургского государственного университета. — 2004. — №2. — с. 100–101

Соглашение о правовом статусе трудящихся мигрантов и членов их семей устанавливает, что в ЕЭП порядок трудоустройства мигрантов из стран — участниц Таможенного союза на территории любой из них един. Отношения трудящегося-мигранта с работодателем будут регулироваться законодательством государства трудоустройства. В соответствии со ст. 3 Соглашения о статусе мигрантов выезжающим на работу в другую страну белорусам, казахам и россиянам больше не требуется получать разрешение на осуществление трудовой деятельности на территории одной из стран ТС.

Трудящийся-мигрант и члены его семьи освобождаются от регистрации (постановки на учет по месту пребывания) в уполномоченных органах государства трудоустройства в течение 30 суток с даты въезда на территорию государства трудоустройства. [2, с. 2011–2012]

Соглашение о единых принципах и правилах технического регулирования в Республике Беларусь, Республике Казахстан и Российской Федерации предусматривает:

1. формирование единого перечня потенциально опасной продукции, в отношении которой будут разрабатываться и приниматься единые технические регламенты;
2. единые технические регламенты стран — участниц Таможенного союза будут устанавливать требования к продукции либо к продукции и связанным с требованиями к продукции процессам производства, монтажа, наладки, эксплуатации (использования), хранения, перевозки (транспортирования), реализации и утилизации, а также правила идентификации, формы, схемы и процедуры оценки (подтверждения) соответствия. [2, с. 2013–214]

Внутри ЕЭП не будет пограничных постов и пограничного досмотра товаров. Правда, санитарный и фитосанитарный контроль будет сохранен. Из трех стран в России самые строгие правила такого контроля, и, скорее всего, они будут распространены на все ЕЭП.

Также внутри ЕЭП придется решать «грузинский» вопрос, то есть проблему попадания на российские прилавки запрещенных продуктов из Грузии. Товарооборот Белоруссии и Грузии достаточно велик. Но поскольку остановить грузинский товар на границе будет почти невозможно, то контроль переместится на товарные склады.

Единое экономическое пространство открывает новые перспективы для бизнеса, включает единую таможенную территорию, в пределах которой применяется единый таможенный тариф и другие единые меры регулирования торговли с третьими странами.

Однако необходимо отметить, что, несмотря на подписание ряда соглашений в рамках единого экономического пространства, не все они действуют на сегодняшний день.

2. Единое экономическое пространство // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. — 2011. — №9. — с. 197–214
3. Красавина, Л. Н. Тенденции и перспективы формирования Единого экономического пространства стран СНГ: финансовый, валютный и банковский аспекты // Деньги и кредит. — 2005. — №9. — с. 63–72
4. Рахманкулов, А. В. Единое экономическое пространство 2012: утопия или шаг навстречу валютному союзу // Известия высших учебных заведений. Социология. Экономика. Политика. — 2011. — №1. — с. 25–27
5. Ткач, А. В., Салова М. С. Единое экономическое пространство Беларуси, Казахстана и России — как форма кооперации и интеграции на территории СНГ // Вестник Российского университета кооперации. — 2012. — №1. — с. 55–60

Коммуникации и компетентности как неотъемлемая часть достижения единой таможенной политики Таможенного союза в рамках Европейского Союза

Саламан Ольга Леонидовна, кандидат экономических наук, старший преподаватель
Российская таможенная академия (г. Люберцы, Московская обл.)

В данной статье рассматривается роль коммуникаций, использующихся в Таможенном союзе Европейского союза, в целях достижения единой таможенной политики. Приводится классификация компетентностей и актуальность их применения в странах мира.

Ключевые слова: коммуникации, таможенные администрации, Таможенный союз, Европейский союз.

Таможенный союз в рамках Европейского Союза (далее — ЕС) является одним из наиболее успешных примеров европейской степени интеграции с центральной ролью компетентностей на уровне ЕС, которая развивалась на протяжении многих лет.

Изначально Таможенный союз ЕС основывался на реализации четырех основных принципов:

- отмене таможенных пошлин на внутренних границах между странами-членами ЕС;
- общем таможенном тарифе на ввозимые товары из-за пределов ЕС;
- общих правилах происхождения товаров, импортируемых из-за пределов ЕС;
- едином определении таможенной стоимости.

Сегодня европейский Таможенный союз основан на едином таможенном тарифе (далее — ЕТТ) и едином таможенном законодательстве, которые непосредственно применяются на всей территории ЕС. Применение единого законодательства означает, что происходит реализация ЕТТ по всему ЕС, что является общим подходом к использованию складских процедур и осуществлению правил перемещения транзитных грузов, а также единого набора административных документов, действующих на всей территории ЕС. В настоящее время все вышеперечисленные меры достигнуты в полной мере, поскольку ЕС образовывался в течение нескольких лет и на сегодняшний день включает 28 стран мира с 24 языками [1].

Эффективное общение является неотъемлемой частью системы достижения целей, что в свою очередь включает в себя уведомление, которое исходит центра-

лизованно от Европейской Комиссии (ЕК), так называемое общение «день-в-день» и обмен информацией между таможенными администрациями ЕС, а также связь с другими пограничными ведомствами, деловыми кругами и на международном уровне с такими организациями, как Всемирная таможенная организация (далее — ВТамО).

Управление Таможенного союза ЕС создано на европейском уровне, учитывая основные правовые аспекты согласования всех вопросов с Советом ЕС и Европейским парламентом. Разработка и внедрение новых проектов осуществляется Европейской комиссией (далее — ЕК) совместно с различными комитетами и рабочими группами, которые включают в себя представителей таможенных администраций по всей территории ЕС. Эти группы имеют различные функции, начиная с общего стратегического направления Таможенного союза и заканчивая практическим применением таможенных процедур. Данная работа состоит также в консультации с различными техническими специалистами и представителями бизнеса. Все это приводит к единому осуществлению таможенной политики в масштабах всего ЕС [1].

Предоставление информации о событиях и изменениях в работе таможни передается несколькими способами. Большая часть информации передается непосредственно в собственные внутренние структуры государств-членов ЕС. Также есть множество групп и сетей, использующих особую платформу, которая осуществляет централизованное управление ЕК. Одним из такого рода общения является сетевое общение специалистов в индивидуальных государствах-членах ЕС.

ЕК передает информацию на общем уровне, в то время как конкретные практические аспекты бизнеса и частных лиц предоставляются непосредственно государствами-членами ЕС.

Помимо этого используются традиционные методы коммуникаций, такие как:

- семинары и рабочие группы (интернет источник: http://ec.europa.eu/taxation_customs/index_en.htm);

- регулярные информационные бюллетени (интернет источник: http://ec.europa.eu/taxation_customs/common/news-flash/index_en.htm);

- пресс-релизы в СМИ и статьи, в том числе в социальных сетях (например, в популярном Твиттере — [Twitter@EU_Taxud](https://twitter.com/EU_Taxud));

- конкретные коммуникационные кампании, например по информированию туристов по ввозу и вывозу 10000 евро или более (интернет источник: http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_controls/cash_controls/index_en.htm).

Одним из ключевых результатов полноценного развития и совместной работы в Европейском Союзе, а также участия в обмене передовым опытом, является создание электронных курсов, которые имеют особое преимущество, заключающееся в общих подходах таможенных органов всех государств-членов ЕС. Кроме этого, проведение курсов централизованно снижает производственные затраты. Стоит отметить, что интернет-курсы с неконфиденциальным информационным наполнением также являются общением с широкой общественностью.

Одним из ключевых результатов полноценного развития и совместной работы в Европейском Союзе, а также участия в обмене передовым опытом, является создание электронных курсов, которые имеют особое преимущество, заключающееся в общих подходах таможенных органов всех государств-членов ЕС. Кроме этого, проведение курсов централизованно снижает производственные затраты. Стоит отметить, что интернет-курсы с неконфиденциальным информационным наполнением также являются общением с широкой общественностью.

Эффективные коммуникации являются предпосылкой для таможенных администраций для того, чтобы обеспечить достоверность и актуальность информации для таможенных органов в деле упрощения процедур торговли, обеспечения безопасности и содействия соблюдению таможенного законодательства. Компетентность и умение общаться выступают в качестве одного из признанных требований в новых Рамочных стандартах компетентностей ЕС для таможенной профессии, которые, в свою очередь, разработаны не только для государственного сектора, но и для частного сектора. ЕС объявил, что вышеупомянутые Рамочные стандарты были выпущены к концу 2013 года, и будут доступны ВТамО и ее государствам членам в первой половине 2014 года. В таблицах 1–4 представлен обзор Рамочных стандартов компетентностей, разработанных ЕС.

Прежде всего, стоит привести определения понятий «компетенция» и «компетентность». Так в [2] под компетенцией понимается круг вопросов, явлений, в которых лицо обладает авторитетностью, познанием, опытом, кругом полномочий, а второй термин («компетентность») означает осведомленность, авторитетность. Согласно [3] компетентность — это наличие знаний и опыта, необходимых для эффективной деятельности в заданной предметной области.

Таблица 1 иллюстрирует первую группу компетентностей «Основные таможенные ценности». Это цен-

ности, которые лежат в основе целей и убеждений европейских таможенных администраций. Данные ценности лежат в основе поведения таможенников и соответствуют их персональным убеждениям, таким образом, делая их своими собственными.

Вторая группа компетентностей «Профессиональные таможенные компетенции» предназначена для того, чтобы использовать их в более общем, расширенном профессиональном контексте, поэтому необязательно применять их только в таможенных целях.

Операционные таможенные компетентности рассчитаны для использования непосредственно в таможенных службах, поскольку они обладают особой спецификой, и охватывают операционную, техническую, ролевую деятельность, необходимые для успешного выполнения работы.

Управленческие таможенные компетентности также специфичны и предназначены для того, чтобы использовать их для людей, обладающих исключительно управленческими функциями.

В связи с вышеизложенным представляется целесообразным обозначить такой вид компетентностей как коммуникативная компетентность. Она представляет собой обобщающее коммуникативное свойство личности, включающее в себя коммуникативные способности, знания, умения и навыки, чувственный и социальный опыт в сфере делового общения [3]. В интересах эффективной таможенной деятельности данный вид компетентностей является наиболее перспективным, поскольку обладает специфическими качествами для профессиональной работы таможенников.

Что касается коммуникаций, применяемых на международной арене, то важно отметить их особое положение среди множества мероприятий, осуществляемых таможенными администрациями. Так, ЕС будет стремиться к совершенствованию таможенного сотрудничества, дальнейшему установлению стандартов и созданию потенциала в интересах всех таможенных служб по всему миру. Причем данные меры будут осуществляться как на двусторонней основе с большинством стран, так и в сотрудничестве с ВТамО. В дополнение к развитию сотрудничества и передовой практики на международном уровне, важно также убедиться, что приоритет отдан именно в отношении осуществления легального бизнеса и учета гражданских прав.

Статус «уполномоченного экономического оператора» (УЭО) также обеспечивает потенциальные преимущества для бизнеса не только в плане упрощения таможенных процедур на уровне ЕС, но также посредством заключения соглашений о взаимном признании (СВП) в различных странах мира.

Информирование населения в равной степени важно для дальнейшего продвижения работы таможни, а также объяснения правил и норм, которые влияют на нее. Прежде всего, это касается путешествия людей или покупок ими товаров через Интернет. Само собой разуме-

Таблица 1. Обзор Рамочных стандартов компетентностей

1 группа

Основные таможенные ценности		
Сильная этика и высокая надежность	Европейская безопасность и сосредоточенность на безопасности	Гармонизированные отношения и подходы в ЕС
Клиент и ориентация на сервис	Публичные обязательства по обслуживанию	Непрерывное обучение и профессиональное развитие
	Операционное превосходство	

Таблица 2. Обзор Рамочных стандартов компетентностей

2 группа

Профессиональные таможенные компетентности			
Действия с проявлением операционного риска	Коучинг/Наставничество	Аналитическое мышление	Устная коммуникация
Нацеленность на результат	Знания и жизненный опыт	Межличностные отношения	Отчетность
Исследование возможностей	Справляться со стрессом	Решение проблемы	Творчество
Работа в команде	Управление конфликтами	Тайм-менеджмент	Управление данными
Профессиональные сети	Приспособляемость к изменениям	Установление приоритетов	Технологические возможности
Письменное общение	Принятие решений	Обработка информации	Работать эффективно
			Исследования

Таблица 3. Обзор Рамочных стандартов компетентностей

3 группа

Операционные таможенные компетентности			
Понимание таможенного дела	Тариф и классификация	Контроль товаров	Оперативная аналитика
Таможенное законодательство	Оценка	Запреты и ограничения	Анализ рисков
Таможенные процедуры	Происхождение товаров	Правоприменение	Интегрированное управление границами
Содействие торговле	Долг и гарантии управления	Таможенные расследования	Операции с цепями поставок
Уполномоченные экономические операторы	Таможенный контроль	Аудит	Поддержка для таможен
Обработки таможенных деклараций			

Таблица 4. Обзор Рамочных стандартов компетентностей

4 группа

Управленческие таможенные компетентности			
Выступление в качестве ролевой модели этики, хорошего управления и хорошей службы	Предпринимательство	Управление изменениями	Таможенные тенденции 21-го века
	Переговоры	Финансовый менеджмент	Стратегическое управление цепями поставок
Стратегическая гибкость	Управление людьми	Коммуникационный менеджмент	Стратегическое управление информационными технологиями
Проницательный профессионализм	Управление проектами	Разработка политики	Управленческая смелость
Инновации	Управление конфликтами	Политическое сознание	Процесс управления

ется, что информирование значительно облегчает соблюдение таможенного законодательства со стороны членов общества [4; 5].

Стоит отметить, что коммуникации являются непрерывным процессом.

Во время празднования Международного дня таможенника в январе 2014 года, ВТамО объявила 2014 год «Годом коммуникаций», содержащий следующий лозунг: «Обмен информацией для более эффективного сотрудничества». Данное решение поддержало и одобрило большинство стран, преследуя единый замысел, заклю-

чающийся в понимании и роли коммуникаций как непрерывного процесса для дальнейшего успешного развития таможенных администраций.

В заключении следует отметить, что интересы стран, прежде всего, должны быть сосредоточены на необходимости обеспечения безопасности и соблюдения порядка в мире, в котором продолжает расти международная торговля, и развиваются цифровые технологии. При этом роль таможенных администраций в этой связи находится на первостепенных позициях наряду с другими государственными контролирующими органами.

Литература:

1. Официальный сайт Всемирной таможенной организации. Режим доступа: <http://www.wcoomd.org/en.aspx>.
2. Толковый словарь Д. И. Ушакова. Режим доступа: <http://ushakovdictionary.ru>.
3. Свободная энциклопедия «Википедия». Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>.
4. Официальный сайт Европейской комиссии. Режим доступа: http://ec.europa.eu/taxation_customs/common/travellers/index_en.htm.
5. Официальный сайт Европейской комиссии. Режим доступа: http://ec.europa.eu/taxation_customs/common/buying_online/index_en.htm.

К вопросу о необходимости развития профессиональных компетенций для регионального рынка труда

Сезонова Ольга Николаевна, аспирант
Курский государственный университет

В статье представлены результаты исследования уровня развития общих и профессиональных компетенций работников промышленных предприятий региона. Проведенное исследование позволило выявить ряд специфических особенностей формирования профессионального «портрета» высококвалифицированного работника.

Ключевые слова: компетентностный подход, общие и профессиональные компетенции, промышленное производство.

Подготовка рабочих кадров и специалистов, обладающих необходимыми профессиональными компетенциями для осуществления эффективной трудовой деятельности, является необходимым условием социально-экономического развития региона. В связи с этим компетентностный подход, активно разрабатываемый в настоящее время, предполагает понимание и учет требований рынка труда в процессе профессиональной подготовки специалистов для предприятий и организаций и позволяет более точно определить востребованность профессиональных компетенций в регионе. При этом рынок труда постепенно превращается в рынок квалификаций и компетенций, то есть все чаще обращается внимание на профессиональные компетенции работников.

В виду этого компетенции работников можно определить как совокупность профессиональных, социаль-

но-психологических, правовых и других характеристик, которые связываются с высокопрофессиональной деятельностью. Что касается формирования профессиональных компетенций, то оно заключается не только в обучении, но и в создании особых мотивационных установок, а также в формировании специфических свойств личности, обеспечивающих конкретную профессиональную деятельность [1, с. 370].

Сегодня работодатели как конечные потребители заинтересованы в принятии на работу выпускников, готовых включиться в производственный процесс без переучивания или с минимальной корректировкой профессиональных способностей. Помимо традиционных требований, связанных с уровнем профессионального образования и опытом работы, они предъявляют требования, непосредственно связанные с проявлением профессиональных компетенций [2, с. 2].

На наш взгляд, становится актуален вопрос о необходимости развития профессиональных компетенций специалистов, которое предполагает освоение и реализацию комплекса современных профессиональных знаний и практических навыков их применения, рост профессиональной культуры работников, включающей способности к непрерывному образованию и самообучению.

В связи с этим возникает необходимость проведения исследования для определения существующего уровня развития общих и профессиональных компетенций сотрудников предприятий. Исследование проводилось с использованием специально разработанных анкет среди сотрудников пяти предприятий Курской области (ОАО «Курскрезинотехника, ЗАО «Курский электроаппаратный завод», ЗАО «Курск-хлеб», ЗАО «КОНТИ-РУС», ООО «Птицефабрика «Красная поляна»). В результате был опрошен 691 человек, из которых 10% респондентов занимают высший уровень в иерархии управления, 34% — средний уровень и 56% — низовой уровень.

В ходе проведенного исследования был определен уровень развития общих и профессиональных компетенций сотрудников предприятий, принявших участие в исследовании, и составлен портрет «идеального» сотрудника.

На рисунке 1 представлены результаты исследования, отражающие средний уровень развития следующих общих компетенций сотрудников:

- знания, умения и навыки по избранной профессии;
- знания, умения и навыки в смежной области деятельности;
- способность работать в команде;
- знание иностранного языка;
- лидерские качества;
- навыки работы с компьютером;
- подготовка служебных документов;
- учет в работе степень удовлетворенности потребителей.

Исходя из представленных данных, можно говорить о том, что в настоящее время уровень развития профессиональных компетенций сотрудников находится на уровне выше среднего. Наибольшие отклонения в развитии общих компетенций сотрудников наблюдаются на высоком и предельно высоком уровнях и составляют соответственно 22,41% и 15,03%. Прежде всего это связано с отставанием развития систем обучения персонала на исследуемых предприятиях.

Особенность проведенного исследования заключается в учете отраслевой специфики исследуемых предприятий, что позволяет определить основные профессиональные компетенции, которыми должны обладать сотрудники.

На наш взгляд, к основным профессиональным компетенциям сотрудников предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности можно отнести следующие: соблюдение санитарно-гигиенических условий производства продукции (А), знание рецептуры и технологии производства пищевых продуктов (Б) и знание видов сырья и их свойств (В). Уровень развития вышеперечисленных профессиональных компетенций представлен на рисунке 2.

«Идеальный» сотрудник, по мнению респондентов, должен владеть следующим уровнем компетентности:

- предельно высоким уровнем в области соблюдения санитарно-гигиенических норм — 51,8%;
- предельно высоким уровнем в области знания рецептуры и технологий производства — 48,7%;
- высоким уровнем в области знания видов сырья и их свойств — 51,8%.

Анализируя полученные данные, можно утверждать, что в настоящее время уровень развития профессиональных компетенций сотрудников пищевой и перерабатывающей промышленности в среднем отстает на 19,7% от «идеального». По нашему мнению, это объясняется, прежде всего, непопулярностью производ-

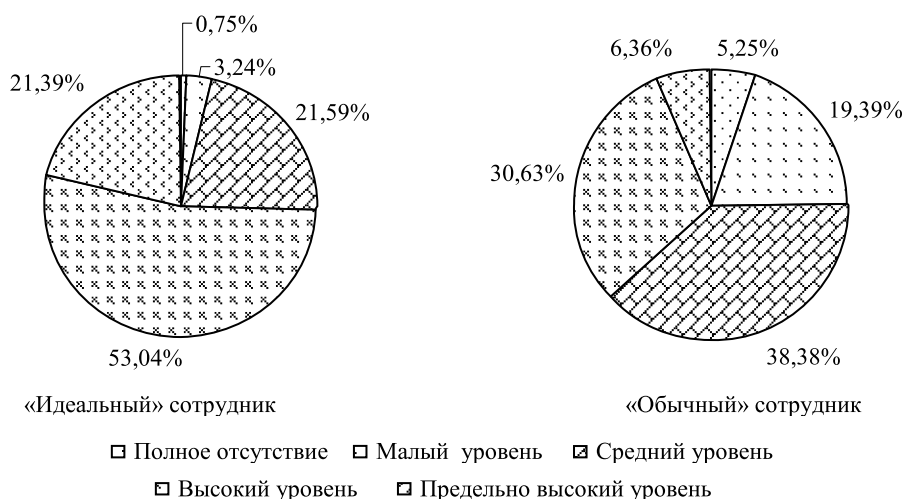
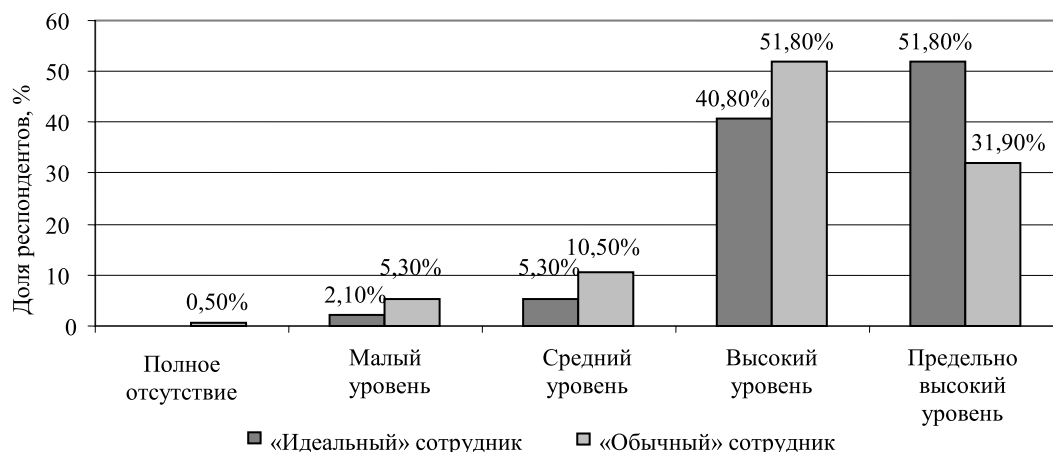


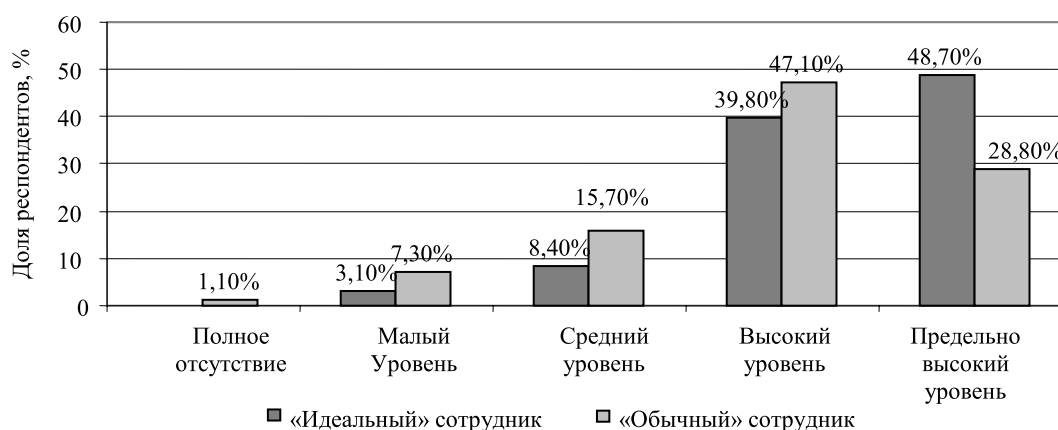
Рис. 1. Уровень развития общих компетенций сотрудников

ственных специальностей среди студентов, что, в свою очередь, приводит к нехватке высококвалифицированных специалистов на региональном рынке труда. Поэтому функционирующая система высшего профессионального образования должна четко и своевременно реагировать

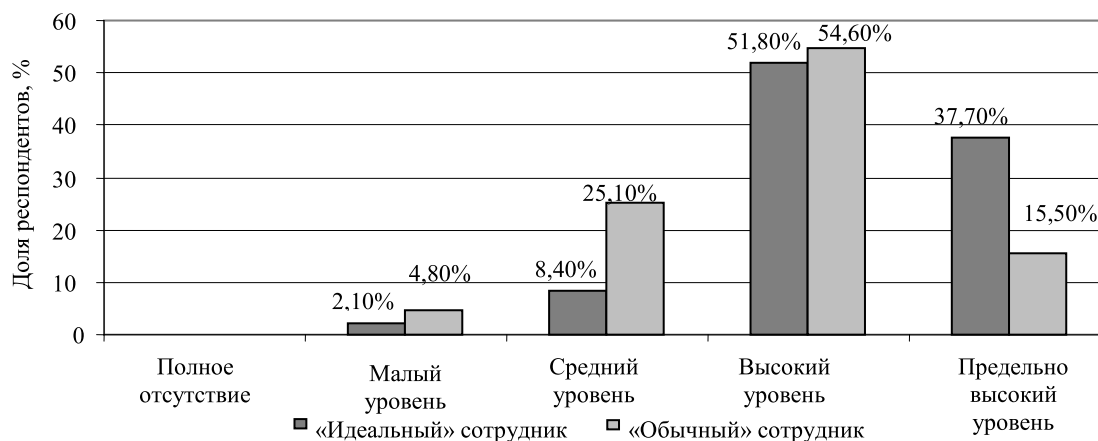
на запросы производства, обеспечивать потребности экономики в специалистах и удовлетворять образовательные потребности населения. Новая модель подготовки специалистов для промышленности должна быть более гибкой и результативной.



А) Соблюдение санитарно-гигиенических условий производства продукции



Б) Знание рецептуры и технологии производства пищевых продуктов



В) Знание видов сырья и их свойств

Рис. 2. Уровень развития профессиональных компетенций сотрудников предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности

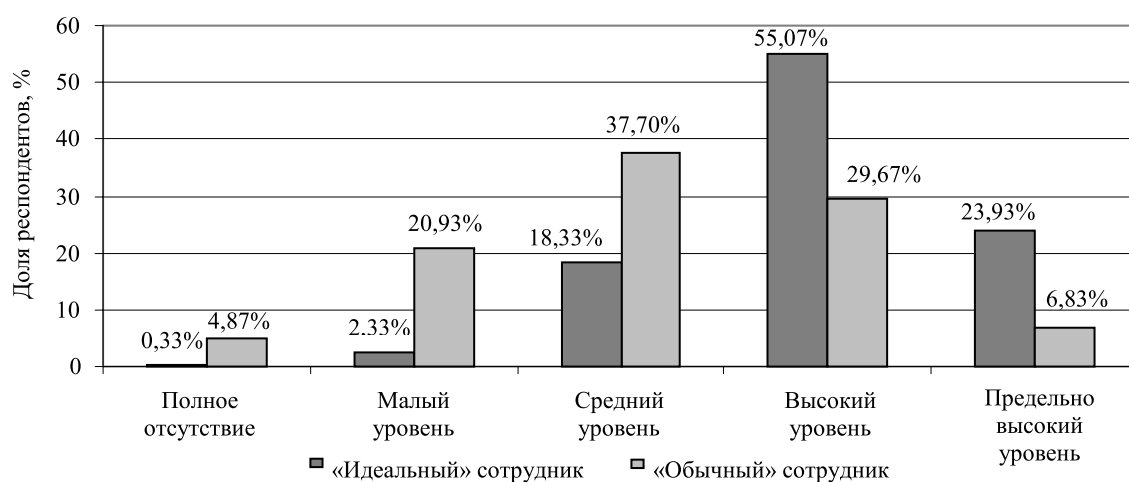


Рис. 3. Уровень развития профессиональных компетенций сотрудников предприятий, производящих пластмассовые и резиновые изделия

Наравне с предприятиями пищевой и перерабатывающей промышленности нами было проведено исследование и в ряде предприятий по производству пластмассовых и резиновых изделий. Особенность данных предприятий заключается в предъявлении высоких требований к сотрудникам в области научно-исследовательской, организационно-управленческой и производственно-технологической деятельности. Анализ полученных данных показал, что уровень развития профессиональных компетенций сотрудников исследуемых предприятий находится на среднем уровне, что существенно ниже показателей «идеального» уровня (рис. 3).

На наш взгляд, проблема развития профессиональных компетенций сотрудников данных предприятий зависит от ряда таких специфических особенностей, как постоянно меняющийся ассортимент изделий, изменение спроса потребителей на продукцию, появление новых материалов и технологий производства, высокие требования к качеству готовых изделий. В связи с этим достижение «идеального» уровня развития профессиональных компетенций зависит от дальнейшей непре-

рывной подготовки специалистов технического профиля, основу которой должен формировать компетентностный подход.

Необходимо отметить важность активизации процессов установления и развития партнерских взаимоотношений между учреждениями профессионального образования и предприятиями, что в дальнейшем будет способствовать формированию ожидаемых работодателем профессиональных компетенций, необходимых для работы на сложном современном производственном предприятии, а также общих компетенций, обеспечивающих мобильность кадров и их конкурентоспособность на рынке труда [3, с. 4].

Ввиду этого компетентный специалист, конкурентоспособный на рынке труда, должен свободно владеть своей профессией и ориентироваться в смежных областях деятельности, быть профессионально мобильным, способным к самопроектированию, саморазвитию, самореализации, социально ответственной творческой личностью отвечать приоритетным и перспективным запросам развития инновационной экономики региона.

Литература:

1. Смирнова, А. М. Профессиональные компетенции работников крупных промышленных предприятий // Известия Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена. — СПб., 2010. — № 124. — с. 370–374.
2. Драницына, Т. Ю. Теоретический и практический подход к развитию профессиональной компетенции будущих специалистов машиностроительного профиля в контексте требований регионального рынка труда // Наука и образование: электронное научно-техническое издание. — М., 2011. — № 12. — с. 1–12.
3. Воронков, А. Г. Многоуровневая подготовка квалифицированных кадров для регионального рынка труда // Среднее профессиональное образование. — М., 2010. — № 7. — с. 2–4.

Коучинг как инновационный инструмент формирования мотивации персонала современных компании

Сейткапаров Аслан Жексебаевич, магистрант

Жетысуский государственный университет имени И. Жансугурова (г. Талдыкорган, Казахстан)

Эволюция кадрового менеджмента в отличие от стандартной работы с кадрами по управлению человеческими ресурсами, характерная в последние годы для постсоветских государств, расширяет круг проблем практического и теоретического направления. Проблема мотивации и мотивов поведения в деятельности — одна из центральных изучаемых проблем не только в развивающихся странах, но и в развитых. Времена меняются, а вместе с ним и бизнес. Изменяются и люди внутри компаний, их образ мышления и мировосприятия. Компании осознают, что в неблагоприятных условиях выживают только те, кто может мотивировать персонал своей компании на активную и творческую работу и начинают быстро адаптироваться к непрерывному росту перемен. Однако, как ни парадоксально большинство руководителей управляют так же, как и десятки лет тому назад, прибегая к таким способам как угрозы, метод «кнута и пряника» или повышение заработной платы. Но и есть и другие, более продвинутые, руководители, которые пытаются повысить мотивацию персонала путем различных тренингов или нововведений в управлении персоналом. Как результат, большинство из них не срабатывают или имеют краткосрочный эффект.

Актуальность данной работы состоит в том, что современный бизнес уже дошел до такой степени специализации менеджерского труда, что область управления персоналом стала самостоятельной и весьма значимой для успешности бизнеса специальностью. Знание технологий и методов работы с персоналом может существенно повысить эффективность бизнеса, как в условиях стабильной внешней среды, так и при их резком изменении [1].

Мотивация (от лат. *movege*) — побуждение к действию или динамический процесс психофизиологического плана, управляющий поведением человека, определяющий его направленность, организованность, активность и устойчивость. Или другими словами, мотивация — это совокупность движущих сил, которые побуждают человека к деятельности, имеющей определенную целевую направленность. Мотивация представляет собой совокупность движущих сил, побуждающих человека к определенным типам действия. Различные мотивы, которые зачастую подталкивают человека к противоположным действиям, в совокупности являются движущей силой, вектор приложения которой может быть различен в зависимости от силы отдельных мотивов. Процесс мотивации (мотивирования) строится вокруг потребностей человека, которые и являются основным объектом воздействия с целью побуждения человека к действию. В самом общем виде по-

требность — это ощущение недостатка в чем-либо, которое имеет индивидуализированный характер при всей общности проявления [2].

Мотивацию можно разделить на два уровня силы: мотивация сохранения и мотивация достижения. Чаще всего человеком используется мотивация сохранения. Такое эмоциональное состояние не требует длительной силы эмоций. Активность находится на низком уровне и направлена на то, чтобы не потерять то, что уже создано. Многие руководители придерживаются мнения, что главный инструмент воздействия на мотивацию персонала — это деньги. Деньги призваны стимулировать людей к напряженному труду. Зарплата также должна решать еще две важные задачи: привлечение и удержание хороших работников. А вот мотивация достижений требует гораздо большей силы эмоций. И, соответственно, требует большей активности для достижения желаемого (то, чего хочется на данный момент) [3].

Ученые Bain & Company совместно с Netsurvey проанализировали ответы 200000 сотрудников 40 компаний в 60 странах, и обнаружили следующие закономерности:

- степень мотивации связана с длительностью пребывания человека в компании. Как правило, чем дольше человек работает в фирме и чем лучше ее знает, тем меньше у него энтузиазма.

- руководители-энтузиасты обычно не замечают недовольства сотрудников.

- уровень мотивации обычно ниже всего в отделах продаж и услуг. Ведь именно они больше всего общаются с клиентами.

Но тем не менее некоторым компаниям удастся победить эти тенденции. ИТ-компания Rackspace держится за идею «фанатичной» техподдержки клиентов — энергичные, мотивированные сотрудники работают не покладая рук на то, чтобы их потребители были довольны. В свою очередь клиенты отвечают им лояльностью — прибыль, начиная с 2008 года, выросла на 48 %, а доход ежегодно растет на 25 % [3].

Это в очередной раз подтверждает тот факт, что стратегически правильно подобранная стимуляция персонала приносит огромные плоды и в несколько раз увеличивает прибыльность и конкурентоспособность любой организации.

Исходя из вышесказанного можно сделать вывод, что мотивация персонала является необходимым инструментом для увеличения доходов компании, но выбор мотивации является отнюдь не из простых задач, даже для опытных руководителей. Сегодня, почему-то, самым популярным способом мотивации стала навязчивая кор-

поративная культура. Коллег насильно собирают на тренинги, заставляют праздновать вместе памятные даты и организывают массовые культпоходы. Все это хорошо, но когда в самой организации царит вечно гнетущая атмосфера, то тут редкие насильственные корпоративные вечеринки, пусть даже с развеселыми песнями не спасут ситуацию. И несмотря на то, что в дополнении многие руководители мотивируют работников традиционной щедрой премией, руководители, не обделенные фантазией, умудряются придумывать новые бюджетные способы мотивации сотрудников. Ведь не всегда счастье скрывается на дне конверта с деньгами, многие обладатели высокооплачиваемых профессий страдают, например, из-за того, что их где-то недооценили, не поняли, не поручили интересное задание.

Деятельность человека всегда полимотивирована, мотивы же — «полипотребностны», т.е. сотрудник компании, скорее всего, выберет такое направление активности, которое позволит ему (с учётом возможностей и ситуации) реализовать наибольшее число наиболее значимых, актуальных потребностей, не оказывая при этом противоположного действия на возможность реализации других значимых потребностей. Наиболее перспективным методом мотивации является коучинг, характеризующей собой социальную технологию осуществления партнерства в сфере развития и коррекции профессиональных, личностных и поведенческих компетенции всех сотрудников и компании в целом с целью образования мотивации и корпоративного поведения. На выявление актуальных потребностей и формирование мотивации на активную, творческую трудовую деятельность и направлен коучинг-менеджмент [1].

Коучинг является прекрасно зарекомендовавшей себя бизнес-технологией, которая позволяет сотрудникам за короткий срок (от 3 до 6 месяцев) максимально повысить личную и профессиональную эффективность, научиться достигать как свои личные цели, так и цели корпоративные легко и с удовольствием.

Определение коучинга ICF (Международной Федерацией Коучинга): методика раскрытия потенциала личности для максимизации собственной производительности и эффективности. Коучинг больше помогает личности обучаться, нежели учит [1].

В современных трактовках выделяются множество других определений коучинга, которые интерпретируются по-разному разными авторами: современных технологий персонального или бизнес-консультирования, ориентированных на личностное, профессиональное или корпоративное развитие; «зонтичный» бренд, объединяющий под своим куполом бизнес-консультирование, психотерапию, имидж-мейкерство, бизнес-тренинг, бизнес-консалтинг и собственно коучинг; искусство содействовать повышению результативности, обучению и развитию человека; сфокусированный на решении, ориентированный на результат и систематический процесс сотрудничества, в ходе которого коуч содействует улучшению выполнения

деятельности, увеличению жизненного опыта, самостоятельному учению и личностному развитию людей [1].

Основное ядро коучинга как стиля менеджмента — создание эффективной системы нефинансовой мотивации сотрудников. Сейчас практически все руководители не отрицают необходимость отбора, развития и обучения персонала для развития организации, для развития бизнеса как такового. Коучинг предполагает быстрое обучение «без отрыва от работы». Он существенно улучшает межличностные взаимоотношения в коллективе, формирует гибкость и адаптивность, как отдельных сотрудников, так и коллектива в целом к изменениям в организации. Секрет работы коучинга прост — коуч верит в людей. Это самое важное. Постепенно эта вера, подтверждаемая личным опытом, срастаясь со знанием, преобразуется в формулу: «Я верю, что я могу» = «Я знаю, что я могу». Философия коучинга исходит из того, что человек от природы безгранично талантлив и обладает огромным потенциалом, который не реализуется им в полной мере и что у каждого человека уже есть все необходимые ему ресурсы для достижения цели и учит быть готовым ставить дерзкие цели. Задача коуча помочь сформулировать проблему, определить цели, пути и средства их достижения [4, с. 57].

Коуч не является экспертом по продукту, но является экспертом по процессу. Его основная задача организовать процесс таким образом, чтобы человек (группа) самостоятельно ответил на вопросы, которые у них возникают. В процессе взаимодействия коуч и клиент или клиенты проясняют и структурируют цели. Во время общения коуч создает позитивную творческую среду для того, чтобы определить и уточнить глубинные ценности своего клиента, на основе которых и будет проведена работа с целями. После выяснения целей и потребностей разрабатываются стратегии и подходы, лучше всего работающие именно для этого конкретного человека или организации, мобилизуются все внутренние резервы и устраняются внутренние барьеры, выбираются индивидуальные инструменты коучинга.

В коучинге базовой структурой являются осознанность и ответственность. Первым ключевым элементом является осознание, которое становится результатом усиления внимания, концентрации и четкости. Осознание — это не только необходимость смотреть и слушать на рабочем месте, но и способность отбирать и ясно воспринимать относящиеся к делу факты и информацию, определяя их важность. Эта способность включает в себя понимание систем, динамики, взаимосвязи фактов и людей и, безусловно, в какой-то степени психологии. Предлагаемое коучингом повышение осознания учитывает и подчеркивает уникальные характеристики разума каждого индивидуума, одновременно развивая способность к совершенствованию без чужих рецептов. Оно помогает сохранять уверенность в себе, полагаться на собственные силы и брать на себя ответственность. Ответственность также важна для высокоэффективного исполнения. Ответственность, принятая человеком самостоятельно зна-

чительно отличается от ответственности, возложенной на него извне. Когда сотрудник искренне и сознательно принимает ответственность за свои помыслы и поступки, его преданность им повышается, а вместе с ней и эффективность исполнения. Если же его вынуждают принять ответственность или просто сваливают ее на него, эффективность исполнения никак не повышается [5, с. 100].

Многие руководители уводят своих подопечных от ответственности, указывая им, что делать, и лишали их осознания, навязывая свое видение. Они сдерживают ответственность и уничтожают осознание. Лучшим способом развития разума и поддержания его в идеальном состоянии для эффективной отдачи является постоянное формирование осознания и ответственности в ежедневной практике и в процессе выработки навыков. Это требует изменения методики — перехода от инструктирования к настоящему коучингу.

Коучинг наиболее востребован в динамично развивающихся компаниях, независимо от сферы бизнеса, особенно когда компания переживает период интенсивного роста, осваиваются новые рынки и/или создаются новые продукты и тому подобное. То есть коучинг востребован «в эпоху перемен», то есть на которой находятся большинство компаний нашей страны, на разных этапах — тогда, когда перемены только предвкусываются, чувствуется, что назрела их необходимость, и тогда, когда они уже начались, и в организации чувствуется естественное сопротивление.

Хоть коучинг является синтезом бизнес-консультирования, тренинга и психологического консультирования, направленного на формирование необходимой корпоративной культуры оно также является самостоятельным

методом со своей собственной технологией, философией и правилами. Его уникальность демонстрирует новое качество деятельности, не доступное другим методам. В приведенной ниже таблице показаны основные отличия коучинга от консультирования, тренинга и наставничества [6].

Консультант обычно является специалистом в определенной области бизнеса или знаний и, как правило, к консультанту обращаются люди, нуждающиеся в помощи при решении сложных и специфических проблем. В отличие от консультирования, коучинг смещает фокус внимания на будущее, и настоящее положение вещей. Задачей и особенностью коучинга является разработка маршрута движения к оговоренной заранее цели и помощь клиенту в поиске собственного решения, а не решение проблемы за него. Коучу не нужно быть экспертом в проблемной области, но он обязательно эксперт в раскрытии собственных возможностей клиента. Сотрудник обращается к консультанту только при возникновении проблемы, в то время как к коучингу прибегают и для повышения эффективности уже успешной деятельности, и для устранения недостатков работы [7, с. 98].

Тренинги, в свою очередь, работают и построены на основе стандартов. Не учитывается важный фактор: желание делать (действительно делать на все 100%) не возникает только от того, что человек ценит свое рабочее место и «должен» лишь в соответствии с инструкцией. Отличием тренингов от коучинга является то, что у человека нет четких осознанных целей и мотивов. Для того чтобы человек «взял» знания и начал применять их в практике работы, ему изначально необходимо ясное и четкое понимание того, зачем, для решения каких конкретных задач

Таблица 1. Отличия коучинга от тренинга, наставничества и консультирования

Метод	Цель	Ситуация использования	Ограничения
Консультирование	Решение задачи через «покупку» этого решения	Когда проблема находится в определенной «экспертной области» и не может быть эффективно решена внутри организации	Затраты тщательно просчитаны. Не происходит (или происходит ограниченно) повышение компетентности клиента в отношении способов решения проблемы
Тренинг	Приобретение конкретных навыков, изменение отношения к работе	Когда для эффективного выполнения не хватает знаний и навыков	Необходимость «перенесения» навыков из аудитории в реальность
Наставничество	Решение задачи через обмен опытом	Когда внутри компании есть компетентные сотрудники и необходимо передать накопленный опыт от более опытного к менее	В основном передаются «готовые» решения, что редко способствует развитию новых навыков
Коучинг	Решение задачи через развитие самостоятельности и ответственности за результат у сотрудника	Когда для успеха дела критично способствовать сотрудника к новаторству и чувство персональной ответственности за результат	Требует специальных навыков у «коуча». Организация должна поощрять самостоятельность и ответственность сотрудников

ему нужны новые знания, что дает им коучинг. Результативность, после хорошего тренинга, резко подскакивает вверх. А потом, через пару месяцев, так же стремительно начинает падать достигая прежнего показателя. Возникает необходимость проведения повторного тренинга. Так возникает потребность циклического проведения тренингов. Это обусловлено свойствами психики человека. Исследования немецкого психолога Эббингауза, полученные в прошлом веке и с тех пор неоднократно подтвержденные, показывают, что 90 % выученного в ходе учебного курса материала забывается в течение тридцати дней, а 60 % забывается по прошествии одного часа [7, с. 99].

Современное понимание наставничества очень близко соприкасается с коучингом. И в том и в другом случае и клиент и протеже сами занимаются формулировкой своих целей, исследуют реальность, принимают решение и следуют выбранным путем. Наставничество, охватывающее широкий диапазон проблем, является гораздо более общим процессом, нежели коучинг, относящийся

к конкретному умению или сфере деятельности. В основном передаются, компетентными сотрудниками, готовые решения от более опытных к менее опытным, что редко способствует развитию новых навыков [7, с. 98].

В заключении следует отметить, что в настоящее время существует множество стилей мотивации персонала. Каждый из них по-своему эффективен и, безусловно, имеет право на существование. Но надо признать, что в условиях возрастающей конкуренции на рынке, технологических инноваций, экономической неопределенности и социальной нестабильности с каждым днем потребность в лучших методах мотивации будет лишь только возрастать еще больше. Как видно из сравнения наставничества, консультации и тренингов, коучинг включает и дополняет каждую из них. Все эти достоинства дают коучингу большее преимущество перед другими обучающими программами и являются совершенным инновационным инструментом формирования мотивации персонала современных компаний.

Литература:

1. <http://l-konsul.biz> «Эль-Консул»
2. <http://www.inventech.ru/> «Центр Креативных Технологий»
3. <http://shkolazhizni.ru/> «Школа Жизни»
4. Максимов, В. Е. Коучинг от А до Я. Возможно всё. — С-Пб.: Речь, 2009. — 280 с.
5. Джон Уитмор, Новый стиль менеджмента и управления персоналом. — М.: Финансы и статистика, 2009. — 365 с.
6. <http://hbr-russia.ru/> «Harvard Business Review»
7. Джон Уитмор Внутренняя сила лидера. Коучинг как метод управления персоналом = Coaching for Performance: Growing Human Potential and Purpose. — М.: «Альпина Паблишер», 2012. — 312 с.

Особенности развития депозитных операций в банках России

Субботина Ксения Евгеньевна, студент;

Кобзева Ольга Александровна, студент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Одним из главных условий развития экономики Российской Федерации является работа кредитных учреждений, которые функционируют за счет привлечения и размещения денежных средств. Для устойчивого развития и достижения долгосрочных целей кредитных организаций особую роль играют депозитные операции, благодаря которым банкам удастся сформировать наиболее стабильную часть ресурсной базы, которая позволяет банку наращивать объемы средне- и долгосрочных кредитных операций и удовлетворять потребность экономики в инвестициях.

Депозитные (вкладные) операции банка — это часть его пассивных операций, проведение которых ведет к увеличению части привлеченных средств банка, формирующейся за счет добровольного размещения физическими

и юридическими лицами временно свободных денежных ресурсов. К таким относятся [3]:

Открытие счетов для вкладов физических и юридических лиц, часть средств на которые вносится в момент открытия счета, при этом возможен прием дополнительных сумм вкладов;

Открытие и ведение текущих, расчетных и иных банковских счетов, на которых происходит накопление остатков средств клиента.

Вкладные операции банков и их взаимоотношения с вкладчиками регулируются некоторыми статьями ГК, а также ФЗ «О банках и банковской деятельности».

Организация вкладных операций основана на таких принципах, как получение текущей прибыли, гибкая политика управления депозитными операциями для под-

держания оперативной (быстрой) ликвидности банка, сбалансированность между доходностью активов и депозитной политикой, а также расширение перечня банковских услуг с целью привлечения клиентов [4].

Согласно данным, предоставленным Центральным Банком Российской Федерации, основным источником формирования ресурсов являются вклады физических лиц и депозиты юридических лиц. Одним из важных факторов, характеризующих стабильность депозитных источников, является срок привлечения средств: чем выше срок привлечения, тем выше уверенность банка в использовании ресурсов. Данные об объемах привлеченных кредитными организациями средств представлены в таблице 1 [2].

Исходя из данных, представленных в таблице 1, можно сказать, что кратко- и среднесрочные вклады преобладают над долгосрочными. Данная тенденция прослеживается как у физических, так и у юридических лиц.

Проанализировав динамику доли срочных вкладов в общей сумме депозитов по физическим и юридическим лицам в отдельности, можно отметить следующие тенденции: доля краткосрочных вкладов уменьшается, доля среднесрочных вкладов увеличивается, доля долгосрочных вкладов уменьшается. Данные тенденции справедливы как для депозитов организаций, так и для вкладов физических лиц.

Также Центральный Банк предоставляет данные по структуре пассивов, проанализировав которые можно выделить роль вкладов физических лиц, депозитов юри-

дических лиц и средств организаций на расчетных счетах (таблица 2).

В течение года наблюдались как положительные, так и отрицательные тенденции. К положительным можно отнести увеличение доли вкладов физических лиц, а к отрицательным уменьшение доли депозитов юридических лиц и доли средств на расчетных счетах при увеличении общей суммы пассивов.

Самая главная привлекательность краткосрочных вкладов заключается в том, что клиент может разместить временно свободные денежные средства на таком вкладе, получить определенную прибыль за короткий промежуток времени, а затем дальше использовать их по своему усмотрению. Доходность по таким вкладам позволяет сохранить на уровне инфляции покупательную способность денежных средств. Ставки по депозитам в зависимости от срока приведены по данным Банка России в таблице 3 [1].

Сравнивая процентные ставки по кратко- и долгосрочным вкладам, можно отметить существенную разницу: по краткосрочным депозитам ставка значительно ниже.

При этом нельзя забывать о рисках, возникающих при вложении средств в один банк. В случае неожиданного банкротства, согласно российскому законодательству, физическому лицу будет возвращено не более 700 тыс. руб., а средства, вложенные юридическим лицом, не страхуются вовсе. Минимизация обозначенного риска возможно при размещении средств на краткосрочных де-

Таблица 1. Данные об объемах привлеченных кредитными организациями средств (млн. руб.)

Срок привлечения	01.01.2012	Доля в общем объеме, %	01.01.2014	Доля в общем объеме, %
До востребования и до 30 дней	2059253	21,2	2912973	20,8
От 31 дня до 1 года	1981109	20,4	2788788	19,9
От 1 года до 3 лет	4743348	48,9	7180746	51,3
Свыше 3 лет	918557	9,5	1118061	8,0
Всего вкладов ФЛ	9702267	100,0	14000569	100,0
До востребования и до 30 дней	1191358	14,2	1624899	15,0
От 31 дня до 1 года	2728606	32,6	2520169	23,3
От 1 года до 3 лет	809770	9,7	1280418	11,8
Свыше 3 лет	758283	9,1	946029	8,7
Всего депозитов ЮЛ	8367397	100,0	10828319	100,0
Всего привлеченных средств	18069664		24828888	

Таблица 2. Доля вкладов ФЛ, депозитов ЮЛ и средств организаций на расчетных счетах в общих пассивах (млрд. руб.)

	01.01.13	Доля в пассивах, %	01.01.14	Доля в пассивах, %
Средства ЮЛ на расчетных и прочих счетах	5706,6	11,5	6516,1	11,3
Депозиты ЮЛ	9616,5	19,4	10838,3	18,9
Вклады ФЛ	14251	28,8	16957,5	29,5
Всего пассивов	49509,6	100,0	57423,1	100,0

Таблица 3. Средневзвешенные процентные ставки по привлеченным кредитными организациями вкладам (депозитам) физических лиц и нефинансовых организаций в рублях (% годовых)

	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014
Вклады физических лиц со сроком привлечения			
До 30 дней, включая «До востребования»	1,4	2,2	2,18
От 31 до 90 дней	5,2	6,0	5,01
От 91 до 180 дней	6,7	6,8	5,8
От 181 до 1 года	7,7	8,1	7,17
Свыше 1 года	7,5	8,5	7,33
Депозиты юридических лиц со сроком привлечения			
До 30 дней, включая «До востребования»	4,5	5,1	5,54
От 31 до 90 дней	6,6	6,9	6,32
От 91 до 180 дней	8,5	8,2	7,04
От 181 до 1 года	8,2	8,4	7,56
Свыше 1 года	8,7	9,4	8,01

позитах в нескольких банках. Также на решение по поводу срока вклада оказывает влияние политика Банка России. В последнее время, Центральный Банк отзывает лицензии отечественных кредитных учреждений, что все-таки в граждан чувствует не уверенность в надежности системы и сохранности вкладов.

Также чрезвычайно актуальным для российских коммерческих банков является депозитный риск. В соответствии с Гражданским кодексом РФ (ст. 837) банк обязан вернуть доверенные ему средства по первому требованию вкладчика. Изъятие депозитов может повлечь за собой кризис ликвидности.

Таким образом, привлечение депозитов — основной вид пассивных операций, отсюда следует, что вклады являются преимущественным ресурсом финансирования кредитных операций. Анализируя данные, представленные Банком России, можно отметить положительную тенденцию развития депозитных операций, при этом темпы прироста краткосрочных вкладов превышают темпы прироста вкладов на более длительные сроки. Также в статье были обозначены некоторые риски, как со стороны вкладчика, так и со стороны банка, минимизация которых позволит защитить вложенные средства и сохранить устойчивое развитие кредитных организаций.

Литература:

1. Процентные ставки/Банк России. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>
2. Сведения о размещенных и привлеченных средствах/Банк России. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>
3. Привлечение банком вкладов и депозитов. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.provsebanki.ru/text/193>
4. Анализ депозитных операций коммерческих банков. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://sibac.info/11545>

M&A — рынок в России: Текущее состояние и перспективы банковских слияний и поглощений

Сухорукова Дарья Николаевна, магистр экономики
Финансово-экономический институт (г. Тюмень)

Собраться вместе — это начало. Остаться вместе — это прогресс. Работать вместе — это успех.
Генри Форд

Многие крупные банки оценили преимущества M&A («mergers and acquisitions» — слияния и поглощения) — рынка и не первый год заинтересованы этой

темой. Уходящий год показал, что на банковском рынке по-прежнему много сделок. Наступающий 2014-й, по прогнозам экспертов, должен стать даже более интересным.

Для общего восприятия рынка M&A необходимо четко понимать его ключевые составляющие.

Merger — слияние, путем приобретения ценных бумаг или основного капитала. В соответствии с российским законодательством под слиянием понимается реорганизация юридических лиц, при которой права и обязанности каждого из них переходят ко вновь возникшему юридическому лицу в соответствии с передаточным актом.

Acquisition — поглощение. Под поглощением можно растолковать как взятие одной компанией другой под свой контроль, управление ею с приобретением абсолютного или частичного права собственности на нее.

В современном корпоративном менеджменте можно выделить множество разнообразных типов слияния и поглощения компаний. В качестве наиболее важных признаков классификации этих процессов можно назвать:

1. Характер интеграции компаний (горизонтальные слияния — объединение компаний одной отрасли, вертикальные слияния — объединение компаний разных отраслей, родовые слияния — объединение компаний, выпускающих взаимосвязанные товары. Конгломератные слияния — объединение компаний различных отраслей без наличия производственной общности.

2. Национальную принадлежность объединяемых компаний (национальные слияния — объединение компаний, находящихся в рамках одного государства; транснациональные слияния — слияния компаний, находящихся в разных странах (*transnational merger*), приобретение компаний в других странах (*cross-border acquisition*).

3. отношение компаний к слияниям (дружественные слияния, враждебные слияния (поглощения)).

4. способ объединения потенциала (корпоративные альянсы и корпорации). [1]

Теория и практика современного корпоративного менеджмента упоминает целый ряд причин слияний и поглощений компаний. Выявление мотивов слияний очень важно, именно они отражают причины, по которым две или несколько компаний, объединившись, стоят дороже, чем по отдельности. А рост капитализированной стоимости объединенной компании является целью большинства слияний и поглощений.

Анализируя мировой опыт и систематизируя его, можно выделить следующие основные мотивы слияний и поглощений компаний: налоговые мотивы, мотив монополии, комбинирование взаимодополняющих ресурсов, повышение качества управления и др.

Стратегические слияния и поглощения направлены на достижение синергетического эффекта в самых разнообразных видах и формах. Самыми распространёнными формами слияний и поглощений в зависимости от стратегий покупателя являются горизонтальные, вертикальные и конгломератные (смежные).

С 2000 г., времени завершения первой фазы послекризисного восстановления российских банков, идет заметная интенсификация процессов слияний и поглощений банков в России. Происходит образование

и дальнейшее усиление банковских групп и холдингов. Они возникли на основе государственных банков (прежде всего ОАО Банк ВТБ (далее — ВТБ), крупных частных коммерческих банков (ОАО «МДМ-Банк», Альфа-банк, ОАО АКБ «Росбанк»). С 2003–2004 гг., — период поступательного роста российской экономики, развития процессов построения банковских групп и холдингов на основе процессов слияний и поглощений, улучшения делового и инвестиционного климата в стране. В 2005–2006 гг. экспансия иностранного банковского капитала перешла из скрытой стадии (переговоры о приобретении российских банков, их оценка, наблюдение за российским рынком) в открытую. Здесь можно отметить крупные для российского банковского рынка сделки по приобретению Raiffeisen International Bank-Holding розничного ОАО «ИМПЭКСБАНК», поглощение Societe Generale двух розничных банков «КБ ДельтаКредит» и «КБ Промэк-Банк», получение контроля над КМБ-Банк со стороны итальянского Banca Intesa, приобретение венгерским ОТП-Банк российского ИНВЕСТСБЕРБАНКА. Основная активность сделок слияний и поглощений приходится на кризисный период, что было обусловлено двумя противоположными факторами. С одной стороны, ей поспособствовала низкая цена предложения и большое количество банков-кандидатов на поглощения в связи с ужесточением требований к минимальному размеру капитала. Лидерами по количеству сделок слияний и поглощений стали: банк ВТБ, Внешэкономбанк, Газпромбанк и Номос-Банк. Из общего количества сделок слияний и поглощений около половины (43 %) связаны с оздоровлением проблемных банков. Большинство сделок носили горизонтальный характер. При этом основным мотивом сделок слияния и поглощения банков горизонтального типа стала возможность достаточно быстро и малозатратно расширить региональную банковскую сеть, осуществить диверсификацию продуктового ряда

На рынке M&A сделок на российском рынке в период мирового кризиса было не так уж и много. [4]

В 2008–2009 гг. основные крупные игроки покупали доли более мелких банков.

Финансовый сектор российского рынка M&A в первом квартале 2009 года развивался в тенденции, заданной концом прошлого года. А именно — невысокая активность, направленная на сохранение бизнеса или выход из него с минимальными финансовыми и репутационными потерями, а не на его экспансию и развитие.

Контроль над группой «КИТ Финанс» приобрел консорциум инвесторов, включающий структуры ОАО «РЖД» и ЗАО «АК «Алроса». ООО «КИТ Финанс Холдинговая компания» приобрело 87 % акций банка. Компания напрямую владеет 100 % в инвестиционно-банковском, брокерском и пенсионном бизнесе «КИТ Финанс», 80 %

Контрольный пакет акций «Газэнергобанка» (г. Калуга), испытывавшего серьезные трудности с проведением операций, приобрел «Пробизнесбанк». Руководство

«Газэнергобанка» сообщало, что в связи с серьезными трудностями банк обратился за финансовой поддержкой к государству. Тогда же глава Агентства по страхованию вкладов (АСВ) заявлял, что принято решение о его санкции.

Так крупный игрок «Альфа банк» в 2009 приобрел 85 % акций екатеринбургского банка «Северная касса» «Альфа». Другой, немалоизвестный банк «ВТБ» зарегистрировал очередную «дочку», на сей раз в Азербайджане. Банк пошел по пути приобретения контрольного пакета акций местного игрока — «AFBank», который был переименован в ООО «ВТБ-Азербайджан». [4]

Российский рынок M&A в 2009 году уже имеет не одну сделку по приобретению довольно крупных региональных банков за символическую цену.

Примерами служат сделки по участию в санации региональных банков «Промсвязьбанка» и приобретению группой «Газпром» 75 % акций АКБ «Союз» за 1 млн. руб. Сумма сделки по «Союзу» стала известной после публикации отчетности Газпрома по МСФО за 9 месяцев.

Напомним, что АКБ «Союз» являлся активным игроком на фондовом рынке и сильно пострадал от осеннего кризиса ликвидности, став наряду с «КИТ Финанс» одним из основных ньюсмейкером.

«Промсвязьбанк» же получил контроль над двумя крупными региональными банками: «Ярославский коммерческий банк социального развития» («Ярсоцбанк») и банк «Нижний Новгород». [3]

Картина рынка M&A в банковском секторе 2013 года складывается весьма неоднозначно. Активность M&A возрастет, однако стоимость сделок вероятнее всего останется невысокой. Большинство сделок всего рынка M&A

приходится на покупку банков 69 % от общего числа сделок за январь-сентябрь 2013 года. Так 2013 год запомнится рядом крупных сделок по продаже коммерческих банков. Покупка у «ИФД КапиталЪ» банка «Петрокоммерц» — опорного банка «Лукойла» с активами в 250,8 млрд. рублей (один из топ-30 банковской системы). Оценочная стоимость акций «Петрокоммерца» (с учетом его украинский «дочки»), составит 19,5 млрд. рублей или 0,6 капитала (30,9 млрд. рублей на конец 2012 года). Также к числу значимых для рынка можно отнести покупку НПФ «Благосостояние» Абсолют Банка. «Сделка прошла весной текущего года, сумма ее оценивается в 300 млн. долларов + 700 млн. долларов для замещения субординированных ресурсов, предоставленных бывшим собственником. В целом за 2013 год эксперты прогнозируют пока-затель M&A в российском банковском секторе на уровне 10–12 млрд. долларов, в будущем — рост до 15–16 млрд. долларов.

Предполагается, что 2014 год внесет коррективы в банковский рынок M&A.

На это есть ряд причин:

1. Ужесточение политики Центрального Банка в отношении финансовых требований к банковской отрасли.
2. Неблагоприятная экономическая ситуация в России.
3. Напряженность на банковском рынке, в частности увеличение просроченной судной задолженности по потребительским кредитам.
4. Возможное принятие финансовых стандартов Базель III/

Вероятно, интерес к M&A в России еще будет расти и принесет ряд преимуществ в эту сферу.

Литература:

1. MAonline.ru: портал посвященный новостям российского рынка бизнеса: покупке-продаже акций, долей в бизнесе, и любых иных активов.
2. Инструкция Центрального банка Российской Федерации от 23.07.98 г. № 75-и «О порядке применения федеральных законов, регламентирующих процедуру регистрации кредитных организаций и лицензирования банковской деятельности» (с последующими изменениями и дополнениями).
3. Рыбин, Е. В. «О слиянии и присоединении банков» — Деньги и кредит, № 1, М., 2013
4. Седин, А. И. «Актуальность стратегического планирования в российских коммерческих банках» — «Бизнес и банки» № 11 (541), 2013 г.

Ликвидность коммерческого банка

Трошин Валерий Андреевич, аспирант

Поволжский государственный технологический университет (г. Йошкар-Ола)

Деятельность коммерческих банков направлена в основном на достижение единственной цели — получение прибыли. При этом не всегда должное внимание уделяется поддержанию ликвидности на достаточном

уровне. Потеря ликвидности банком приводит к его неплатежеспособности и далее к банкротству.

Банковский сектор выполняет ряд важных функций: выдача и сопровождение кредитов населению и организа-

циям, стимулирование накоплений в народном хозяйстве, посредничество в платежах, переводах и финансовых операциях, а также осуществляют перераспределение инвестиционных ресурсов из менее эффективных в более эффективные сегменты рынка, по этому абсолютно не допустимо проявление в банковской сфере кризисных явлений, т. к. они негативно отражаются на состоянии всей экономики в целом. Вот почему проблема управления, оценки и прогнозирования ликвидности баланса коммерческого банка в ее теоретическом и практическом аспектах имеет огромное значение для самого, отдельно взятого банка и государственной банковской системы.

Вопрос ликвидности коммерческого банка рассматривался во многих работах отечественных и зарубежных авторов: Лаврушина О.И., Роуза П.С., Жукова О.И., Тагирбекова К.Р., Рудько-Силиванова В.В., Колесникова В.И. и других.

Основываясь на работах вышеупомянутых авторов можно дать наиболее полное определение данной экономической категории: ликвидность коммерческого банка — это способность банка своевременно выполнять взятые на себя обязательства перед контрагентами, предоставлять им средства в рамках обязательств в настоящий момент времени и в будущем, что возможно только при наличии достаточного собственного капитала банка, оптимального размещения и величины средств по статьям актива и пассива баланса с учетом соответствующих сроков, возможностью привлечения ресурсов на денежном рынке.

Ликвидность коммерческого банка можно отнести к одной из ключевых качественных характеристик деятельности банка, которая определяет надежность и стабильность банка, именно оно служит основой существования кредитно-банковского сектора экономики. Также следует отметить, что ликвидность банка является комплексным показателем. В современной литературе для наиболее полной характеристики выделяют три вспомогательных показателя: стационарная ликвидность («запас»), текущая ликвидность («поток», или «оборот») и перспективная ликвидность («прогноз»). [8, с. 211].

Понятие стационарная ликвидность подразумевает наличие в балансе банка определенного запаса активов, которые при необходимости могут быть направлены на погашение обязательств перед клиентами.

Текущая ликвидность показывает состояние стационарной ликвидности в будущем, то есть позволяет спрогнозировать ее изменения в динамике с учетом влияния входящих и исходящих денежных потоков, которые появляются при принятии банком на себя новых обязательств и требований.

Перспективная ликвидность принципиально отличается от текущей ликвидности тем, что первая форма ликвидности связана с оценкой текущего и будущего риска активных и пассивных операций банка.

Из трех вышеперечисленных характеристик следует, что наиболее эффективным для целей поддержания

и управления ликвидности является определение текущей ликвидности, потому что этот подход позволяет дать более полную оценку способности банка реально определять свое финансовое состояние, своевременно изменять неблагоприятный уровень ликвидности и в последствии предотвращать падение уровня ликвидности в течение определенного периода времени.

Также не стоит забывать, что ликвидность коммерческого банка характеризуется такими понятиями, как финансовая устойчивость и надежность. Надежность банка — это его прочность, уровень доверия клиентов, обслуживающихся в этом банке. Финансовая устойчивость банка характеризуется его возможностью нормально развиваться, для чего выделяют следующие критерии — уровень собственных средств в пассиве баланса, способность банка в будущем увеличить собственный капитал за счет полученной прибыли, стабильность клиентской базы и так далее.

Необходимо отметить ряд факторов, которые влияют на ликвидность коммерческого банка:

- по отношению к деятельности коммерческого банка: внешние, внутренние;
- по направлению влияния: отрицательные, положительные;
- по содержанию: политические, социальные, экономические;
- по длительности воздействия: постоянные, форс-мажорные;
- по возможности управления: нерегулируемые, регулируемые [7, с. 59].

Чаще всего их подразделяют на две большие группы: внешние и внутренние. Через внешние факторы осуществляется взаимодействие внешней среды на деятельность коммерческого банка, внутренние факторы действуют на уровне самого банка и связаны с его политикой, изменяя политику банка, можно ограничить воздействие факторов, вызывающие неблагоприятные изменения в ликвидности. Все факторы, влияющие на ликвидность коммерческого банка необходимо рассматривать как единую систему. Не стоит забывать, что внешние факторы слабо поддаются влиянию со стороны банка, поэтому необходимо уделять большее внимание внутренним факторам, воздействовать на них с целью снижения риска ликвидности. [2, с. 443].

ЦБ установлено четырнадцать обязательных нормативов, назначение которых — регулирование объемов риска, которые берет на себя банк, и создание системы безопасности при возникновении убытков. Применительно к риску ликвидности их пять: нормативы мгновенной, текущей, долгосрочной, общей ликвидности и ликвидности по операциям с драгоценными металлами.

В экономической литературе выделяют две составляющие риска ликвидности: количественную и ценовую. Количественные риски определяются тем, существуют ли активы, которые могут быть проданы и есть ли на рынке возможность приобрести средства по приемлемой цене.

Таблица 1. Основные положения стратегий управления ликвидностью

Виды стратегий	Основные положения
Управление активами	Накопление банком ликвидных средств в виде денежных средств и легкорезализуемых ценных бумаг. <u>Свойства ликвидных активов:</u> — наличие рынка для их быстрого превращения в деньги; — стабильность цен на рынке; — обратимость, то есть возможность возмещения первоначальных инвестиций с минимальным риском
Управление пассивами	Заем быстрореализуемых средств в количестве, необходимом для покрытия спроса на ликвидные средства. <u>Источники привлечения таких источников:</u> — займы на межбанковском рынке; — сделки «репо»; — учет векселей и получение займов в Центральном банке; — выпуск коммерческих бумаг; — продажа банковских акцептов; — выпуск облигаций
Управление активами и пассивами	Накопление ликвидных активов для удовлетворения ожидаемого спроса на них, покупка активов на рынке в случае возникновения неожиданных потребностей в ликвидности

К ценовой составляющей относят риски, возникающие при покупке или продаже инструментов ликвидности по цене отличающейся от среднерыночной или балансовой. [6, с. 328].

Из всего вышеизложенного можно сделать вывод: на уровень ликвидности коммерческого банка в основном оказывают влияние внешние и внутренние факторы. Влияние внешних факторов банк не может ограничить, поэтому необходимо большее внимание уделять внутренним факторам, которые напрямую связаны с деятельностью коммерческого банка, т. к. их негативное влияние на ликвидность может быть сглажено. В противном случае факторы приводят к появлению рисков ликвидности, которые представляют собой риски, связанные с невозможностью быстрой конверсии финансовых активов в платежные средства по приемлемым ценам без потерь или привлечения дополнительных обязательств.

Именно поэтому вопросы расчетов, планирования и управления становятся важнейшими направлениями в деятельности коммерческих банков.

Существуют три основных стратегии управления ликвидностью: стратегии управления активами, стратегии управления пассивами, стратегии управления активами и пассивами. Основные их положения отражены в таблице 1.

Управление ликвидностью является комплексным процессом, затрагивающим как активы, так и пассивы банка. Стратегии управления активами представляют собой управление внутренними источниками ликвидности, то есть фактически сводятся к определению и поддержанию необходимой доли ликвидных активов в балансе банка. Управление же пассивами дает банкам возможность поддерживать свою ликвидность за счет средств, привлеченных от определенных операций. Следовательно, более эффективным путем поддержания необходимого уровня ликвидности является скоординированное управление активами и пассивами банка, а не ориентация на одно из указанных направлений.

Методы управления ликвидностью позволяют лишь в общих чертах определить возможные аспекты деятельности банка. В реальных условиях данные модели управления ликвидностью требуют существенных дополнений с учетом накопленного опыта управления банком, внесения поправок, отражающих современную и прогнозируемую конъюнктуру рынка, а также действия факторов, оказывающих влияние на деятельность коммерческого банка. Очевидно, что для принятия конкретных управленческих решений необходимо провести финансовый анализ, после чего данные модели должны быть существенно дополнены и усложнены.

Литература:

1. Белоглазова, Г. Н., Банковское дело / Г. Н. Белоглазова, Л. П. Кролевецкая — СПб.: Питер, 2008.
2. Лаврушина, О. И., Банковское дело / О. И. Лаврушина. — М.: Кнорус, 2010. С 443.

3. Варламова, Т.П., Финансовый менеджмент. Уч. Пособие/Т.П. Варламова, М.А. Варламова — М.: Кнорус, 2010.
4. Ломан, Э.Д., Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика/Э.Д. Ломан и др. — М.: Юнити, 2009.
5. Маркова, О.М., Коммерческие банки и их операции/О.М. Маркова, В.Н. Сидоров, Л.С. Сахарова — М.: Юнити, 2010.
6. Стародубцева, Е.Б. Основы банковского дела/Е.Б. Стародубцева — М.: ИНФРА-М, 2009. — с 328.
7. Усоскин, В.М. Современный коммерческий банк. Управление и операции/В.М. Усоскин — М.: АНТИДОР, 2010. — с 59.
8. Ходачник, Г.Э. Основы банковского дела/Г.Э. Ходачник — М.: Академия, 2010.

Оценка инвестиционной привлекательности организации

Фарушкина Юлия Мосавировна, магистр экономики
Финансово-экономический институт (г. Тюмень)

В статье рассматривается понятие инвестиционной оценки организации, факторы, определяющие ее, составляющие оценки инвестиционной привлекательности организации.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность организации, анализ инвестиционной привлекательности, факторы инвестиционной привлекательности.

Современное экономическое пространство требует от организации высокую конкурентоспособность. Данное требование заключается в том, чтобы организация имела постоянное развитие, отличалась гибкостью в изменяющихся условиях экономической среды, смогла предложить потребителю продукцию, отличающуюся современностью, качеством, и в целом удовлетворяющую потребителя. Развитие организации основывается на регулярных инвестициях, которые требуются как в производстве, так и в научно-технических разработках, а также на другие цели, заключающиеся в получении положительного эффекта. Привлечение инвестиций обусловлено инвестиционной привлекательностью организации. Под инвестиционной привлекательностью организации в современной литературе понимают комплексный показатель характеризующий целесообразность инвестирования средств в данную организацию.

Инвестиционная привлекательность организации зависит от множества факторов. Зачастую к ним относятся политическая и экономическая ситуация в стране и регионе, совершенство законодательной и судебной власти, уровень коррупции в регионе, экономическая ситуация в отрасли, квалификация персонала, финансовые показатели и т.д. В данной статье мы рассмотрим понятие оценки инвестиционной привлекательности организации, а также проанализируем методы её повышения.

На сегодня организациям известно несколько путей привлечения финансирования. Среди самых распространенных способов привлечения инвестиционных вложений: займы в кредитных организациях, привлечение инвестиций на фондовом рынке (выпуск облигаций, проведение IPO и SPO), привлечение стратегического инвестора.

Займы в кредитных организациях как механизм привлечения финансирования самый простой, однако, один из самых затратных. При реализации такого способа привлечения финансирования денежные средства оформляются в виде банковского кредита, и основные условия займа определяются кредитором, то есть банком, на основании установленной в данном конкретном банке кредитной политики. В связи с такими условиями, финансирование предоставляется компаниям, которые могут подтвердить платежеспособность и предоставить необходимый залог стоимостью больше кредитного займа. Если организация становится банкротом, она возвращает займ за счет собственных средств, уставного капитала, продажи основных средств производства.

Обращение за инвестициями к фондовым рынкам, поиск стратегического инвестора требуют от организации прозрачной отчетности, контроля за финансовыми потоками, прозрачности бизнеса. Высокая инвестиционная привлекательность предприятия может обеспечить высокую вероятность получения инвестиции.

Э.И. Крылов дает целостное определение инвестиционной привлекательности организации понимая под ней экономическую категорию, характеризующаяся эффективностью использования имущества предприятия, его платежеспособностью, устойчивостью финансового состояния, его способностью к саморазвитию на базе повышения доходности капитала, технико-экономического уровня производства, качества и конкурентоспособности продукции [3].

В экономической теории существует классификация инвесторов в зависимости от целей, которые они преследуют. Так, различают два типа инвесторов: финансовые и стратегические.

Инвесторы финансового типа отличаются тем, что стремятся к максимизации стоимости организации, и собственно имеют только финансовый интерес — получить наибольшую прибыль в основном в момент выхода из проекта, также они не стремятся к приобретению контрольного пакета, не стремятся сменить менеджмент организации.

В России финансовые инвесторы представлены инвестиционными организациями и фондами, фондами венчурных инвестиций. Сделки финансовых инвесторов в большинстве своем проходят на вторичном рынке и лишь косвенно приносят предприятию дополнительные инвестиции. Но в то же время покупка ценных бумаг организации приводит к росту рыночной капитализации организации. Рост ценных бумаг предприятия и прибыль с дивидендов или купонов приносят прибыль инвестору [1].

Инвестор стратегического типа, отличается стремлением получить дополнительные выгоды для своего основного вида деятельности, стремлением к полному контролю, иногда ценой уничтожения компании, активным участием в управлении компанией. Стратегический инвестор стремится инвестировать в компании из смежных отраслей, сроки инвестирования, как правило, не ограничены им.

Специфика особенность российского инвестора состоит в том, что инвестор стремится к получению полного контроля над финансируемым бизнесом [4].

Выделяют внешние и внутренние факторы, которые влияют на инвестиционную привлекательность организации.

Внешние факторы — это те факторы, которые не зависят от результатов хозяйственной деятельности предприятия. К ним относят:

Первый фактор, относящийся к внешним факторам — это инвестиционная привлекательность территории, включающая в себя такие параметры как политическая, экономическая ситуация в стране, регионе, совершенство законодательной и судебной власти, уровень коррупции в регионе, развитость соответствующей отрасли рынка, человеческий потенциал территории. Оценка инвестиционной привлекательности государств и регионов — это профессиональная деятельность рейтинговых агентств, например такие как, Standard&Poors, Moody's, Fitch, Эксперт РА.

Второй фактор, определяющий инвестиционную привлекательность — инвестиционная привлекательность отрасли, которая включает в себя уровень конкуренции в отрасли, текущее развитие отрасли, динамику и структуру инвестиций в отрасль, стадию развития отрасли.

При инвестиционном анализе организации данные параметры очень важны. Инвестиционная привлекательность отрасли характеризуется рядом параметров, наиболее существенными из которых является: темп роста объемов производства, темп роста цен на факторы производства, финансовое состояние отрасли, наличие инноваций и степень НИОКР [2].

Состояние инвестиционной привлекательности отрасли определяется влиянием ряда факторов: макроэкономическая среда, экологическая безопасность, состояние инфраструктуры, уровень производственного процесса в отрасли, кадровая составляющая, финансовая среда.

К внутренним факторам, определяющим инвестиционную привлекательность относят факторы, которые зависят непосредственно от результата хозяйственной деятельности предприятия [2]. Именно внутренние факторы, определяют инвестиционную привлекательность организации, и являются главным механизмом ее регулирования. Среди внутренних факторов выделяют следующие:

Финансовое состояние предприятия как внутренний фактор, оценивается на основе следующих показателей: коэффициента соотношения заемных и собственных средств, коэффициента текущей ликвидности, коэффициента оборачиваемости активов, рентабельности продаж по чистой прибыли, рентабельности собственного капитала по чистой прибыли [1].

Организационная структура управления компанией как внутренний фактор ее инвестиционной привлекательности состоит из доли миноритарных акционеров в структуре собственников компании, степени влияния государства на компанию, степени раскрытия финансовой и управленческой информации, доли чистой прибыли, выплачиваемой компании за последние годы.

Степень инновационности продукции компании, также влияет на инвестиционную привлекательность организации.

Стабильность генерирования денежного потока и уровень диверсификации продукции компании, являются основными внутренними факторами наряду с вышеназванными в формировании инвестиционной привлекательности организации.

Существует не мало источников, которые используются для получения информации о деятельности интересующей организации, их также классифицируют на внешние и внутренние.

В качестве внешних источников выступают: архивы банков, отчеты консалтинговых, аудиторских агентств, информация о предприятии в СМИ, данные фондового рынка, информация от партнеров предприятия.

Низкая частота внутренних источников информации связана с подготовкой квартальной или годовой отчетности и включают в себя: бухгалтерская отчетность, внутренние финансовые отчеты, внутренние управленческие отчеты, документы планирования, налоговая отчетность, уставные документы [3].

Проводя анализ инвестиционной привлекательности организации необходимо учитывать следующие его компоненты:

Анализ потенциальной прибыли, который заключается в исследовании альтернативных вариантов вложений, сравнение прибыльности и уровня риска.

Финансовый анализ, позволяет изучить финансовую устойчивость предприятия, прогнозировать развитие предприятия на основе имеющихся данных.

Рыночный анализ актуален при оценке перспектив товара на рынке, насыщенностью рынка аналогичными товарами.

Технологический анализ заключается в исследовании технико-экономических альтернатив проекта, различных вариантов использования имеющихся технологий; поиск оптимального для данного инвестиционного проекта технологического решения.

Оценить организационную и административную политику на предприятие позволяет управленческий анализ. Также управленческий анализ позволяет выработать ре-

комендации в части, организационной структуры, организации деятельности, комплектования и обучения персонала.

Экологический анализ — это оценка потенциального ущерба окружающей среде проектом и определение необходимых мер, смягчающих и предотвращающих возможные последствия;

Социальный анализ — определение пригодности вариантов проекта для жителей региона в целом [1].

Таким образом, оценка инвестиционной привлекательности организации, это процесс всестороннего анализа организации, и результат этой оценки заключается в построении ясного представления об организации и ее способности оправдать инвестиционные вложения.

Литература:

1. Асаул, А.Н. Корпоративные ценные бумаги как инструмент инвестиционной привлекательности компаний [Текст]/А. Н Асаул., М. П Войнаренко., Н.А. Пономарева, Р.А. Фалтинский — М.:АНО «ИПЭФ», 2008. — 288 с.
2. Боди, З. Принципы инвестиций [Текст]: Пер. с англ./З. Боди, А. Кейн, А. Маркус — М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. — 984 с.
3. Ендовицкий, Д.А. Анализ инвестиционной привлекательности организации [Текст]/. Д.А. Ендовицкий. — М.: Издательский дом «КноРус», 2010. — 374 с.
4. Крылов, Э.И. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия [Текст]: Учеб. пособие для вузов/Э.И. Крылов, В.М. Власова, М.Г. Егорова, И.В. Журавкова — М.: Финансы и статистика, 2003. — 190 с.

Анализ финансового состояния и инвестиционная привлекательность организации

Фарукшина Юлия Мосавировна, магистр экономики
Финансово-экономический институт (г. Тюмень)

В статье приведен анализ понятия «инвестиционная привлекательность», рассмотрены методы оценки финансового состояния с целью определения инвестиционной привлекательности организации.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность организации, финансовое состояние организации, оценка финансового состояния.

Одной из основных задач производственной организации наряду с максимизацией прибыли, оптимизацией структуры капитала и обеспечением ее финансовой устойчивости, является обеспечение инвестиционной привлекательности. Эффективность управленческих решений принимаемых с целью реализации вышеназванных задач обусловлена многими факторами, в первую очередь проведением качественного анализа. В современной науке существует немало вариантов интерпретаций понятия «инвестиционная привлекательность».

Так, Л.П. Белых под инвестиционной привлекательностью организации понимает соотношение уровня риска и ставки доходности [3].

К.В. Щиборщ понятие «инвестиционная привлекательности предприятия» трактует по-разному для кредитора (банка) и инвестора (акционера). Для кредитора инвестиционная привлекательность организации — это его платежеспособность, в то время как для инвестора — это эффективность хозяйственной деятельности, то есть прибыль на совокупные активы.

Э.И. Крылова и др. данную экономическую категорию, характеризуют как эффективность использования имущества организации, его платежеспособность, устойчивость финансового состояния, способность организации к саморазвитию на базе повышения доходности капитала, технико-экономического уровня

производства, качества и конкурентоспособности продукции [5].

Кроме того, с позиции инвесторов, инвестиционная привлекательность организации — это совокупность количественных и качественных факторов, характеризующая платежеспособный спрос предприятия на инвестиции. Диверсификация предприятий по различным отраслям деятельности, наличие качественных факторов, различия в производственной базе — все это требует единого, комплексного подхода к принятию инвестиционных решений. И поэтому сегодня на первый план выходит инвестиционная привлекательность предприятия. (Севрюгин Ю. В., 2007).

Л. С. Валинурова и О. Б. Казакова определяют инвестиционную привлекательность экономической системы как совокупность различных объективных признаков, свойств, средств, возможностей системы, обуславливающих потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции. Инвестиционная привлекательность включает в себя инвестиционный потенциал и инвестиционный риск и характеризуется взаимодействием этих категорий [1].

Анализ определений понятий «инвестиционная привлекательность» свидетельствует о том, что происходит трансформация взглядов на данный термин по принципу от узкоэкономических (финансовых) представлений к системным представлениям, охватывающим более широкие факторы, влияющие на данное качество оцениваемой системы.

Активность инвесторов зачастую зависит от уровня стабильности финансового состояния организации, в которые они готовы направить инвестиции. Именно устойчивость финансового состояния выступает параметром, характеризующим инвестиционную привлекательность организации. Устойчивость финансового состояния формируется на протяжении всей производственной и хозяйственной деятельности организации. Оценить финансовое состояние организации означает произвести соответствие эффективности управления финансовыми ресурсами организации в течение отчетного периода. Однако для инвесторов актуален не процесс, а результат данной оценки. В частности инвесторов интересуют итоговые показатели оценки финансового состояния, которые можно определить по базе данных публичной отчетности. К этим показателям относят финансовые коэффициенты, по которым выносят абсолютное состояние организации [2]. Среди финансовых коэффициентов различают: коэффициент ликвидности, коэффициент деловой активности, коэффициент рентабельности, коэффициенты платежеспособности или структуры капитала, коэффициенты рыночной активности. Абсолютное финансовое состояние организации может быть следующим: абсолютная устойчивость финансового состояния, нормальная устойчивость финансового состояния, неустойчивое финансовое состояние организации, организация находится на грани банкротства.

О финансовом состоянии организации свидетельствуют относительные показатели. В условиях инфляции

абсолютные показатели баланса практически невозможно привести в сопоставимый вид. При анализе организации относительные показатели сопоставляют:

- с общепринятыми нормами для оценки степени риска и прогнозирования возможности банкротства;

- с аналогичными данными других предприятий. Это позволяет выявить сильные и слабые стороны предприятия и его возможности;

- с аналогичными данными за предыдущие годы с целью исследования тенденций улучшения или ухудшения финансового состояния предприятия

В настоящее время существуют различные подходы к анализу и оценке финансового состояния организаций, и установлению их экономической устойчивости. Далее рассмотрим самые популярные из них, а также назовем коэффициенты, которые участвуют при использовании той или иной методики оценки финансового состояния организации [2].

При экспресс-оценке, в условиях отсутствия возможности изучить баланс, изучают коэффициент ликвидности и коэффициент обеспеченности собственными средствами.

Подробная оценка, направленная на оценку партнера или контрагента. Здесь при анализе финансовой устойчивости рассчитывают коэффициент финансовой независимости, коэффициент обеспеченности оборотными средствами. При анализе платежеспособности (ликвидности) рассчитывают коэффициент покрытия, коэффициент платежеспособности. При анализе деловой активности и эффективности деятельности: коэффициент оборачиваемости оборотных средств, коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности [5].

Подробная оценка, направленная на оценку заемщика, в частности оценка платежеспособности. Производится анализ внеоборотных и оборотных активов, анализ собственного и привлеченного капитала, анализ дебиторской и кредиторской задолженности, анализ обеспеченности собственными средствами, анализ денежных потоков от текущей, инвестиционной и финансовой деятельности.

Хрестоматийная оценка используется в случае поглощения или реструктуризации организации. Здесь производится оценка имущественного положения, оценка ликвидности, оценка финансовой устойчивости, оценка деловой активности, анализ обеспеченности собственными средствами.

За рубежом оценка деятельности фирм производится по разработанной системе, которая основывается на показательной отчетности. Данная отчетность является результатом проверки финансовой деятельности организации независимой аудиторской фирмой. В отечественной практике все чаще для осуществления оценки инвестиционной привлекательности предприятий используют: экспресс-анализ финансового состояния и детализированный анализ финансового состояния предприятия [3].

Таким образом, доминантой оценки инвестиционной привлекательности организации является его финансовое состояние. Финансовое состояние организации — это комплексное понятие, которое характеризуется системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов организации. Именно

финансовое состояние организации определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, выступает гарантом экономических интересов как самого предприятия, так и его партнеров по финансовым и другим отношениям.

Литература:

1. Валинурова, Л.С. Управление инвестиционной деятельностью [Текст]: учебник/Л.С. Валинурова, Казакова О.Б. М. — КНОРУС, 2005. — 384 с.
2. Ендовицкий, Д.А. Анализ инвестиционной привлекательности организации [Текст]/Д.А. Ендовицкий. — М.: Издательский дом «КноРус», 2010. — 374 с.
3. Иванов, В.А. Сравнительный анализ методик оценки инвестиционной привлекательности предприятия [Текст]/В.А. Иванов, К.Г. Авакян // Вестник Удмуртского университета. — 2010. — Вып. 3. — с. 22—28.
4. Матвеева, М.А. Определение инвестиционной привлекательности предприятия путем анализа его финансового состояния [Текст]/М.А. Матвеева // Проблемы современной экономики. — 2012. — №4 (44). — с. 205—209.
5. Матвеев, Т.Н. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия [Электронный ресурс]/Т.Н. Матвеев // Электронное научное издание «Труды МГТА: электронный журнал» — URL: <http://mgta.ru/ru/nauka/trudy-mgta-elektronnyj-zhurnal/>

Применение показателей в оценке социально-экономической эффективности сферы услуг

Фищенко Кристина Сергеевна, специалист
Администрация города Комсомольска-на-Амуре

В настоящее время показатели эффективности используются как универсальное средство для оценки деятельности в различных отраслях экономики. Применение такого механизма контроля позволяет осуществлять простой и быстрый мониторинг текущей деятельности любой организации. При расчете с учетом дополнительных параметров (выделение количественных и качественных критериев в расчете) — можно разработать более сложную оценку, которая будет детально определять сильные и слабые стороны тех или иных управленческих решений. С учетом временных характеристик (поэтапное исполнение в заданные сроки, сопоставление проделанной работы с работой в аналогичном периоде) возможно использование показателей в разработке долгосрочных планов — при построении динамических рядов.

Применение показателей эффективности становится шире, на их основе разрабатываются регламентирующие деятельность организаций документы. С их помощью можно наглядно представить информацию о положении организации, его рейтинговом значении, определяющимся различными направлениями:

- соответствие требованиям законодательства;
- удовлетворенность качеством предоставляемых услуг;

- реализация различных проектов, программ;
- правильная организация финансово-хозяйственной деятельности;
- оптимальная организационная структура, учитывающая кадровое обеспечение;
- организация системы оценки качества;
- информационная открытость и др.

Таким образом формируется комплексная система оценки, учитывающая различные критерии. Она дает возможность полного анализа деятельности отрасли и наглядного отображения результатов внедрения изменений, разработанных для улучшения качества предоставляемых услуг (рисунок 1).

На схеме изображен процесс перехода имеющегося потенциала отрасли (дошкольного, общего и дополнительного образования) в рабочий сценарий. В первом блоке «Планирование факторов социально-экономического развития отрасли» отражены вопросы, для решения которых нацелены все изменения: проблемы, финансирование и заинтересованность бизнеса.

Первые два пункта являются стандартными при разработке любых программ развития. Третий пункт как целенаправленное привлечение негосударственного сектора в социальную сферу является новым. Если в Ев-

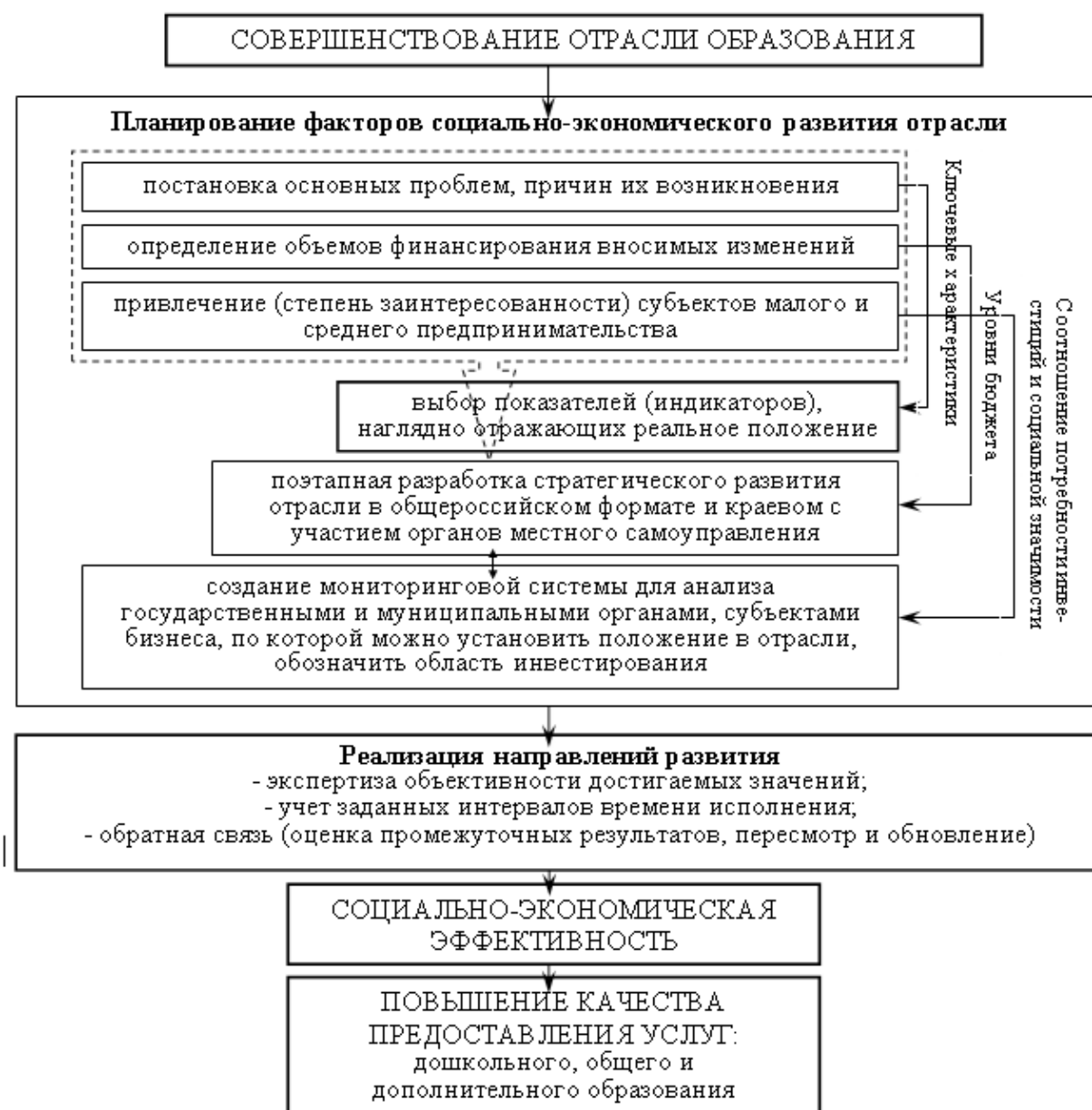


Рис. 1. Процесс разработки планов (программ) повышения эффективности и качества услуг

ропе и США, социальная сфера — успешный бизнес, то в России доля негосударственного сектора здесь — около одного процента. [1] Для развития социального направления, в том числе отрасли образования, Агентством стратегических инициатив была разработана дорожная карта «Поддержка доступа негосударственных организаций к предоставлению услуг в социальной сфере».

Наибольшее распространение частная форма образования получила в сфере высшего образования и дополнительного образования детей. В секторе общего и дошкольного образования, который традиционно гарантировался государством как бесплатный и доступный, мы не ожидаем резкого роста оказания услуг частным бизнесом. Тем не менее, мы заинтересованы в том, чтобы негосударственное образование получало все более широкие перспективы» (первый заместитель Министра образования

и науки РФ, Н.В. Третьяк). [2] Таким образом при выборе ключевых составляющих рассматривается не только государственные планы преобразований, но и участие в этой системе бизнеса.

Следующий блок представляет собой непосредственно реализацию разработанной программы на долгосрочную перспективу с поэтапным выполнением предусмотренных задач в установленные временные сроки. Поэтому среди воздействующих факторов отмечены:

— экспертный подход к оценке исполнения, правильности выбора целевых ориентиров, определения и учета сильных, нейтральных и слабых сторон, возможностей и угроз (при использовании SWOT-анализа, SNW-анализа), политических, экономических, социальных и технологических аспектов внешней среды (PEST-анализ);

— время как утвержденные рамки для исполнения промежуточных этапов плана (программы);

— достижение/не достижение показателей, выполнение/не выполнение мероприятий, разработанных в целях пошагового описания достижения целей.

Кроме того в данном блоке значимую роль играет соотношение всех используемых ресурсов — материальных, кадровых, временных и др.

Совершенствование отрасли при таком планировании и мониторинге в результате должно привести к повышению качества предоставляемых услуг.

Практическое применение показателей эффективности рассмотрим на примере сферы образования (дошкольного, общего и дополнительного) Хабаровского края.

В целях совершенствования государственной социальной политики были утверждены Указы Президента Российской Федерации от 07 мая 2012 г. №597, 599, а также от 01 июня 2012 г. №761. Данными документами предусматривается ряд мер, направленных на развитие системы образования в целом, улучшения качества работы педагогических работников организаций дошкольного, общего и дополнительного образования, информационное и мониторинговое сопровождение введения эффективного контракта и др.

Два указа затрагивают систему образования: №597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики» и №599 «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки». Если в первом определены меры по стимулированию работников системы образования к более качественной работе путем постепенного повышения уровня их зарплат, то во втором обозначена необходимость оценки эффективности деятельности в системе образования. Оба вектора — стимулирующий и измерительно-оценочный — системно увязаны между собой в рамках концепции эффективного контракта в образовании. Так, государственная программа РФ «Развитие образования» на 2013–2020 годы предусматривает выход на эффективный контракт с педагогами всех уровней образования — от дошкольного до высшего. При этом предполагается, что эффективный контракт предусматривает не только достойный уровень оплаты труда педагогов, но и высокий уровень оказания образовательных услуг, а также зависимость заработной платы от качества и результатов работы. [3]

Применение дорожных карт в дошкольном, общем и дополнительном образовании дает возможность наглядного положения в отрасли, при этом процесс ее формирования — это потенциал развития (как в методическом, методологическом изменении подходов, так и кадровом обеспечении) при установленных мероприятиях.

Для реализации данных Указов разработано Распоряжение Правительства Российской Федерации от 30 декабря 2012 г. №2620-р «Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффек-

тивности образования и науки». В соответствие с федеральным законодательством был подготовлен План мероприятий («дорожная карта») «Повышение эффективности и качества услуг образования в Хабаровском крае на 2013–2018 годы» (утвержден Распоряжением Правительства Хабаровского края от 08 февраля 2013 г. №52-рп).

Для определения показателей эффективности, их ранжирования используются:

1) Методические рекомендации Минобрнауки России по разработке органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления показателей эффективности деятельности государственных (муниципальных) учреждений в сфере образования, их руководителей и отдельных категорий работников от 18 июня 2013 г.;

2) Приказ Министерства образования и науки Хабаровского края от 26 июня 2013 г. №20 «Об утверждении базового (отраслевого) перечня показателей эффективности деятельности руководителей и педагогических работников государственных (муниципальных) образовательных организаций».

На основе данных нормативно-правовых актов разработаны показатели для дошкольных образовательных организаций, общеобразовательных организаций и профессиональных образовательных организаций (если рассматривать муниципальный уровень — дошкольных образовательных учреждений, общеобразовательных учреждений, учреждений дополнительного образования детей). Пример такого механизма оценки для категории «педагогические работники» общеобразовательных организаций представлен ниже. В данном случае указаны показатели только по тем направлениям, которые определены Методическими рекомендациями, но при разработке показателей Минобрнауки Хабаровского края дополнительно были введены:

— успешность образовательной деятельности педагогического работника (повышение качества предоставления государственной услуги);

— методическая и инновационная деятельность педагогического работника;

— организация работы по наставничеству.

Посредством показателей эффективности деятельности руководителей и педагогических работников государственных (муниципальных) образовательных организаций государство стремится, в конечном счете, повысить эффективность и качество услуг образования. В дорожной карте Хабаровского края в отраслевых разделах указаны основные направления и ожидаемые результаты.

Особое внимание уделяется введению эффективного контракта, которое предусматривает обеспечение обновления кадрового состава и привлечение молодых педагогов для работы в сфере образования.

Итак, применение показателей (на рассмотренном примере отрасли образования) является связующим звеном между новыми требованиями к качеству услуги,

Таблица 1

№ п/п	Направления	Показатели
1	Реализация дополнительных проектов (экскурсионные и экспедиционные программы, групповые и индивидуальные учебные проекты обучающихся, социальные проекты и др.)	— количество организованных дополнительных проектов; — доля обучающихся, участвующих в дополнительных проектах;
2	Организация (участие) системных исследований, мониторинга индивидуальных достижений обучающихся	— наличие исследований о влиянии изучения предмета на получение предметных, надпредметных и личностных результатов;
3	Динамика индивидуальных образовательных результатов (по результатам контрольных мероприятий, промежуточной и итоговой аттестации)	— увеличение количества учащихся, справившихся на «4» и «5» с экзаменом, тестированием, контрольными мероприятиями промежуточной и итоговой аттестации; — учет в итоговом оценивании надпредметных и личностных результатов;
4	Реализация мероприятий, обеспечивающих взаимодействие с родителями обучающихся	— доля родителей, участвующих в государственно-общественном управлении группы (класса); — доля родителей, положительно оценивающих деятельность педагога по результатам опроса (анкетирования); — наличие мероприятий, проводимых совместно с родителями;
5	Участие и результаты участия обучающихся на олимпиадах, конкурсах, соревнованиях и др.	— регулярность участия учеников в конкурсах, соревнованиях, олимпиадах и др.; — доля обучающихся победителей и призеров конкурсов, соревнований, проводимых на муниципальном, краевом, федеральном и международном уровнях;
6	Участие в коллективных педагогических проектах	— наличие интегрированных межпредметных проектов по достижению индивидуальных образовательных результатов;
7	Участие педагога в разработке и реализации основной образовательной программы	— разработка рабочих программ, ориентированных на достижение задач образовательной программы образовательной организации и являющихся ее составной частью;
8	Организация физкультурно-оздоровительной и спортивной работы	— охват обучающихся занятиями в спортивных секциях (в процентах от общего количества);
9	Работа с детьми из социально-неблагополучных семей	— организация дополнительной занятости социально неблагополучных детей в каникулярное и свободное от учебы время; — вовлечение детей группы риска в общественно-полезную деятельность; — реализация совместных с органами профилактики мероприятий по предупреждению ухудшения ситуации воспитания детей;
10	Создание элементов образовательной инфраструктуры	— создание (руководство) и участие в работе образовательной инфраструктуры (службы, центры, проблемные группы, клубы и др. на базе образовательной организации, района, края)

Таблица 2

	Основные направления	Ожидаемые результаты
Дошкольное образование	Мероприятия, направленные на ликвидацию очередности на зачисление детей в дошкольные образовательные организации	— обеспечение всех детей в возрасте от 3 до 7 лет возможностью получать услуги дошкольного образования, в т. ч. за счет развития негосударственного сектора дошкольного образования;
	Обеспечение высокого качества услуг дошкольного образования	— обновление основных образовательных программ дошкольного образования с учетом требований стандартов дошкольного образования; — введение оценки деятельности организаций дошкольного образования на основе показателей эффективности их деятельности.

Общее образование	Обеспечение достижения школьниками новых образовательных результатов	— обеспечение обучения всех школьников по новым федеральным государственным образовательным стандартам; — повышение качества подготовки российских школьников, которое оценивается в том числе по результатам их участия в международных сопоставительных исследованиях;
	Обеспечение равного доступа к качественному образованию	— введение оценки деятельности организаций общего образования на основе показателей эффективности их деятельности; — сокращение отставания от среднероссийского уровня образовательных результатов выпускников школ, работающих в сложных социальных условиях.
Дополнительное образование	Расширение потенциала системы дополнительного образования детей	— не менее 83 процентов детей от 5 до 18 лет будут охвачены программами дополнительного образования, в том числе 50 процентов из них за счет бюджетных средств.
	Создание условий для развития молодых талантов и детей с высокой мотивацией к обучению	

оценкой социально-экономической эффективности преобразований и удовлетворенности населения. Исследование данного направления актуальны, поскольку меня-

ются подходы, критерии и принципы развития отрасли, что в немалой степени определено последними требованиями нынешней системы образования.

Литература:

1. Замахина, Т. Частный стандарт: АСИ попытается социальную сферу частично передать в бизнес (30.10.2013)/Т. Замахина // Российская газета. — Федеральный выпуск №6220 (244).
2. Заславская, О. Бизнес идет в народ [Электронный ресурс]: официальный сайт Агентства стратегических инициатив (02.03.2014) по материалам Журнала «Стратегия». Доступ: <https://asi.ru/social/news/17837>
3. Шугаль, Н. Мониторинг экономики образования: «майские указы» президента и эффективный контракт (08.05.2013)/Н. Шугаль, Л. Угольнова [Электронный ресурс]: Институт статистических исследований и экономики знаний. Доступ: <http://issek.hse.ru/news/82317721.html>

Сущность и особенности планирования прибыли в современных условиях

Фомичева Яна Александровна, студент
Волгоградский государственный технический университет

Актуальность работы. В условиях рыночной экономики получения прибыли является непосредственной целью производства. Прибыль создает определенные гарантии для дальнейшего существования и развития предприятия. Каждое предприятие, прежде чем начать производство продукции, определяет, величину прибыли, которую оно сможет получить от дохода.

Но экономическая нестабильность, монопольное положение товаропроизводителей искажают формирование прибыли как чистого дохода, приводят к стремлению получения доходов главным образом в результате повышения цен. Устранению инфляционного наполнения прибыли оказывают содействие финансовое оздоровление экономики, развитие рыночных механизмов ценообразования, оптимальная система налогов. Эти задачи должны выполнять государство в ходе осуществления экономических реформ.

Вопрос планирования и прогнозирования довольно широко рассматриваются в специальной литературе из экономического анализа, анализа хозяйственной деятельности и других. Необходимость в прогнозировании обусловленная объективными нуждами практики. Прогнозирование на интуитивной основе возникло давно и обслуживает деятельность людей, которые принимают решение. К настоящее время разработано более чем 200 методов научного прогнозирования. Такое количество методов объясняется разнохарактерностью объектов прогнозирования и задач, которые решаются специалистами.

Цель данной работы в раскрытии сущности и особенностей а также совершенствовании планирования. Это позволит более эффективно разрабатывать расчетно-обоснованные нормы на все виды работ и экономить ресурсы предприятия. в статье дано определение процесса планирования прибыли на современных промышленных

предприятиях. Процесс планирования рассмотрен сквозь призму его основных этапов и инструментов, намечены перспективы планирования на современных промышленных предприятиях, а также сделаны выводы о необходимости его применения.

Прибыль как экономическая категория отображает чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности. Результатом соединения факторов производства (работы, капитала, природоохранных ресурсов) и полезной производственной деятельности хозяйствующих субъектов есть готовая продукция, которая становится товаром при условии ее реализации потребителю.

На стадии продажи оказывается стоимость товара, который включает стоимость прошлых работ и живой работы.

Стоимость живой работы отображает снова созданную стоимость и распадается на две части. Первая представляет собой зарплату работников.

Принимают участие в производстве продукции. Ее величина определяется рядом факторов, обусловленных необходимостью воспроизведения рабочей силы. В этом содержании для предпринимателя она представляет часть расходов по производству продукции. Вторая часть снова созданной стоимости отображает чистый доход, который реализуется только в результате продажи продукции, которая показывает общественное признание ее полезности.

На уровне предприятия в условиях товарно-денежных отношений чистый доход принимает форму прибыли. На рынке товаров предприятия выпускают как относительно обособленные товаропроизводители. Установив цену на продукцию, они реализуют ее потребителю, получая при этом денежную выручку, которая и означает получение прибыли. Для выявления прибыли необходимо сопоставить выручку с расходами на производство и реализацию, которые принимают форму себестоимости продукции [4, с. 72].

Когда выручка превышает себестоимость, предприятие получает прибыль. Предприниматель всегда ставит своей целью прибыль, но не всегда ее получает. Если выручка равняется себестоимости, то удалось лишь возместить затраты на производство и реализацию продукции. При реализации без ущерба отсутствующий и прибыль как источник производственного, научно-технического и социального развития.

Прибыль как важнейшая категория рыночных отношений выполняет определенные функции.

Во-первых, характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия. Значение прибыли заключается в том, что она отображает конечный финансовый результат. Вместе с тем на величину прибыли, его динамику влияют факторы, как зависимые, так и не зависимые от усилий предприятия. Практически все сферы влияния предприятия находятся конъюнктура рынка, уровень цен на потребляемые материально-сырьевые и топливно-энергетические ре-

сурсы, нормы амортизационных отчислений. К определенной мере зависят от предприятия такие факторы, как уровень цен на реализацию продукции и зарплаты, уровень хозяйствования, компетентность руководства и менеджеров, конкурентоспособность продукции, организация производства и работы его производительность, состояние и эффективность производственного и финансового планирования. Пересчитываются факторы влияют на прибыль не прямо, а через объем реализованной продукции и себестоимость.

Во-вторых, прибыль является стимулирующей функцией. Ее содержание заключается в том, что она одновременно является финансовым результатом и основным элементом финансовых ресурсов предприятия.

Реальное обеспечение принципа самофинансирования определяется полученной прибылью. Часть чистой прибыли, которая осталась в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей, должна быть достаточной для финансирования расширения производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия, материального поощрения работников.

В-третьих, прибыль есть одним из источников формирования бюджетов разных уровней. Она поступает в бюджеты в виде налогов и рядом с другими доходными поступлениями используется для финансирования удовлетворения общих общественных нужд, обеспечение выполнения государством своих функций, государственных инвестиционных, производственных, научно-технических и социальных программ [4, с. 73–74].

В условиях рыночной экономики значения прибыли огромное. Стремление к ее получению ориентирует товаропроизводителей на увеличение объема производства продукции, нужной потребителю, снижение расходов на производство. При развитой конкуренции этим достигается ее только цель предпринимательства, но и удовлетворение общественных нужд. Для предпринимателя прибыль является сигналом, который указывает, где можно добиться наибольшего прироста стоимости, создает стимул для инвестирования в эти сферы.

В настоящее время важнейшими задачами предприятий являются: снижение издержек производства, привлечение инвестиций для внедрения новых прогрессивных технологий. Предприятия стремятся достичь максимальной производительности труда при минимальном уровне капиталовложений. Для выполнения этих условий следует повышать эффективность управления предприятием. Предпосылкой оптимального управления производством является качественное планирование, от которого во многом зависит развитие предприятия, включающее определение перспективных целей, способов их достижения и ресурсного обеспечения.

Планирование социально-экономического развития предприятий, позволяет разрабатывать планы, способы будущих действий и последовательных шагов, обеспечивающих достижение намеченных целей.

При планировании на предприятиях решаются следующие задачи:

равномерное и комплексное выполнение производственного задания;

повышение эффективности использования ресурсов, а именно: средств производства (основных и оборотных средств) и трудовых ресурсов (кадрового потенциала) предприятия;

создание благоприятных условий, способствующих развитию и внедрению наиболее передовых форм производства и организации труда.

Для совершенствования процесса планирования необходимо знать параметры всех элементов процесса производства и иметь надежный инструмент для их измерения, в качестве которого выступает количественное измерение целей и подцелей, нормативов, норм, стандартов осуществления социально-экономических процессов, определяющие необходимые затраты на производство продукции (или работы) для конкретных условий.

Процесс планирования на предприятиях должен осуществляться постоянно, т.е. непрерывно, путем последовательной разработки новых планов по окончании действия планов предыдущих периодов, планы необходимо приспособлять к изменениям внешней среды и вну-

тренних возможностей предприятия. Расходы на планирование должны соизмеряться с получаемыми от него выгодами. При планировании необходимо обеспечивать выбор наиболее эффективных вариантов решения, направленных на максимизацию прибыли и минимизацию затрат. [2]

В современных условиях научный и практический интерес представляет выделение различных форм плановой деятельности на основе использования определенных критериев. Планирование следует рассматривать как механизм интеграции управленческих функций с целью создания стратегически управляемого предприятия, что, в свою очередь, требует тесной взаимоувязки стратегического, тактического и оперативного планирования. в рамках планирования реализуются элементы стратегического планирование (определение политики предприятия, формулирование целей и выбор стратегий) и оперативного планирование (определение конкретных действий по достижению поставленных целей). Результатом процесса планирования является план, который используется как средство управления и представляет собой документ, в котором различные элементы системы управления взаимоувязаны в пространстве, во времени, по ресурсам и исполнителям.

1	Планирование Прибыли	Процесс определения и расчета компаний прибыли на основе имеющегося объема производства и использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов и других расходов.	Словарь бизнес-терминов. Академик. ру. 2001.
2	Планирование Прибыли	составная часть финансового планирования предприятия (организации), задачей которого является прогнозирование объемов прибыли будущих (плановых) периодов. П. п. основывается на качественном анализе деятельности пр-тия с целью получения прогноза	Финансы и статистика. Под общ. ред. А. Г. Грязновой. 2002.
3	Планирование Прибыли	PROFIT PLANNING Планирование и контроль являются двумя основными составляющими деятельности, направленной на получение прибыли. ПЛАНИРОВАНИЕ представляет собой процесс, к-рый включает в себя: 1) постановку целей и задач; 2) разработку системы	М.: Федоров. Ч. Дж. Вулфел. 2000.
4	Планирование Прибыли	определение оптимального размера прибыли на основе роста объема производства и наиболее экономного и эффективного использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов	М.: Институт новой экономики. Под редакцией А. Н. Азрилияна. 1999.
5	Планирование в учете	процесс формулирования порядка действий. Он включает: постановку цели, пути для ее достижения и выбор наилучшей альтернативы. На этой стадии бухгалтер должен представить ясный отчет об имеющихся финансовых альтернативах.	М.: Институт новой экономики. Под редакцией А. Н. Азрилияна. 1999.

Обоснование планов развития предприятий осуществляется на основе системы прогрессивных технико-экономических норм. Поэтому комплекс норм является нормативной базой для разработки и обоснования планов. Целью формирования системы норм в её современном виде явилось использование нормативного метода как основы обеспечения соответствующего международным стандартам уровня социального развития, рационального управления производством, применение научной организации труда, эффективного использования ресурсов, развития рыночных отношений.

Нормативное обеспечение является основой совместимости планирования на разных уровнях управления и базируется на единстве экономических показателей уровней. Нормы, применяемые на предприятиях, должны быть обоснованы технически, экономически и физиологически.

Эффективное планирование может быть достигнуто при использовании развитой системы экономических норм, при этом экономическими рычагами управления становятся: финансовые нормы (цены, процент по кредиту, и др.); нормативы эффективности капитальных вложений; нормативы оплаты труда и стимулирования; экономическая оценка природных ресурсов и другие предельные уровни, как минимальные, так и максимальные.

Система планирования в современных рыночных условиях требует совершенно нового подхода к обоснованию норм. Методологические подходы в этих условиях должны быть ориентированы на отражение в планах задач технологии и организации производства. Качество разрабатываемых на предприятии планов в определенной мере зависит от используемых норм. [10]

Сущность планирования в условиях рыночной экономики заключается в научном обосновании на предприятиях предстоящих экономических целей их развития и форм хозяйственной деятельности, выбора наилучших способов их осуществления, на основе наиболее полного выявления требуемых рынком видов, объемов и сроков выпуска товаров, выполнения работ и оказания услуг и установления таких показателей их производства, распределения и потребления, которые при полном использовании ограниченных производственных ресурсов могут привести к достижению прогнозируемых в будущем качественных и количественных результатов. На нынешнем этапе развития для большинства российских предприятий главной целью планирования является получение максимальной прибыли. С помощью планирования руководство предприятий обеспечивает направление усилий всех работников, участвующих в процессе производственно-хозяйственной деятельности, на достижение поставленных целей.

Рыночное планирование на предприятии служит основой современного маркетинга, производственного менеджмента и в целом всей экономической системы хозяйствования.

Планирование охватывает систему принципов, методов, форм и приемов регулирования рыночного механизма в области использования ограниченных ресурсов с целью повышения конкурентоспособности хозяйственного субъекта.

Планирование внутрипроизводственной деятельности является на предприятии важной функцией управления производством. Общие функции управления непосредственно относятся к плановой деятельности предприятий, а они в свою очередь служат их основой. Это обоснование цели, формирование стратегии, планирование работы, проектирование операций, организация процессов планирования, координация планов, мотивация плановой деятельности, контроль планов, оценка результатов, изменение планов и т. п. [7]

При совершенствовании планирования ведущая роль принадлежит нормативной базе предприятия, которую составляют нормы, упорядочение и систематизация которых производится с использованием единых методов нормирования и группировки по различным признакам. Результаты исследования, а также анализ преобразования норм на предприятиях позволили выявить наиболее целесообразную последовательность действий и разработать алгоритм совершенствования норм. Для информационной поддержки управления производственными ресурсами их планированием необходимо разработать программу, обеспечивающую автоматическое нормирование, оперативную и наглядную информационную поддержку лицам, занимающимся планированием и принимающим управленческие решения (рисунок 1). Для того чтобы реализовать функции организационно-экономического управления, нужна система нормативно-информационных запросов. На основе их можно решать следующие задачи:

1. Технические задачи — задачи нормирования, уменьшения рутинных операций, повышения уровня автоматизации на самый высокий уровень, когда можно перейти к параллельному проектированию, то есть на уровне проектирования технологического процесса без участия человека идет нормирование трудозатрат.
2. Через систему информационных запросов можно получить потребность в оборудовании, рабочей силе и т. п.
3. Рассчитать основную норму и передать нормативную информацию в базу данных.

Данная модель охватывает не только возможности правильного планирования на предприятии, учитывая различные области установления норм, но и стороны деятельности предприятия (объем выпуска продукции, снижение себестоимости и увеличение прибыли). Она, после завершения её разработки, может предоставлять точную и полную картину организации деятельности предприятия, а также позволит более обоснованно принимать управленческие решения по планированию работ на предприятии. Кроме того, наличие модели позволяет не просто зафиксировать регламенты деятельности в организационно-распорядительных документах, но и своевременно обновлять их с тем, чтобы постоянно приводить

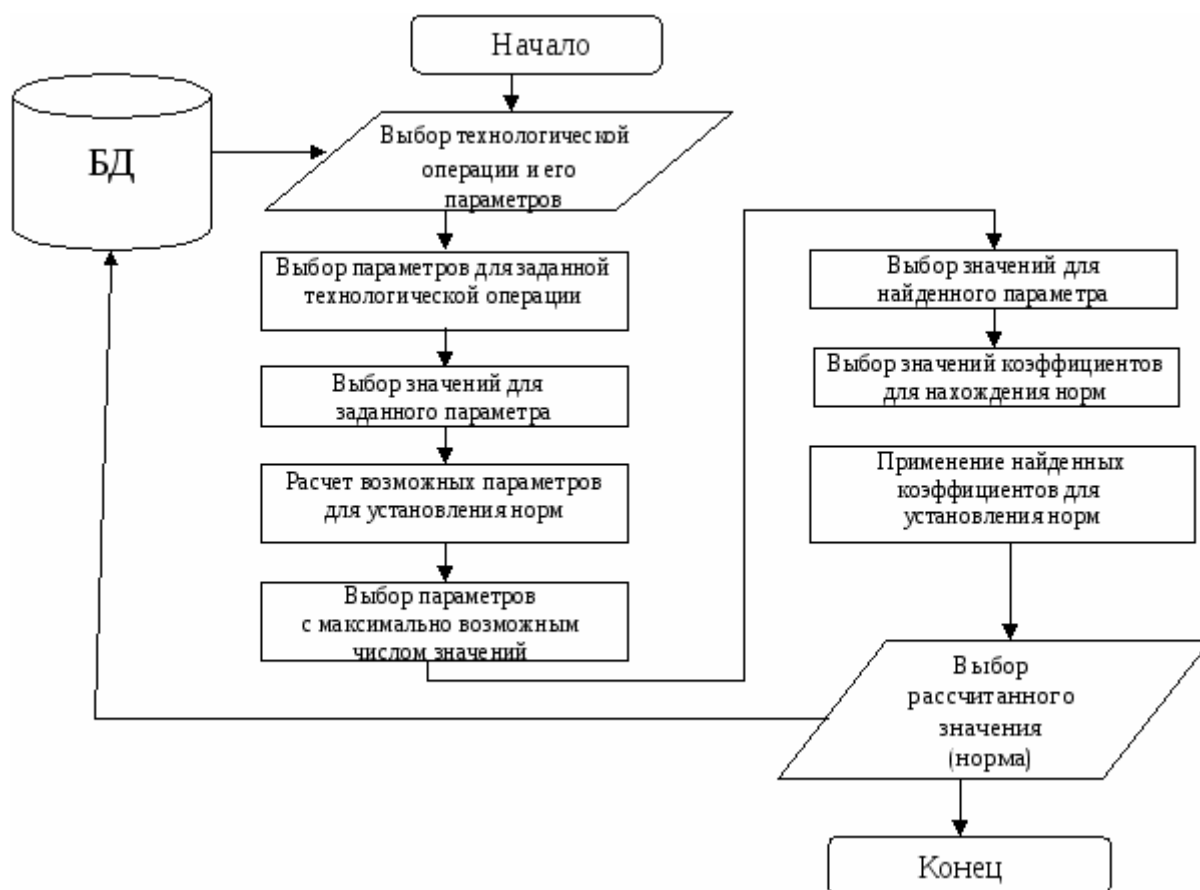


Рис. 1. Схема расчета норм на технологические операции

их в соответствие с меняющейся внешней и внутренней средой.

Внедрение нормативно-информационной системы на предприятиях даст возможность эффективно использовать оборудования, увеличивать объем выпускаемой продукции и получать дополнительную прибыль, а также улучшит условия труда и повысит степень безопасности ведения производственных работ.

Эффективность процессов планирования, нормирования, распределения ресурсов, снижения затрат на предприятиях зависит от правильного планирования и ориентации на наиболее прогрессивные методы управления, отражающие специфику производства и основанные на передовом отечественном и зарубежном опыте. Рост эффективности не может быть реализован при плохом планировании и нормировании. Поэтому совершенствование нормативной базы предполагает широкое внедрение более точных методов расчета норм, создание расчетно-обоснованных норм на все виды работ и процессов, это позволит более точно производить планирование на предприятиях. [11]

Экономическая теория и практика требуют проведения оценки не только конечных результатов хозяйственной деятельности торгового предприятия, но и показ степени влияния того или иного факториального признака на конечный результат работы, то есть на полученную при-

быль. Этому посвящается второй этап анализа формирования прибыли.

В процессе разработки прогнозов прибыли на будущий год могут быть использованы следующие методы: метод определения прибыли на вложенный капитал; нормативный метод (метод технико-экономических расчетов); расчетно-аналитический метод; метод прямого счёта; экономико-статистический метод (метод скользящей средней, уравнение простой регрессии, метод удвоенной средней и т.д.); экономико-математический метод (множественная корреляция, регрессионная модель и др.); метод оптимизационных моделей (в зависимости от изменения прибыль образующих показателей в динамике) [3].

По мере совершенствования рыночных отношений в стране основным методом прогнозирования прибыли будет обеспечение соответствующей прибыли на вложенный капитал. Средствами для увеличения уровня рентабельности на вложенный капитал могут быть увеличение объёма реализации товаров, снижение издержек обращения, повышение эффективности использования ресурсов и затрат.

Сущность нормативного метода (технико-экономических расчетов) планирования прибыли заключается в том, что на основе заранее установленных норм и технико-экономических расчетов определяется потребность предприятия в прибыли. Такими нормативами могут быть

ставки налогов, размеры тарифов на платные услуги, нормы амортизационных отчислений, нормативы потребности в оборотных средствах, нормы запасов товаров и др.

Основными методами планирования прибыли от реализации товарной продукции являются метод прямого счета и аналитический метод.

Метод прямого счета наиболее широко распространен в современных условиях хозяйствования. Он применяется, как правило, при небольшом ассортименте выпускаемой продукции. Сущность его заключается в том, что прибыль исчисляется как разница между выручкой от реализации продукции в соответствующих ценах и полной ее себестоимостью за вычетом НДС и акцизов.

Расчет ведется по формуле:

$P = (B \times Ц) - (B \times С)$, где P — плановая прибыль; B — выпуск товарной продукции в планируемом периоде в натуральном выражении; $Ц$ — цена на единицу продукции (за вычетом НДС и акцизов); $С$ — полная себестоимость единицы продукции. [8]

Расчету прибыли по методу прямого счета предшествует определение остатков готовой продукции на складе и товаров, отгруженных на начало и конец планируемого года. Расчет прибыли данным методом достаточно прост, однако он не позволяет выявить влияние отдельных факторов на плановую прибыль и при большой номенклатуре выпускаемой продукции очень трудоемок.

Выводы

Прибыль — один из основных финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности

предприятий. За счет прибыли осуществляется финансирование мероприятий по научно-техническому и социально-экономическому развитию предприятий, увеличение фонда оплаты труда их работников. Она является не только источником обеспечения внутрихозяйственных потребностей предприятия, но приобретает все большее значение в формировании бюджетных ресурсов, внебюджетных и благотворительных фондов.

Подводя итоги, проделанной работе, еще раз следует подчеркнуть, что прибыль представляет собой разницу между всеми доходами предприятия и всеми его расходами — положительный финансовый результат деятельности предприятия и характеризует абсолютную эффективность деятельности предприятия по всем направлениям его деятельности: основной (производственной, сбытовой, снабженческой), операционной и внереализационной.

Прибыль составляет основу экономического развития предприятия и укрепления его финансовых отношений со всеми участниками коммерческого дела, а ее рост создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социального и материального поощрения персонала. Также прибыль является источником формирования доходов бюджетов различных уровней и погашения долговых обязательств предприятия перед банками, другими кредиторами и инвесторами.

Таким образом, прибыль является одним из важнейших в системе оценки результативности и деловых качеств предприятия, степени его надежности и финансового благополучия.

Литература:

1. Алексеева, М. М. Планирование деятельности фирмы. — М.: Финансы и статистика, 2000.
2. Бухалков М. Н. Внутрифирменное планирование. Учебник. — М.: Инфра — М, 2003.
3. Генкин, Б. М. Эффективность труда и качества жизни. Учебное пособие. — СПб.: СПбТИЭА, 2000.
4. Гольдштейн Г. Я. Основы менеджмента: Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2003.
5. Кобец Е. А. Планирование на предприятии. Учебное пособие. — Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2006.
6. Макконел К. Р., Брю С. Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: В 2-х т./пер. с англ. — М.: Республика, 2000.
7. Непомнящий Е. Г. Инвестиционное проектирование: Учебное пособие. Изд-во Таганрог: ТРТУ, 2003.
8. Непомнящий Е. Г. Экономика и управление предприятием: Конспект лекций. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 1997.
9. Новицкий Н. И., Пашуто В. П. Организация, планирование и управление производством. Учебно-методическое пособие. М.: Изд-во «Статистика», 2006.
10. Ребрин, Ю. И. Основы экономики и управления производством: Конспект лекций. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2000.

Инвестиционный потенциал Республики Татарстан и барьеры для привлечения иностранных инвестиций в регион

Шабанова Камиля Рафкатовна, аспирант

Казанский институт Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова

В статье изучается инвестиционный климат в Республики Татарстан, а также проблемы привлечения иностранных инвестиций в регион.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, иностранный инвестор, инвестиционный потенциал, социально-экономическое развитие, инвестиционный климат.

В настоящее время привлечение иностранных инвестиций в Россию становится главным стратегическим вопросом для развития экономики. Актуальность необходимости изучения проблем привлечения иностранных инвестиций, определяет то обстоятельство, что Россия, обладая огромным инвестиционным потенциалом для иностранных инвесторов, все же обладает некоторыми рисками, которые являются барьером для вливания иностранного капитала в российскую экономику.

В России наблюдается диспропорция инвестиционной привлекательности регионов для иностранных инвесторов. Увеличиваются контрастные разрывы между регионами в социально-экономическом развитии. Некоторые регионы России более привлекательны для иностранных инвестиций. Лидирующие позиции по благоприятному инвестиционному климату благодаря продуманной инвестиционной стратегии и активному стремлению властей сформировать привлекательные условия для иностранных инвесторов занимает Республика Татарстан.

Инвестиционная стратегия Республики Татарстан направлена на формирование эффективной институциональной среды, обеспечивающей высокие показатели инвестиционной и инновационной деятельности, для реализации экономических возможностей и повышения предпринимательской активности в регионе, формирование высокого уровня доходов и качества жизни населения.

Анализ эффективности реализации Инвестиционной стратегии Республики Татарстан осуществляется на основе анализа влияния на развитие экономики республики институциональных факторов и достижения макроэкономических показателей.

Кроме того, в регионе разрабатывается Стратегия развития Республики Татарстан до 2030 года, в соответствии с которой будут определены ключевые направления развития Республики до 2030 года с учетом перспективных направлений развития республики. Ключевыми в Стратегии развития Республики Татарстан до 2030 года станут вопросы регулирования инвестиционной деятельности в Республике, а также сопутствующие мероприятия, выделенные в отдельный раздел [2].

К настоящему времени в Татарстане сформированы все условия и предпосылки, необходимые для успешной деятельности российских и иностранных инвесторов. Пе-

редовое инвестиционное законодательство гарантирует максимально благоприятный режим для отечественных предприятий и компаний-нерезидентов. На уровне Правительства регулярно утверждается перечень приоритетных инвестиционных проектов, нуждающихся в различных мерах государственной поддержки.

Татарстан располагает обширной и разнообразной инфраструктурой стимулирования инвестиционной активности. В её состав входят: особая экономическая зона промышленно-производственного типа «Алабуга», особая экономическая зона технико-внедренческого типа «Иннополис», технополисы «Химград» и «Смарт Сити Казань», а также несколько индустриальных парков, технопарков, бизнес-инкубаторов и инвестиционных и венчурных фондов. При помощи этих институтов развития, регион может в короткие сроки локализовать проекты различной направленности и любого уровня сложности на полностью подготовленных индустриальных площадках.

Стимулирование инвестиционной активности и формирование комфортного делового климата являются незыблемыми приоритетами экономической политики Республики Татарстан [3].

Результатом успешной работы Республики в указанных направлениях является высокий уровень инвестиционной привлекательности, что выражено в соответствующих макроэкономических показателях.

Важное значение инвестиционного климата как фактора привлечения инвестиций в Республику Татарстан подчеркивается тем, что этот опыт использовался Агентством стратегических инициатив в качестве основы для разработки «Стандарта деятельности органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе» [4].

Руководство региона для привлечения инвестиций, а также всесторонней поддержки инвесторов создало ряд органов отвечающих за формирование благоприятных условий для эффективной работы и дальнейшего развития партнерства:

- Инвестиционный совет Республики Татарстан;
- Агентство инвестиционного развития Республики Татарстан;

- ОАО «Корпорация развития Республики Татарстан»;
- ОАО «Корпорация продвижения экспорта и инвестиций Республики Татарстан»;
- МУП «Агентство по привлечению инвестиций и развитию территории»;
- и другие.

В Республике за инвестиционную политику отвечают сразу два министерства: Министерство экономики и Министерство промышленности и торговли, а также проходят постоянные заседания исполкома Консультативного совета по иностранным инвестициям в России. Так как иностранному инвестору не всегда понятны распределение полномочий между министерствами, руководство Республики обеспечило реализацию принципа «одного окна» через Инвестиционный совет Республики Татарстан и Агентство инвестиционного развития, которые призваны улучшить инвестиционный климат в регионе и наладить прямой диалог инвесторов с властью.

Иностраннных инвесторов Республика пытается привлечь в региональную экономику путем усовершенствования законодательной, научной, инфраструктурной и кадровой базы. Также руководство региона предлагает инвестору ряд преференций и льгот.

Татарстан — единственная площадка в России, где сосредоточены одновременно две особые экономические зоны. Однако, по сравнению с 2012 годом, по данным Агентства Инвестиционного развития Республики Татар-

стан, прямых иностранных инвестиций в 2013 году было привлечено примерно на треть меньше. Причем около 80% из них приходится на долю особой экономической зоны «Алабуга» [5], которая привлекает иностранных инвесторов прежде всего подготовленностью промышленно-производственных участков всей необходимой инфраструктурой.

Наиболее привлекательными отраслями для иностранных инвесторов в регионе являются: нефтеперерабатывающая, машиностроение, химическая и нефтехимическая промышленность. Наибольший объем иностранных инвестиций приходится на химическую промышленность.

Негативными факторами, влияющие на инвестиционный климат региона, по мнению руководства Агентства Инвестиционного развития Республики Татарстан, являются: высокие тарифы на энергоресурсы и подключение к инженерным сетям, высокая стоимость строительства и долгое получение разрешений, дорогое сырье и логистические услуги, а также высокие ставки по кредитам. В то же время, многие барьеры можно ликвидировать лишь на федеральном уровне [1].

Также ключевыми проблемами, как по всей России, так и в регионе — это:

- дефицит квалификационных кадров;
- неразвитая логистика;
- изношенность коммуникаций, энергосистемы и другой инфраструктуры;
- диспропорция развития территорий внутри региона;

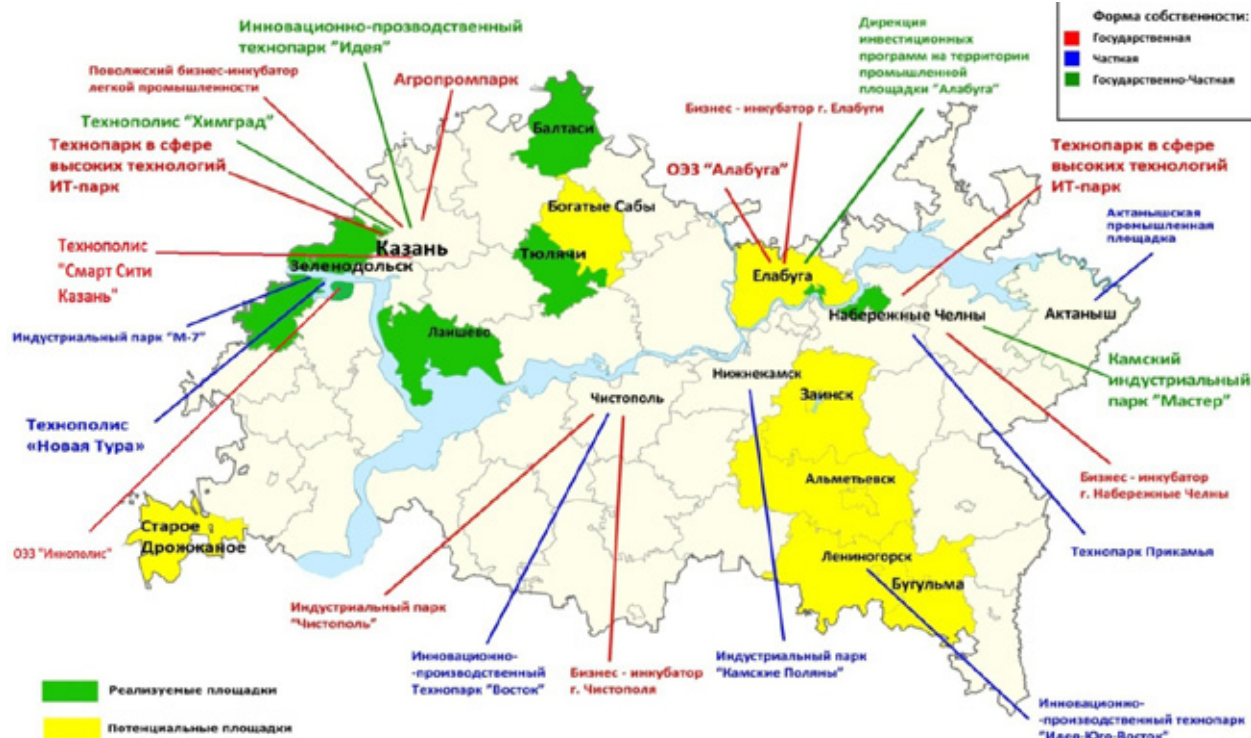


Рис. 1. Доступная инфраструктура Республики Татарстан для размещения производственных и иных объектов инвесторов

— не все промышленные площади полностью готовы для заселения, а инвесторы не хотят строить за свой счет;

— бюрократия и несогласованность во взаимодействии между различными уровнями власти;

— иностранные инвесторы средней величины в отличие от крупных инвесторов сильно зависимы от региональной политики и получают иной уровень поддержки;

— недостаточная известность Республики Татарстан за рубежом;

— экологическая нагрузка на территории ряда производств.

В регионе ведутся работы по одновременному созданию и развитию производственных площадок в нескольких муниципальных образованиях, которые смогут предложить те же условия для развития, что и особая экономическая зона, чтобы равномерно охватить территорию региона и преодолеть непропорциональное социально-экономическое развитие территорий региона.

В настоящее время за иностранного инвестора, особенно крупного, идет жесткая конкуренция. Многие регионы России для повышения социально-экономического развития и оттока квалификационной рабочей силы в другие регионы, стали уделять должное внимание инвестиционной политике и созданию благоприятной деловой среды. Практически все регионы обладают хорошим инвестиционным

потенциалом и предлагают инвесторам похожие продукты в виде льгот, преференций и промышленных площадок. Чтобы Татарстан продолжал занимать лидирующие позиции в атмосфере жесткой конкуренции в области привлечения иностранных инвестиций, рекомендуется:

1. Продолжать формировать и развивать инновационную инфраструктуру региона необходимую для размещения производственных и иных объектов инвесторов.

2. Уделить особое внимание на подготовку квалифицированных кадров, для решения проблемы дефицита кадров. Создать учебные центры, которые будут готовить специалистов по рабочим специальностям, так как кадры являются ключевым фактором внедрения передовых технологий в экономику региона.

3. Обратить внимание на развитие логистики, так как от качества логистической инфраструктуры зависит развитие предприятий, отраслей и региона в целом.

4. Решить вопросы с проблемой бюрократизма и местной власти.

5. Особенное внимание нужно обратить на диспропорции развития территорий в регионе и продолжить работу в реализации планов по созданию производственных площадей.

6. Повысить узнаваемость Республики Татарстан за рубежом и донести информацию об инвестиционном потенциале региона до иностранных инвесторов.

Литература:

1. Официальный портал Республики Татарстан: <http://tatarstan.ru/index.htm/news/>
2. Официальный портал Министерства экономики Республики Татарстан: <http://mert.tatarstan.ru/rus/>
3. Инвестиционный портал Республики Татарстан: <http://invest.tatar.ru/>
4. Электронный ресурс ООО «Национальное рейтинговое агентство»: <http://www.ra-national.ru/>
5. Официальный портал Агентства Инвестиционного развития Республики Татарстан: <http://tida.tatarstan.ru>

Проблемы реализации кластерной политики в России

Шарф Анастасия Аркадьевна, ассистент

Омский институт (филиал) Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова

Как правило, кластеры принято рассматривать в виде объекта промышленной политики, ориентированного на рост конкурентоспособности государства, региона или отрасли. Но, на самом деле, сила кластера формируется еще на микроуровне, т. е. на уровне отдельных предприятий, которые способны производить пользующиеся спросом товары и услуги, в т. ч. путем внедрения новых технологий в производстве и сервисе. Таким образом, эффективность предпринимательского сектора и, следовательно, территориальных кластеров, непосредственно зависит от эффективности работы конкретных предприятий, ведь более успешные и производительные компании привлекают более грамотных и квалифицированных специа-

листов, обладают более полной и точной информацией, имеют более качественную систему управления и контроля, а также более крепкие конкурентные позиции в бизнес-среде.

Следует отметить, что на сегодняшний день при столь высоком уровне оперирования понятием «кластерная политика», до сих пор не предложено его наиболее четкого определения. Под этим термином обычно понимается набор инструментов, необходимых для формирования сетевых территориальных объединений (кластеров).

При этом, основным элементом кластерной политики выступает конкурентоспособность того или иного кластера. Другими словами, путем усиления конкуренции между

предприятиями внутри кластера, достигается усиление позиций кластера в целом. Соперничество внутри кластера способствует поиску и выработке инновационных решений, новых способов организации производства, новых способов завоевания доверия и поддержки властей.

Исходя из вышеизложенного, можно утверждать, что кластерная политика аккумулирует в себе интересы отраслевой политики, региональной политики по поддержке предпринимательства, политике по привлечению инвестиционных ресурсов, инновационной политики.

Реализация кластерной политики позволяет свести к минимуму или полностью устранить те барьеры, которые тормозят взаимодействие между предприятиями, входящими в кластер. Поэтому органам власти должна отводиться существенная роль при проведении кластерной политики, в т.ч. в части создания инфраструктуры, обеспечения информационной прозрачности, помощи в привлечении ресурсов и др. Однако, в связи с различной направленностью деятельности кластеров, подходы к реализации кластерной политики также могут различаться.

В целом, существуют следующие типы кластерной политики [1, с. 22]:

1. «Посредничество» — создание таких условий внутри кластера, при которых выстраиваются согласованные связи между предприятиями, входящими в кластер.

2. «Ориентация на спрос» — создание взаимодополняющих отраслей, работа над формированием потребительских предпочтений.

3. «Образование» — содействие повышению профессионального уровня специалистов предприятий-участников кластера и потребительской грамотности населения.

4. «Внешние связи» — организация взаимодействия с соседними регионами в части налаживания торговых связей, реализация проектов по повышению инвестиционной привлекательности кластеров.

5. «Инвестиции» — повышение эффективности привлечения и использования инвестиционных ресурсов, оценка инвестиционной привлекательности объектов инвестирования.

6. «Инфраструктура» — создание благоприятных структурных условий (макроэкономических, институциональных и др.).

Несмотря на то, что реализация кластерной политики обещает потенциальный рост показателей экономики региона, на пути ее внедрения существуют и определенные проблемы, которые можно разбить по группам:

— проблемы, присущие самому процессу реализации политики;

— проблемы, присущие экономическому положению территории, на которой планируется реализация политики;

— проблемы, связанные с особенностями реализации политики в различных отраслях экономики.

Сегодня имеется множество стратегий, тактик реализации кластерной политики, особое внимание уделяется тем, которые позволяют достичь максимального результата при минимальных затратах. Поэтому, наиболее значимой проблемой выступает поиск наилучшего варианта или способа организации кластерной политики. При этом следует иметь в виду, что если для одного кластера конкретная политика была успешной, то это не обязательно привет к успешности применительно к другому кластеру. Во избежание данной ситуации региональным властям необходимо четко представлять особенности подконтрольной территории, ее уникальность и потенциал.

Другой проблемой выступает подмена понятий, т.е. власти, стараясь привлечь в свой регион потенциальных инвесторов, оперируя термином «кластер» как модным брендом. Например, в некоторых регионах крупные промышленные предприятия по политическим мотивам объявляются кластерами, хотя таковыми на самом деле не являются.

Кроме того, существует еще одна трудность реализации кластерной политики — это наличие различий в интересах между предприятиями, входящими в кластер, а также необходимость проведения мероприятий по сглаживанию конфликтов, возникающих между участниками кластера.

Также среди проблем реализации кластерной политики в регионах России можно выделить следующие:

- малый бизнес все еще находится в стадии развития;
- отсутствие необходимой инфраструктуры;
- отсутствие доверительных отношений между представителями предпринимательства и органами власти.

Таким образом, в целях решения указанных проблем, необходима слаженная работа бизнеса и правительства, усиление взаимопонимания и сотрудничества между всеми участниками кластерной политики, и только тогда могут быть достигнуты положительные результаты. Для этого необходимо:

Со стороны органов власти — выстроить четкую инфраструктуру, обеспечить ее функционирование, облегчить доступ предприятий к источникам инвестиционных ресурсов, работать над совершенствованием законодательной базы.

Со стороны предприятий — наладить взаимодействие с образовательными учреждениями в целях повышения квалификации персонала, наладить конкурентные связи между участниками кластера в части производства и продвижения товаров, организовать внутри кластера объединенные сервисные структуры и зоны контроля качества.

Литература:

1. Афанасьев, М., Мясникова Л. Мировая конкуренция и кластеризация экономики // Вопросы экономики. — М., 2005. — №4. — с. 12–28.

2. Лизунов, В. В. Кластеры и кластерные стратегии [Текст]: монография/В. В. Лизунов, С. Е. Метелев, А. А. Соловьев; М-во образования и науки Российской Федерации, Федеральное гос. бюджетное образовательное учреждение высш. проф. образования Российский гос. торгово-экономический ун-т, Омский ин-т (фил.), Ин-т экономики и орг. пром. пр-ва Сибирского отд-ния РАН, Омская экономическая лаб. — Омск: ИП Скорнякова, 2012. — 277 с.: ил., табл.; 20 см.

Особенности организации внутреннего контроля качества аудита

Шегурова Валентина Павловна, доцент, кандидат экономических наук;

Буянова Александра Сергеевна, студент

Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева (г. Саранск)

Развитие аудита в Российской Федерации и за рубежом показывает, что к аудиторам со стороны пользователей предъявляются весьма высокие требования. Это связано с тем, что снижение информационного риска возможно только при доверии к профессионализму аудитора и качеству его работы. Важнейшим элементом обеспечения качества работы аудиторов является действенный контроль качества аудиторских услуг.

Аудит качества — систематическая независимая проверка, позволяющая определить соответствие деятельности и результатов в области качества запланированным мероприятиям, а также эффективность реализации мероприятий и их пригодность для достижения поставленных целей.

Проверка качества работы аудиторов осуществляется как посредством внешнего контроля, так и внутреннего. Органы, осуществляющие в соответствии с законодательством внешний контроль, отражены на рис. 1.

Внешний контроль качества работы проводится посредством проверки соблюдения требований:

- Федерального закона № 307-ФЗ;
- федеральных стандартов аудиторской деятельности (Приказ Министерства финансов РФ от 24 февраля 2010 г. № 16н «Об утверждении федерального стандарта аудиторской деятельности «Принципы осуществления внешнего контроля качества работы аудиторских организаций, индивидуальных аудиторов и требования к организации указанного контроля. ФСАД 4/2010»);

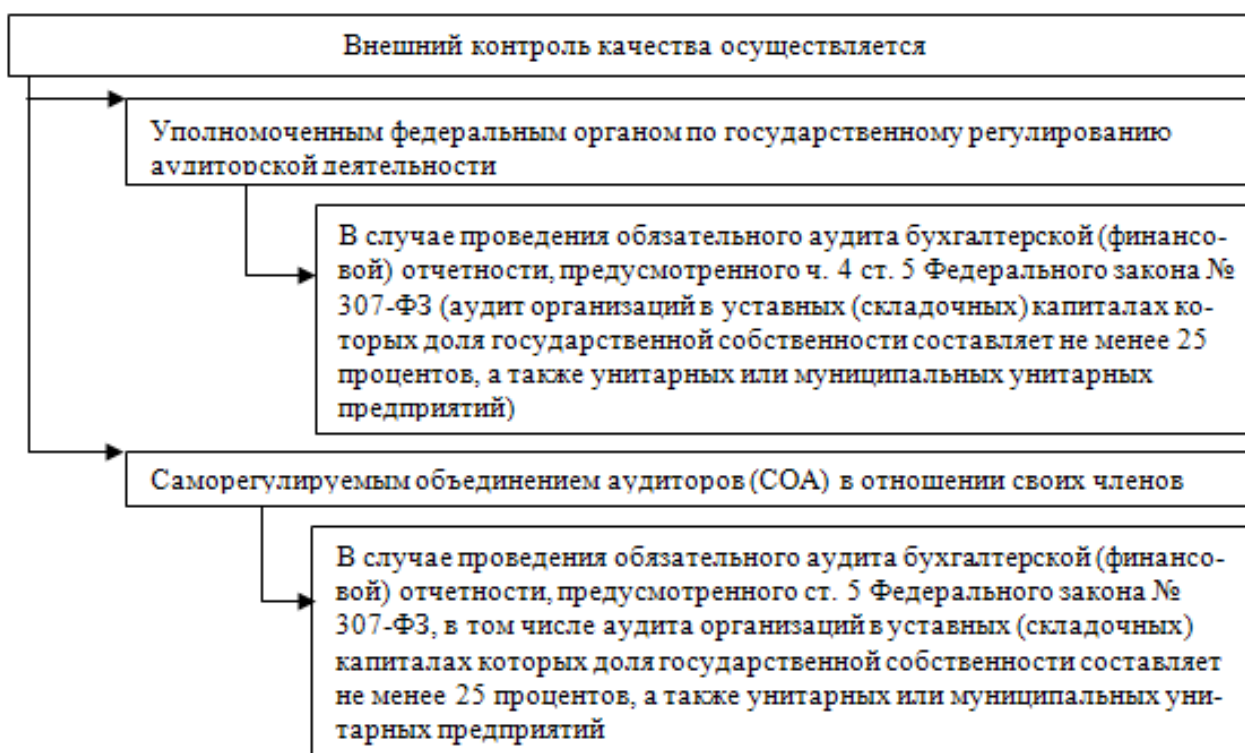


Рис. 1. Органы, осуществляющие внешний контроль качества аудита

- стандартов саморегулируемых объединений аудиторов;
- правил независимости аудиторов и аудиторских организаций;
- кодекса профессиональной этики аудиторов.

Принципы осуществления внешнего контроля качества работы и требования к его организации устанавливаются Федеральными правилами (стандартами) аудиторских действий (ФПСАД), руководствуясь которыми СОА устанавливает правила организации и осуществления внешнего контроля качества работы своих членов, определяющие, формы внешнего контроля, сроки и периодичность проверок.

В Законе «Об аудиторской деятельности» предусматривается, что «...аудиторские организации и индивидуальные аудиторы обязаны установить и соблюдать правила внутреннего контроля качества работы».

Принципы внутреннего контроля качества аудита, характер, временные рамки, цели и конкретные процедуры контроля зависят от ряда факторов, которые в свою очередь оказывают непосредственное влияние на методы, процедуры контроля и объем рабочей документации аудитора, такие как:

- объем и характер деятельности аудируемого лица;
- организационная структура аудируемого лица;
- территориальное расположение аудируемого лица;
- соотношение затрат и выгод.

Организация внутреннего контроля качества аудиторской работы на внутрифирменном уровне предполагает стимулирование аудиторов к качественному выполнению работы. Порядок организации контроля качества регламентируется следующими документами:

1) Правило (стандарт) №7. Внутренний контроль качества аудита (введено Постановлением Правительства РФ от 04.07.2003 №405) — устанавливает единые требования к внутреннему контролю качества аудита [2];

2) Методическими рекомендациями по организации внутрифирменного контроля качества аудиторских услуг (одобрены Советом по аудиторской деятельности при Минфине России, протокол №18 от 21–22.10.2003) — разъясняют основные требования Правила (стандарта) №7 для обеспечения в аудиторских организациях единообразного подхода при разра-

ботке и внедрении системы контроля качества как аудиторских услуг в целом, так и отдельных аудиторских проверок.

Согласно Правилу (стандарту) №7, система внутреннего контроля качества аудита включает в себя следующие элементы:

- профессиональные требования;
- профессиональная компетентность;
- поручение заданий;
- контрольные полномочия;
- консультирование;
- работа с аудируемыми лицами и лицами, которым оказываются сопутствующие аудиту услуги;
- мониторинг эффективности процедур внутреннего контроля качества [1].

Следовательно, принципы и конкретные процедуры контроля качества должны быть разработаны в отношении каждого из представленных элементов внутрифирменной системы контроля качества аудита.

Принципы внутреннего контроля качества и конкретные процедуры по соблюдению и реализации данных принципов должны быть:

- определены внутрифирменными стандартами или иными документами аудиторской организации (индивидуального аудитора);
- в обязательном порядке доведены до сведения работников аудиторской организации (индивидуального аудитора) таким образом, чтобы обеспечить разумную уверенность в том, что такие принципы и процедуры понятны и применяются на практике;
- в обязательном порядке исполнены всеми аудиторскими организациями (индивидуальными аудиторами) [3].

Контроль качества работы в ходе проведения аудиторской проверки осуществляется путем соблюдения следующих требований:

- руководства аудиторской проверкой;
- надзора в ходе аудиторской проверки;
- проверки работы по проведению аудита.

Для осуществления контрольных функций, аудиторы должны соблюдать по каждому элементу внутреннего контроля качества аудита соответствующие принципы и процедуры обеспечения качества, которые приведем в таблице 1.

Таблица 1. Внутрифирменная система контроля качества аудита

Элемент	Принцип	Процедура обеспечения качества
Профессиональные требования	Работники аудиторской организации должны придерживаться принципов независимости, честности, объективности и конфиденциальности, а также норм профессионального поведения.	1. Назначение лиц или группы лиц для руководства проведением конкретных процедур и разрешения вопросов, связанных с соблюдением принципов честности, объективности, независимости и конфиденциальности. 2. Доведение до сведения работников целей и процедур, применяемых в отношении указанных принципов. 3. Надзор за соблюдением политики процедур фирмы в отношении приведенных принципов.

Профессиональная компетентность	Работники аудиторской организации должны знать требования законодательства РФ, обладать профессиональной компетентностью, необходимой для выполнения своих обязанностей с должной тщательностью.	<i>Приём на работу:</i> 1. Реализация программы, разработанной для привлечения квалифицированного персонала путем планирования потребностей в персонале, определения целей найма на работу. 2. Установление квалификационных требований и разработка методологических рекомендаций для оценки профессиональных качеств. 3. Ознакомление принятых работников с политикой с политикой и процедурами контроля качества фирмы, имеющих к ним отношение. <i>Профессиональный рост:</i> 4. Подготовка методологических рекомендаций по непрерывному профессиональному образованию и доведение их до сведения работников. 5. Поощрение работников к самостоятельному повышению квалификации. <i>Повышение в должности:</i> 6. Определение квалификационных характеристик для различных уровней ответственности персонала. 7. Оценка работы сотрудников и доведение до их сведения результатов оценки.
Поручение заданий	Выполнение аудиторского задания должно быть поручено работникам, имеющим уровень профессиональной подготовки и опыт, необходимые в данных условиях.	1. Разработка и описание подхода фирмы к поручению заданий персоналу, включая планирование потребностей фирмы. 2. Назначение лица, ответственного за подбор персонала для проведения аудиторских проверок. 3. Утверждение графика и назначений работников для проведения аудита.
Контрольные полномочия	Необходимо в достаточной мере направлять работу, осуществлять текущий контроль на всех уровнях, чтобы обеспечить разумную уверенность в том, что работа выполнена качественно.	1. Разработка процедур для планирования аудита. 2. Разработка процедур для поддержания внутрифирменных стандартов качества при выполнении аудиторской работы. 3. Предоставление работникам возможности обучения на рабочем месте в процессе проведения аудита.
Консультирование	В случае необходимости следует проводить консультации со специалистами, обладающими соответствующими знаниями.	1. Определение областей и особых случаев, в которых требуется проведение консультаций. 2. Назначение компетентных специалистов и определение их полномочий в процессе предоставления консультаций.
Работа с аудируемыми лицами, которым оказываются сопутствующие услуги	Необходимо постоянно проводить оценку потенциальных и существующих клиентов.	1. Установление методов оценки потенциальных клиентов и утверждение их в качестве таковых. 2. Оценка клиента при наступлении определенных событий с целью принятия решения о том, следует ли продолжать отношения с ним.
Мониторинг эффективности процедур внутреннего контроля качества аудита.	Необходимо постоянно осуществлять наблюдение за уровнем эффективности процедур внутреннего контроля качества аудита.	1. Определение объема и содержания программы аудиторской фирмы по наблюдению за процедурами внутреннего контроля качества. 2. Сообщение об установленных фактах несоблюдения качества аудита соответствующим представителям руководства, обеспечение планирования и осуществления мероприятий по наблюдению за процедурами внутреннего контроля качества аудита, а так же по общей проверке системы внутреннего контроля качества аудита на фирме.

Проверка работы в ходе аудита предполагает проведение подробной, промежуточной и обзорной проверки качества аудита. Ответственность за подробную проверку работы аудиторов несет руководитель аудиторской проверки. Представитель руководства аудиторской организации должен контролировать работу на каждой стадии аудита, с целью надлежащего планирования и выполнения аудита и своевременного разрешения существенных вопросов, возникающих в ходе аудита.

Таким образом, контроль качества аудита в отношении внутренних стандартов аудиторской организации должен

включать проверку наличия внутренних стандартов в аудиторской организации, а также проверку их соответствия требованиям законодательства.

Как в международных, так и в российских стандартах установлено, что для качественного выполнения отдельного аудиторского задания аудиторская организация должна разработать и реализовать конкретные процедуры, руководствуясь следующими принципами обеспечения внутреннего качества работы в ходе аудита: руководство аудиторской проверкой, осуществление надзора в ходе ее проведения, а также проверка работы по проведению аудита.

Литература:

1. Федеральный закон от 30.12.2008 N 307-ФЗ (ред. от 04.03.2014) «Об аудиторской деятельности».
2. Правило (стандарт) № 7. «Внутренний контроль качества аудита» (введено Постановлением Правительства РФ от 04.07.2003 N 405)
3. Сивцова, Е. В. Методические аспекты осуществления внутреннего контроля качества аудита / Е. В. Сивцова // Аудиторские ведомости. — 2012. — № 1/2.

Особенности регулирования муниципального рынка труда (на материалах Вологодской области)

Шитяков Руслан Александрович, аспирант
Вологодский институт бизнеса

Значительное место в экономике регионов Российской Федерации в настоящее время занимает рынок труда муниципальных образований. В условиях развития региональной экономики на муниципальном рынке труда неизменно происходят структурные подвижки. Существует множество условий, с которыми необходимо считаться при решении задачи баланса спроса и предложения рабочей силы на муниципальном уровне, для этого необходимо исследовать, анализировать динамику рынка труда муниципальных образований, предлагать пути реформирования и решения социально-экономических проблем территории муниципального района.

Ключевые слова: региональный рынок труда, муниципальный рынок труда, трудовые ресурсы, коэффициент напряженности на рынке труда.

Понятие «рынок труда», отражающее динамику в сфере занятости, появилось в России в связи с переходом страны к рыночной экономике. В плановой экономике оно отсутствовало и определялось как «управление трудовыми ресурсами». Началом образования рынка труда в России следует считать 1991 год, когда реально начались реформы в экономике и социальной сфере, а также был принят Закон РФ «О занятости населения в Российской Федерации» [1].

Значительное место в экономике регионов Российской Федерации в настоящее время занимает рынок труда муниципальных образований. В условиях развития региональной экономики на муниципальном рынке труда неизменно происходят структурные подвижки. Структурная перестройка экономики влечет за собой изменения в характере спроса на рабочую силу и в ее профессионально-

квалификационном составе [2]. Существует множество условий, с которыми необходимо считаться при решении задачи баланса спроса и предложения рабочей силы на муниципальном уровне, для этого необходимо исследовать, анализировать динамику рынка труда муниципальных образований, предлагать пути реформирования и решения социально-экономических проблем территории муниципального района [2]. В каждом отдельно взятом российском регионе рынки труда муниципальных образований формируются с учетом местной специфики и экономики.

Отличия в экономическом потенциале, демографической и ресурсной базе, природно-климатических условиях и в этнокультурных традициях населения определяют региональные особенности воспроизводства трудовых ресурсов и формирования рынков труда [3]. Следовательно, политика в области занятости и регулирования эконо-

мики должна быть адаптирована к условиям отдельных субъектов (регионов) Российской Федерации. И регионам при формировании политики занятости необходимо принимать во внимание уровень социально-экономического развития муниципальных образований, повышать роль исполнительной власти в регулировании рынка труда и социальном развитии общества.

По административно-территориальному обустройству в составе Вологодской области два городских округа (г. Вологда, г. Череповец), 26 муниципальных районов, из них 9 сельских районов, 274 поселения. По состоянию на 1 января 2014 года на территории области проживает 1196,2 тыс. чел., из них 52,7% проживает в городских округах (630,6 тыс. чел.), 47,3% — на территориях муниципальных районов (565,6 тыс. чел.) [4].

Рассмотрим показатели, характеризующие социально-экономическое положение Вологодской области и влияющие на состояние регионального и муниципальных рынков труда.

Численность трудовых ресурсов области в 2013 году составила 707,5 тыс. чел., или 59,4% общей численности населения области. Основную долю трудовых ресурсов области — 67,0% составляют занятые в экономике, число которых снизилось до 420,0 тыс. чел. (против 427,0 тыс. чел. в 2012 году). Отраслевую структуру занятости населения области и основные сдвиги в ней характеризуют данные таблицы 2 [4].

В экономике области произошел сдвиг в отраслевой и профессионально-квалификационной структуре рабочей силы: с 24,2% (2008г) до 22,5% (2012 г.) снизилась доля занятых в промышленном производстве, с 8,0 до 6,2% занятых в сельском и лесном хозяйстве, при этом доля занятых в сфере оптовой и розничной торговли увеличилась с 6,7 до 9,6%.

Основной удар мирового финансово-экономического кризиса конца 2008 года пришелся на предприятия реаль-

ного сектора экономики. В Вологодской области в период 2009—2010 гг. отмечается спад производства в реальном секторе экономики, ухудшение финансового состояния предприятий и их банкротство, «замораживание» или сокращение заработной платы (отправка в вынужденный отпуск), сокращение персонала, увеличение численности безработных [6]. Ситуация в сфере занятости населения в Вологодской области, до 2008 года оцениваемая как стабильная, в связи с кризисом обострилась. Уровень общей безработицы с 5,6% накануне кризиса повысился до 7,8% в 2009 году. Регистрируемая безработица выросла до 3,7%. Численность стоящих на учете в службе занятости безработных на конец 2009 года повысилась до 25,3 тыс. чел., ее пиковые значения в середине года достигали 29,0 тыс. чел. (12,5 тыс. чел. в конце 2008 года). Снижился спрос на рабочую силу, нагрузка незанятых граждан на 1 заявленную вакансию достигла 2,9 чел., вновь обострились диспропорции между спросом и предложением труда. Значение уровня регистрируемой безработицы на рынках труда муниципальных образований области варьировалось от 2,8 до 6,4% [7].

В области проводилась целенаправленная работа по стабилизации ситуации на рынке труда. В сфере обеспечения занятости используется механизм социального партнерства, разработки и реализации областных и муниципальных целевых программ содействия занятости населения. На снижении напряженности на рынке труда сказывалось как сокращение числа безработных, так и рост количества и качества предлагаемых работодателями вакансий.

В настоящее время рынок труда Вологодской области характеризуется двумя основными тенденциями: продолжает сокращаться число безработных и растет количество свободных рабочих мест. Муниципальные образования области по уровню безработицы можно разделить на три группы. В первую, входят самые благополучные: в них этот показатель не превышает средне областного зна-

Таблица 1. Социально-экономические показатели Вологодской области [4, 6]

Показатели	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Среднегодовая численность населения, тыс. чел	1223	1217	1211	1205	1200	1197,4	1192,6
— родилось, чел.	14178	14616	15095	15102	15570	16762	16543
— умерло, чел.	19509	19918	19742	20174	18780	18059	18019
Естественная убыль, чел.	-5331	-5302	-4647	-5072	-3210	-1297	-1476
Миграция, чел.	441	655	63	-194	-568	-1053	-1320
Валовой региональный продукт, млрд. руб.	243,3	294,9	213,4	262,4	317,0	351,3	352,7
Среднемесячная, начисленная заработная плата, руб.	12914	16115	16566	18536	20250	22649	24903

Таблица 2. Распределение среднегодовой численности занятых в Вологодской области по видам экономической деятельности*

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
в том числе:							
— сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство	9,4	8,9	8,0	7,3	7,2	6,5	6,2
— обрабатывающие производства	25,1	24,9	24,2	23,0	23,1	22,9	22,5
— производство и распределение электроэнергии, газа и воды	4,2	4,1	3,9	4,4	4,3	4,2	4,3
— строительство	6,2	5,6	6,7	4,8	4,9	5,4	6,3
— оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	7,2	7,8	7,8	7,3	7,9	9,5	9,6
— финансовая деятельность	1,3	1,4	1,6	1,7	1,8	1,9	1,9
— операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	5,2	5,2	4,9	5,3	5,7	6,5	6,6
— гостиницы и рестораны	1,6	1,7	1,6	1,6	1,6	1,8	1,8
— транспорт и связь	8,4	8,1	8,4	8,9	8,6	8,4	8,4
— государственное управление, обеспечение военной безопасности, социальное страхование	6,8	7,4	7,7	8,9	8,9	8,2	8,2
— образование	11,8	11,8	11,9	12,7	12,1	11,3	11,2
— здравоохранение и предоставление социальных услуг	9,3	9,5	9,4	10,2	10,0	9,7	9,6
— предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг.	3,5	3,6	3,9	3,9	3,9	3,7	3,5

*В отраслевой структуре занятости наибольшую долю составляют занятые в организациях промышленных видов деятельности, торговле, сельском и лесном хозяйстве, строительстве, образовании, здравоохранении.

чения (1,3% — 2013 г.). Ее составляют крупные промышленные центры. Только в этой группе, да и то не во всех районах, у соискателей есть выбор из нескольких свободных рабочих мест. Ко второй, самой многочисленной, следует отнести территории с уровнем безработицы в два раза превышающей значение средне областного показателя. В 2013 году их насчитывалось 17. К третьей нужно отнести те районы области, в которых уровень безработицы более, чем в два раза превышает средний (от 2,6% и выше). Ситуация с занятостью населения здесь сложная. Вместе с тем сбалансированность спроса и предложения рабочей силы в определенном городе или районе не может обеспечиваться изолированно от регионального рынка труда. Координация трудовых потоков между рынками труда муниципальных образований должна осуществляться посредством мер по регулированию регионального рынка труда, разрабатываемых на региональном уровне государственными структурами и реализуемых государственными и негосударственными организациями.

В 2013 году в районах области коэффициент напряженности на рынке труда [7] варьировал от 0,6 до 8,1 незанятых граждан на одну заявленную вакансию. Коэффициент напряженности ниже средне областного показателя зарегистрирован в 6 районах и городах области: в г. Вологде — 0,6; в г. Череповце и Череповецком районе — 0,7; в Шекснинском районе — 0,7; в Бабаевском и Кадуйском районах — 0,8; в Устюженском районе — 1,1.

Максимальный показатель напряженности на рынке труда отмечен в Вытегорском районе — 8,1; в Белозерском районе — 7,1; в Тарногском районе — 4,6; в Харовском районе — 4,1; в Бабушкинском районе — 3,7.

Вывод. Особенности регулирования вопросов занятости на муниципальном уровне состоят в том, что основное правовое регулирование этих вопросов относится к сфере федерального и регионального законодательства и реализуется через территориальные структуры государственной службы по труду и занятости. Большая часть трудоспособного населения, проживающего на территории муниципального образования, работает на предприятиях и организациях немunicipальных форм собственности. Возможности влияния органов местного самоуправления на рынок труда, отношения между работниками и работодателями весьма ограничены. Типичный пример — так называемая маятниковая трудовая миграция, когда гражданин постоянно проживает на территории одного поселения, а работает (и платит налоги) на территории другого. Функции трудоустройства незанятого населения и выплаты пособий безработным являются прерогативой государства. Тем не менее, органы местного самоуправления имеют определенные возможности и рычаги влияния на процессы занятости и трудовых отношений на своих территориях, и на их основе должна быть сформирована муниципальная политика в данной сфере.

Таблица 3. Основные показатели регулируемого рынка труда Вологодской области [5]

Показатели	Ед. изм.	Отчетный период.					
		2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Уровень безработицы по методологии Международной организации труда.	%	5,6	7,8	7,8	7,3	5,8	6,2
Численность занятых в экономике.	Тыс. чел.	659,0	618,5	602,8	597,5	603,3	593,3
Численность безработных граждан.	Тыс. чел.	12,5	25,3	20,3	13,5	10,3	8,8
Уровень регистрируемой безработицы.	%	1,9	3,8	3,0	2,1	1,5	1,3
Коэффициент напряженности на рынке труда.	Чел/вак.	1,8	3,0	2,3	1,3	0,9	0,8

Литература:

1. Закон РФ от 19 апреля 1991 г. № 1032—1 «О занятости населения в Российской Федерации»;
2. А. В. Кашепов, С. С. Сулакшин, А. С. Малчинов. «Рынок труда: проблемы и решения», М; 2008 г.
3. П. А. Чукарев, Е. В. Корытова «Занятость населения и ее регулирование» учебное пособие, изд. ВСГТУ, 2010 г.
4. Официальный сайт федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>;
5. Официальный сайт федеральной службы по труду и занятости URL: <http://www.rostrud.ru>;
6. Официальный Портал Правительства Вологодской област:, vologda-oblast.ru.
7. Сайт департамента труда и занятости Вологодской области: www.depzan.info;

ГОСУДАРСТВО И ПРАВО

Актуальные проблемы правового регулирования оспаривания сделок должника и привлечения к ответственности арбитражного управляющего за ненадлежащее исполнение обязанностей в деле о банкротстве

Бекшенев Руслан Манзурович, магистрант
Тюменский государственный университет

Статья посвящена проблеме отсутствия у кредиторов несостоятельного должника права оспаривать его сделки, а также вопросу о несовершенстве механизма привлечения к ответственности арбитражного управляющего как единственного лица, участвующего в деле о банкротстве, наделенного данным правом, в случае, если он его не реализует надлежащим образом.

В условиях рыночной экономики трудно преувеличить роль совершенствования законодательства, регулирующего правоотношения в сфере несостоятельности (банкротства), и практики его применения. Правовое регулирование данной сферы общественных отношений призвано, с одной стороны, создавать условия для восстановления платежеспособности должника в тех случаях, когда это возможно, и, с другой стороны, защищать интересы кредиторов, стремящихся к удовлетворению своих требований в максимально возможном объеме. Исключительная важность института банкротства для развития экономики обусловила как пристальное внимание к нему законодателя, так и значительный интерес исследователей — правоведов.

Из числа проблем правового регулирования несостоятельности (банкротства) хотелось бы выделить две, относящиеся, на взгляд автора, к наиболее злободневным — проблему отсутствия у кредиторов несостоятельного должника права оспаривания его сделок, и производную от нее проблему привлечения арбитражного управляющего как единственного лица, участвующего в деле о банкротстве, наделенного данным правом, к ответственности за ненадлежащее исполнение обязанностей в случаях, если он указанное право не реализует надлежащим образом.

Статьей 69 Федерального закона от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» [1] предусмотрено, что заявление об оспаривании сделки должника может быть подано в арбитражный суд внешним управляющим или конкурсным управляющим от имени должника по своей инициативе или по решению собрания кредиторов или комитета кредиторов, а также временной

администрацией финансовой организации в случаях, установленных данным законом.

Таким образом, отдельно взятый кредитор вне зависимости от размера его доли в общем объеме прав требований к должнику правом на оспаривание сделок последнего не наделен. Между тем, на практике возможны ситуации, когда большинством голосов на собрании кредиторов обладают аффилированные с недобросовестным должником лица, задолженность которого перед ними зачастую создается искусственно — в таких случаях, если арбитражный управляющий самостоятельно в силу каких-либо причин не проявит инициативы в деле оспаривания сделок должника, будет создана возможность для безнаказанного вывода активов в ущерб миноритарным кредиторам.

На проблему определения круга субъектов, имеющих право оспаривать сделки должника, обращал внимание С.А. Кузнецов, предлагая предоставить такое право кредиторам [2].

На первый взгляд, идея наделить правом обжалования сделок несостоятельного должника всех конкурсных кредиторов независимо от их доли в общем объеме прав требований к должнику неизбежно приведет к повышению нагрузки на арбитражные суды. С другой стороны, установление минимального размера доли кредитора в общем объеме задолженности должника или каких — либо иных барьеров, ограничивающих право обжалования, приведет к нарушению прав миноритарных кредиторов, наравне с более крупными кредиторами заинтересованных в увеличении конкурсной массы в целях максимально возможного удовлетворения своих требований. Кроме того, установление таких барьеров

еров будет неэффективным в силу той причины, что недобросовестный должник, искусственно создавая задолженность перед аффилированными кредиторами, будет ориентироваться на данные барьеры, в целях недопущения возникновения у кредиторов права обжалования его сделок путем «размывания» их доли в общем объеме требований, и иных мер.

В противовес возможным опасениям относительно того, что возникновение у кредиторов права оспаривать сделки должника приведет к злоупотреблениям данным правом можно привести тот довод, что институт возмещения судебных расходов проигравшей стороной должен иметь превентивное воздействие и стать мерой ответственности для кредиторов, заявляющих заведомо не подлежащие удовлетворению требования об оспаривании сделок должника.

В то же время, возможности кредиторов добывать доказательства, подтверждающие наличие оснований для оспаривания сделок должника, весьма ограничены в силу того, что указанные доказательства находятся у должника, который обязан передать всю документацию арбитражному управляющему (что далеко не всегда осуществляется им на практике), а также его контрагентов, не заинтересованных в признании сделок недействительными. Ситуация усугубляется в тех случаях, когда арбитражный управляющий лоялен должнику, что зачастую имеет место при назначении управляющего, кандидатура которого была предложена должником или аффилированным с ним кредитором. В таких случаях даже возможность обращаться с ходатайством к суду об истребовании необходимых доказательств, находящихся у арбитражного управляющего и контрагентов должника, не сможет стать эффективным средством защиты прав кредиторов.

В связи с изложенным, особую актуальность приобретает проблема привлечения к ответственности арбитражного управляющего, в силу тех или иных причин не проявляющего должной активности в деле оспаривания сделок должника или ненадлежащим образом исполняющего свои обязанности по сбору и представлению суду необходимых доказательств по инициированным им спорам о признании сделок должника недействительными.

В пункте 31 Постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 23 декабря 2010 г. №63 «О некоторых вопросах, связанных с применением главы III. 1 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» [3] указано, что отдельный кредитор или уполномоченный орган вправе также обращаться к арбитражному управляющему с предложением об оспаривании управляющим сделки на основании статей 61.2 или 61.3 Закона о банкротстве; в случае отказа или бездействия управляющего этот кредитор или уполномоченный орган также вправе в порядке статьи 60 Закона о банкротстве обратиться в суд с жалобой на отказ или бездействие арбитражного управляющего; признание этого бездействия (отказа) незаконным может являться

основанием для отстранения арбитражного управляющего.

Вместе с тем, при недоказанности кредитором наличия оснований для оспаривания сделок должника суды отказывают в признании незаконными действий арбитражного управляющего, не оспорившего сделки должника по просьбе кредитора [4,5]. Следует отметить, что данный подход не отвечает интересам кредиторов, возможности которых по доказыванию обстоятельств, с которыми закон связывает недействительность сделок, значительным образом ограничены в силу причин, указанных выше.

В настоящее время существуют несколько видов ответственности арбитражного управляющего: отстранение судом от исполнения обязанностей за их ненадлежащее исполнение, административная и дисциплинарная ответственность.

Вместе с тем, эффективного механизма привлечения к ответственности недобросовестных арбитражных управляющих, в нарушение положений закона, предписывающих им действовать добросовестно и разумно в интересах должника, кредиторов и общества, оказывающих предпочтение кому-либо из лиц, участвующих в деле о банкротстве, еще не выработано.

Так, Балакиным К.В. обращается внимание на возможность ухода арбитражного управляющего от ответственности путем подачи заявления об освобождении от исполнения возложенных на него обязанностей в деле о банкротстве, которое подлежит удовлетворению в безусловном порядке [6]. На практике наличие такой возможности создает угрозу обесценивания самого института отстранения арбитражного управляющего от исполнения возложенных на него обязанностей, поскольку управляющий в случае возникновения реальной угрозы его отстранения всегда может воспользоваться данным способом ухода от ответственности без каких — либо для себя негативных последствий.

Возможностью инициировать возбуждение Росреестром производства по делу об административном правонарушении кредиторы, как показывает судебная практика [7], не обладают, а сам контролирующий орган, как правило, привлекает арбитражных управляющих к ответственности только за формальные нарушения (например, нарушение сроков проведения собраний кредиторов).

Применение саморегулируемыми организациями арбитражных управляющих к своим членам мер дисциплинарного воздействия также не стало эффективным механизмом привлечения арбитражных управляющих к ответственности за ненадлежащее исполнение обязанностей по делу о банкротстве в силу ряда причин, к которым можно отнести малую ценность для самих сообществ и их членов своей деловой репутации, а также корпоративную взаимовыручку.

Описанные недостатки механизма привлечения арбитражного управляющего к ответственности за ненад-

лежащее исполнение своих обязательств обуславливает необходимость внесения изменений в действующее законодательство, регулирующие рассматриваемые правоотношения.

Принимая во внимание особый правовой статус арбитражного управляющего, являющегося субъектом профессиональной деятельности, прошедшим специальную подготовку, в целях защиты прав кредиторов представляется возможным введение презумпции вины управляющего при рассмотрении жалоб кредиторов, ссылающихся на его уклонение от обязанности по оспариванию сделок должника либо исполнения этой обязанности ненадлежащим образом.

Другим рациональным предложением можно назвать закрепление в законе или руководящих разъяснениях Пленума ВАС РФ обязанности суда отложить удовлетворение заявления арбитражного управляющего об освобождении от возложенных на него обязанностей до рассмотрения находящихся на момент подачи управляющим такого заявления в производстве суда жалоб лиц, участвующих в деле о банкротстве, на незаконные действия/бездействия управляющего в целях устранения возможности ухода управляющих от ответственности путем добровольного сложения с себя полномочий.

Литература:

1. О несостоятельности (банкротстве): Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ (в ред. от 12.03.2014) // Собрание законодательства Российской Федерации. — 2002. — № 43. — Ст. 4190.
2. Кузнецов, С.А. Проблемы оспаривания сделок несостоятельного должника/Закон // 2010. — № 3. — с. 103–109.
3. О некоторых вопросах, связанных с применением главы III. 1 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)»: Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 23 декабря 2010 г. № 63 // Вестник ВАС РФ. — 2011. — № 3.
4. Постановление ФАС Уральского округа от 16 апреля 2013 г. по делу № А60–35859/2010 [Электронный ресурс]. — Документ опубликован не был. — Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс» (дата обращения: 21.04.2014).
5. Постановление ФАС Восточно — Сибирского округа от 03 апреля 2013 г. по делу № А10–2434/20112010 [Электронный ресурс]. — Документ опубликован не был. — Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс».
6. Балакин, К.В. Ответственность арбитражных управляющих: теория и практика. Часть вторая/К.В. Балакин // Законодательство. — 2013. — № 10.
7. Решение Арбитражного суда Алтайского края от 23 мая 2012 г. по делу № А03–2922/2012 [Электронный ресурс] URL: http://kad.arbitr.ru/PdfDocument/ef07af3d_6d1d-492c-9b2d-6de4fb72ae2d/A03-29222012_20120523_Reshenija_%20i_%20postanovlenija.pdf (дата обращения: 01.05.2014).

Правовое положение субъектов налоговой амнистии

Белова Татьяна Александровна, аспирант
Саратовская государственная юридическая академия

В статье исследована проблема субъектного состава налоговой амнистии, которая актуальна для изучения и выработки теоретических положений ввиду отсутствия законодательного урегулирования механизма проведения налоговой амнистии. Автором на основе проведенного анализа акцентировано внимание на необходимость разграничения субъекта налоговой амнистии и субъекта акта об объявлении налоговой амнистии. Также выявлены и обоснованы обязательные признаки, которым должен соответствовать субъект акта об объявлении налоговой амнистии.

Ключевые слова: *налоговая амнистия, налоговая ответственность, налоговое правонарушение, субъект налогового правонарушения, налоговая правоспособность, налоговая дееспособность, субъект налоговой амнистии, акт об объявлении налоговой амнистии, субъект акта об объявлении налоговой амнистии.*

Налоговая амнистия представляет собой государственно-правовой акт, которым со стороны государства гарантируется освобождение от налоговой ответствен-

ности лиц, совершивших налоговые правонарушения. Однако до настоящего времени законодательно не урегулирована процедура объявления налоговой амнистии.

Поэтому отсутствует и правовое регулирование субъектного состава налоговой амнистии, что требует более детального исследования.

Поскольку суть налоговой амнистии заключается в освобождении от ответственности лиц, совершивших налоговые правонарушения, рассмотрение вопроса о субъектах налоговой амнистии связано с изучением такого элемента состава налогового правонарушения, как субъект налогового правонарушения.

Вопрос о субъектах налогового правонарушения имеет важное практическое значение, поскольку от статуса субъекта, совершившего правонарушение, зависит наступление налоговой либо административной ответственности, в связи с чем разрешение данного вопроса напрямую оказывает влияние на возможность действия налоговой амнистии.

Налоговая ответственность с учетом позитивного и ретроспективного аспектов сущности юридической ответственности представляет собой добровольное надлежащее исполнение субъектами перед государством своих налоговых обязанностей, а в случае их неисполнения — обязанность претерпевать за совершенное налоговое правонарушение лишения имущественного характера в порядке, установленном Налоговым Кодексом РФ.

Основанием возникновения налоговой ответственности является совершение налогового правонарушения, под которым понимается деяние, содержащее совокупность установленных Налоговым Кодексом РФ объективных и субъективных признаков, необходимых и достаточных для признания деяния налоговым правонарушением и применения мер налоговой ответственности [6, с. 17]. При этом законодателем в статье 106 НК РФ под налоговым правонарушением понимается виновно совершенное противоправное (в нарушение законодательства о налогах и сборах) деяние (действие или бездействие) налогоплательщика, налогового агента и иных лиц, за которое НК РФ установлена ответственность.

Также законодателем определен и круг лиц, которые подлежат ответственности за совершение налоговых правонарушений, к числу которых отнесены организации и физические лица.

В качестве обязательных элементов любого состава правонарушений являются: объект правонарушения, объективная сторона правонарушения, субъект правонарушения, субъективная сторона правонарушения [5, с. 322].

В соответствии с общей концепцией в теории права «субъектом правонарушения признается достигшее определенного возраста деликтоспособное, вменяемое лицо, а также социальная организация» [Там же, с. 323]. Законодатель устанавливает определенные границы «социальной зрелости индивида» [Там же], учитывая совокупность таких признаков, как степень общественной опасности как совершаемого правонарушения, так и правонарушителя, уровень сознания человека, волю человека, психологические способности человека понимать и осознавать характер совершаемого им деяния.

В российском законодательстве установлены различные границы «социальной зрелости индивида». Так, в сфере уголовного права такие границы установлены с 16 лет, а в отношении особо значимых объектов, охраняемых уголовным законом — с 14 лет. В сфере гражданского права лицо в полном объеме несет ответственность с 18 лет и частично с 14 лет. В сфере административного права предел социальной зрелости установлен с 16 лет.

Анализ положений ч. 2 ст. 107 НК РФ свидетельствует об установлении социальной зрелости индивида в сфере налогового права с 16 лет. Причем толкование норм НК РФ в совокупности с понятием субъекта правонарушения, принятым в теории права, позволяет сделать вывод, что субъектом налогового правонарушения является лицо, его совершившее и обладающее правоспособностью и дееспособностью.

Под налоговой правоспособностью понимается способность лица иметь налоговые права и исполнять налоговые обязанности. У физического лица она наступает с момента рождения и прекращается со смертью, у организаций же — с момента государственной регистрации и прекращается с момента снятия с учета в налоговом органе.

Под налоговой дееспособностью следует понимать способность физических лиц и организаций своими действиями приобретать права и исполнять обязанности в налоговой сфере. Налоговая дееспособность у физических лиц возникает с 16-летнего возраста и прекращается в случае смерти физического лица или ограничения дееспособности в судебном порядке. У организаций налоговая дееспособность возникает и прекращается одновременно с налоговой правоспособностью [1, с. 25].

В связи с тем, что понятие налоговой правоспособности и дееспособности физического лица отличается от гражданской правоспособности и дееспособности, что на практике приводит к различным проблемам при привлечении виновных к ответственности, совершенно обосновано предложение Арсланбековой З.И. о необходимости уяснить и законодательно закрепить данные понятия [Там же].

Важнейшей стороной налоговой амнистии является круг субъектов, на которых она распространяется.

Так, исторический опыт проведения налоговых амнистий в стране свидетельствует, что такая амнистия распространялась на определенную категорию налогоплательщиков.

В частности, амнистия, проводимая в стране Указом Президента РФ от 27.10.1993 N 1773 «О проведении налоговой амнистии в 1993 году», распространялась лишь на определенный круг субъектов, в числе которых оказались: юридические лица (предприятия, учреждения и организации) и физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица [3].

В круг субъектов налоговой амнистии, объявленной в 2006 году Федеральным законом «Об упрощенном по-

рядке декларирования доходов физическими лицами», были включены физические лица, за исключением двух категорий: лиц, с которых в установленном порядке были уплачены налоги (страховые взносы в государственные социальные внебюджетные фонды); лиц, в отношении которых имеется вступивший в законную силу обвинительный приговор за совершение предусмотренного статьей 198 Уголовного кодекса Российской Федерации преступления, если при этом судимость по указанной статье не снята и не погашена [4, ст. 5].

Еще одной особенностью налоговой амнистии является то, что акт, которым она объявляется, имеет временный характер и распространяется только на те налоговые правонарушения, которые совершены до принятия такого акта. Из этого следует и обязательный признак, характерный для субъектов налоговой амнистии — лица совершили налоговые правонарушения до принятия акта налоговой амнистии. Соответственно, в случае обращения лица, совершившего налоговое правонарушение после принятия акта об объявлении налоговой амнистии, с заявлением о применении в отношении него амнистии, в удовлетворении такого ходатайства следует отказывать.

Таким образом, субъектами налоговой амнистии могут быть как физические, так и юридические лица, обладающие одновременно следующими признаками:

- указанные лица совершили налоговое правонарушение;
- налоговое правонарушение совершено до принятия акта об объявлении налоговой амнистии,

— лица обладают налоговой правоспособностью и налоговой дееспособностью.

При этом не следует забывать об императивности отношений, возникающих при проведении налоговой амнистии, в связи с чем, обязательным субъектом в отношениях, возникающих при проведении налоговой амнистии, выступает государство в лице компетентных органов власти.

Также необходимо различать понятия «субъект акта об объявлении налоговой амнистии» и «субъект налоговой амнистии». Данные категории не тождественны и соотносятся между собой как часть и целое, поскольку понятие «субъект налоговой амнистии» по своему содержанию шире и включает две группы субъектов: с одной стороны, государство, а с другой — субъекты акта налоговой амнистии, под которыми следует понимать круг лиц, в отношении которых принимается акт налоговой амнистии.

Таким образом, вышеприведенный анализ свидетельствует о сложном характере субъектов налоговой амнистии — с одной стороны, государство в лице компетентных органов, а с другой круг субъектов, в отношении которых распространяет свое действие акт об объявлении налоговой амнистии: лица, обладающие налоговой правоспособностью и налоговой дееспособностью, совершившие налоговое правонарушение до принятия акта об объявлении налоговой амнистии. Такая особенность субъектов налоговой амнистии обуславливает и специфику налоговой амнистии как самостоятельной разновидности амнистии.

Литература:

1. Арсланбекова, А. З. Финансово-правовые санкции в системе мер юридической ответственности: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Саратов, 2009. 54 с.
2. Налоговый Кодекс РФ (часть первая) [Электронный ресурс]: ФЗ от 31.07.1998 N 146. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. «О проведении налоговой амнистии в 1993 году» [Электронный ресурс]: Указ Президента РФ от 27.10.1993 N 1773. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
4. «Об упрощенном порядке декларирования доходов физическими лицами» [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 30.12.2006 № 269-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
5. Теория государства и права. Курс лекций. Под ред. Матузова Н. И., Малько А. В., 2-е изд., перераб. и доп. М.: Юристъ, 2001. 776 с.
6. Юрмашев, Р. С. Налоговое правонарушение: теоретико-прикладные проблемы правовой идентификации: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2005. 24 с.

Правовое положение обществ с ограниченной ответственностью. Создание фирм-однодневок, их использование и ответственность

Блинова Алёна Анатольевна, инспектор

Управление министерства внутренних дел России по Сахалинской области (г. Южно-Сахалинск)

Общество с ограниченной ответственностью (далее, как ООО) — созданное одним или несколькими лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли.

Участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей.

Участники общества, не полностью оплатившие доли, несут солидарную ответственность по обязательствам общества в пределах стоимости неоплаченной части принадлежащих им долей.

Участники общества, не полностью оплатившие доли, несут солидарную ответственность по обязательствам общества в пределах стоимости неоплаченной части принадлежащих им долей.

Правовое положение ООО:

— ООО считается созданным как юридическое лицо с момента государственной регистрации;

— Создается без ограничения срока, если иное не установлено уставом;

— Общество имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на самостоятельном балансе, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде;

— Общество может осуществлять любые виды деятельности, не запрещенные федеральными законами, если это не противоречит предмету и целям деятельности, определенно ограниченным уставом;

— Отдельными видами деятельности ООО может заниматься только на основании лицензии. Если условия лицензии предусматривают ведение соответствующей деятельности как исключительной, общество вправе осуществлять только предусмотренные лицензией виды деятельности и им сопутствующие;

— ООО вправе открывать банковские счета на территории РФ и за ее пределами;

— Общество должно иметь круглую печать и вправе иметь штампы, бланки, товарный знак и другие средства индивидуализации;

Ответственность ООО:

— ООО несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом;

— ООО не отвечает по обязательствам своих участников;

— При банкротстве общества по вине участников или иных лиц, имеющих право давать обязательные для общества указания или иную возможность определять

его действия, на этих лиц может быть возложена субсидиарная ответственность по обязательствам ООО;

— Российская Федерация, субъекты Российской Федерации и муниципальные образования не несут ответственности по обязательствам ООО, равно как и ООО не несет ответственности по их обязательствам.

Фирменное наименование и место нахождения ООО:

— ООО должно иметь полное и может иметь сокращенное фирменное наименование на русском языке (вправе иметь их также и на любых других языках). Полное наименование должно содержать слова «с ограниченной ответственностью» (а сокращенное — эти слова или аббревиатуру «ООО»);

— Фирменное наименование общества на русском языке и на языках народов РФ может содержать иноязычные заимствования в русской транскрипции или в транскрипциях языков народов РФ, за исключением терминов и аббревиатур, отражающих организационно-правовую форму общества;

— Государственная регистрация ООО определяет место нахождения ООО.

Не будет преувеличением сказать, что одним из основных направлений борьбы, подразделений экономической безопасности и противодействия коррупции входящих в систему МВД России, со схемами нарушения действующего законодательства РФ на сегодняшний день является искоренение фиктивных фирм-однодневок.

В данной работе я расскажу о том, что из себя представляют фирмы-однодневки, для чего они нужны, почему и как подразделения экономической безопасности и противодействия коррупции борется с ними.

Фирма-однодневка (она же «космонавт», «помойка», «фонарь», «синяк», «ёжик», «короткоживущее предприятие») — это жаргонный термин для организаций, созданных исключительно с целью уклонения от уплаты налогов и/или мошеннических операций. Фирмы-однодневки — это контрагенты, которые ведут свою деятельность только «на бумаге». Как правило, единственным результатом их работы является сокращение налогов для их юридических партнёров или расхищение государственных средств.

«По формальным признакам» из 4,5 миллионов юридических лиц, что зарегистрированы в России, к фирмам-однодневкам можно отнести более половины.

Термин «фирма-однодневка» отсутствует в законодательных актах РФ, но широко используется, в том числе и государственными органами. Так, согласно ФНС России под «фирмой-однодневкой» в самом общем смысле понимается юридическое лицо, не обладающее фактической

самостоятельностью, созданное без цели ведения предпринимательской деятельности, как правило, не представляющее налоговую отчетность, зарегистрированное по адресу массовой регистрации.

Непосредственная выгода всегда состоит в том, что, «приобретая» услуги однодневки (чаще всего — консультационные, маркетинговые, информационные и иные подобные услуги), налогоплательщик, применяющий общую систему налогообложения, во-первых, уменьшает на произведенные расходы налогооблагаемую базу по налогу на прибыль (экономия на налоге на прибыль), а во-вторых, получает право на налоговый вычет по НДС (экономия на НДС). При этом в реальности эти услуги, конечно, не оказываются, а денежные средства, попавшие в фирму-однодневку «обналичиваются» и возвращаются к организатору схемы.

Поскольку изначально предполагается, что фирма-однодневка никакой деятельности вести не будет, она создается таким образом, чтобы было практически невозможно выяснить, кто реально за ней стоит. С этой целью однодневки часто регистрируются по утерянным паспортам, по паспортам умерших людей и так далее. Чтобы затруднить «поиск концов», а также скрыть свою связь с фирмой-однодневкой, создатели часто регистрируют ее по «адресу массовой регистрации» — например, по адресу заброшенного помещения, где итак уже числятся 30–40 подобных организаций.

Следует заметить: многие считают, что единственным условием, выполнение которого необходимо для получения указанных выше преимуществ в налогообложении, состоит в том, чтобы юридически безупречно оформить документы, служащих оправданием для «слива» денежных средств в фирму-однодневку (договоры, акты, счета-фактуры и так далее).

На деле это не так, ведь любые реальные действия практически всегда оставляют следы, позволяющие с большой степенью вероятности судить о том, были ли действительно оказаны те или иные услуги. К примеру, сотрудники подразделений экономической безопасности и противодействия коррупции внимательно изучают состав оказываемых налогоплательщику услуг и их соразмерность доходу, полученному в результате использования полученных услуг, просят представить подробные отчеты, проводят опросы сотрудников и проводят иные оперативно-розыскные мероприятия. И, конечно, уделяют чуть ли не главное внимание добросовестности контрагента.

Интересно, что фирмы-однодневки используются не только для классической «обналички», но и являются неотъемлемой частью других налоговых схем, когда фиктивный контрагент приносит дополнительную выгоду в виде возникшего права на возмещение из бюджетной системы Российской Федерации налога на добавленную стоимость.

Одним из контролирующих органов, в сфере соблюдения законодательства со стороны Обществ с ограниченной ответственностью, в том числе фирм-однодневок,

является отдел, входящий в структуру подразделений экономической безопасности и противодействия коррупции.

Проводя оперативно-розыскные мероприятия, сотрудники вышеуказанного отдела руководствуются Федеральным законом «Об оперативно-розыскной деятельности» от 12.08.1995 № 144-ФЗ, а также Законом РФ «О полиции» от 07.02.2011 № 3-ФЗ.

Порядок оперативного сопровождения уголовных дел, которые возбуждаются по фактам нарушения действующего законодательства, регламентирован Уголовно-процессуальным кодексом РФ.

Статьями Уголовного Кодекса Российской Федерации, связанными с преступлениями в которых участвовали фирмы-однодневки относятся:

— Статья 198 «Уклонение от уплаты налогов и (или) сборов с физического лица»;

— Статья 199 «Уклонение от уплаты налогов и (или) сборов с организации»;

— Статья 159 «Мошенничество»;

— Статья 173.1 «Незаконное образование (создание, реорганизация) юридического лица»;

— Статья 173.2 «Незаконное использование документов для образования (создания, реорганизации) юридического лица».

Уголовно наказуемым является преступления совершаемое в особо крупном размере (более двух миллионов рублей) и связанное с незаконным возмещением налога на добавленную стоимость из бюджетной системы Российской Федерации. Поэтому пристальное внимание со стороны подразделений экономической безопасности и противодействия коррупции, как правило, на себя обращают юридические и физические лица использующие (создающие) фирмы-однодневки.

Схем уклонения от уплаты налогов и незаконного возмещения налога на добавленную стоимость ныне множество, и они известны сотрудникам вышеуказанного подразделения.

Получив информацию о том, что организация, возможно, использовало в своей деятельности фирму-однодневку, либо стало известно лицо, которое создало фирму-однодневку, сотрудники вышеуказанного подразделения приступают к проведению оперативно-розыскных мероприятий. Их цель — проверить полученную информацию и произвести документирование фактов указывающих на совершение преступления.

Если полученных в ходе оперативно-розыскных мероприятий данных достаточно, чтобы утверждать о нарушении действующего законодательства Российской Федерации, они передаются в Следственные Управления МВД России, либо в Следственные Управления Следственного Комитета РФ, для принятия решения о возбуждении уголовного дела.

В случае возбуждения уголовного дела, сотрудники подразделения экономической безопасности и противодействия коррупции осуществляют оперативное сопро-

вождение данных дел выполняя поручения следователя о производстве отдельных следственных действий, оперативно-розыскных и розыскных мероприятий.

После завершения предварительного расследования дело направляется в суд. Увы, как показывает практика, в 95% он выносит обвинительный приговор. Если лицо,

либо руководитель организации уже имели судимость за преступление, совершенное ранее, или если приговор выносится по совокупности преступлений (например, инкриминируют не только уклонение от уплаты налогов, но еще и мошенничество), вполне возможно и реальное лишение свободы.

Литература:

1. Конституция Российской Федерации [Текст]: офиц. текст. — М.: Маркетинг, 2001. — 39 с. — ISBN 5—94462—025—0.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) [Текст]: офиц. текст от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 30.11.2011) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2012) // Консультант Плюс, 2012.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации — часть первая от 31 июля 1998 г. N 146-ФЗ (с изм. и доп.) и часть вторая от 5 августа 2000 г. N 117-ФЗ (с изм. и доп.)
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть, вторая) [Текст]: офиц. текст от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 03.05.2012) // Консультант Плюс, 2012.30.12.2004 № 218-ФЗ (ред. от 03.12.2011) // Консультант Плюс, 2011.
5. Федеральный закон «Об оперативно-розыскной деятельности» № 144-ФЗ от 12.08.1995 г., (принят ГД РФ 5.07.95, с изменениями, внесенными Федеральным законом от 08.12.2011 N 424-ФЗ).
6. Федеральный закон «О полиции» № 3-ФЗ от 07.02.2011 года (с изменениями, внесенными Федеральным Законом от 06.12.2011 № 410-ФЗ).
7. К.А. Сасов Солидарная ответственность в налоговом праве. — М.: Альпина Паблишер, 2011. — 208 с. — ISBN 978—5—9614—1737—1.
8. Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ (ред. от 29.12.2012) «Об обществах с ограниченной ответственностью» // СЗ РФ», 16.02.1998, № 7, ст. 785,

Защита женщин и детей в миротворческих операциях ООН

Зверев Петр Геннадьевич, кандидат юридических наук
Калининградский филиал Санкт-Петербургского университета МВД России

В ходе обсуждения вопросов применимости международного гуманитарного права (МГП) и права прав человека в условиях миротворческих операций ООН предметом дискуссии часто становится правовое положение жертв войны (конфликта). Массовые нарушения прав человека во время кризиса стали отличительной чертой конфликтов последних десятилетий, а также способом привлечения внимания всего международного сообщества. Кроме того, в практическом плане, оказалось довольно трудно привлечь к ответственности нарушителей в разрушенных войной государствах и в постконфликтный период. Еще одной задачей международного сообщества стало формирование новых подходов и выбор верных стратегий выхода из конфликта с целью гарантирования прав человека в будущем. Наконец, внимания заслуживает потребность самих миротворцев в лучшем понимании сложных многоаспектных миротворческих операций и формирования такого потенциала и создания такой атмосферы толерантности, которые могли бы послужить примером всем остальным.

Участники семинара в Корнваллесе признали, что почти во всех вооруженных конфликтах самыми уязвимыми ка-

тегориями являются женщины и дети, число жертв среди которых составляет большинство, а также беженцы и внутренне перемещенные лица. Отдельной темой стало обсуждение того, что в современных конфликтах целенаправленные и основанные на гендерном признаке нападения на женщин и детей получили широкое распространение, формируя тем самым логику и тактику ведения войны. В 1990-е гг. в бывшей Югославии и Руанде женщины становились специальным объектом для нападений со стороны военных и ополченцев, и это было, по сути, частью разработанной и запланированной стратегии. Все это обуславливает важность того, что лица, ответственные за проведение миротворческих операций, и персонал этих операций должны знать о гендерном насилии и гендерных преступлениях как средствах ведения войны, быть осведомлены о правах женщин и детей по МГП и праву прав человека, а также о своих обязательствах в качестве миротворцев защищать и отстаивать права этих групп населения в ходе миротворческих операций.

История демонстрирует примеры гендерных преступлений в годы Второй мировой войны, когда японские ок-

купационные власти создавали так называемые «станции утешения» (*«comfort stations»*), в которых молодые девушки и женщины содержались в качестве сексуальных рабынь и подвергались неоднократному насилию. И хотя весь мир тогда прекрасно знал о существовавшей в годы войны системе сексуального рабства, более того — имелись доказательства этого, в ходе Международного военного трибунала для Дальнего Востока (1946—1948 гг.) ни один преступник не был привлечен к уголовной ответственности за организацию и участие в этой системе. Военным преступникам были предъявлены обвинения в убийствах, пытках, вивисекции и совершении множества других жестоких противоправных действий, но среди них не было обвинений в сексуальном рабстве. Спустя полвека в ходе конфликта на Балканах подобные злодеяния повторились. Только теперь военные преступления, сопряженные с обращением в рабство и изнасилованиями, рассматриваются Международным трибуналом по бывшей Югославии (МТБЮ). Подобные учреждения могут сыграть значительную роль в деле развития таких обвинительных процессов, а также помогут установить стандарты для Международного уголовного суда, других трибуналов, создаваемых для преследования лиц, обвиняемых в совершении военных преступлений, и, теоретически, для национальных законодательств. В то время как продолжается одиозное распространение этой общечеловеческой трагедии, на национальном уровне происходит совершенствование законов, их понятийного аппарата и растёт решимость бороться с такими зверствами.

Дети страдают от войн и вооруженных конфликтов в огромных масштабах. Почти половину от общего количества беженцев во всем мире составляют именно дети, около 13 миллионов детей являются внутренне перемещенными лицами в своих государствах. По данным Детского фонда ООН (ЮНИСЕФ), свыше 300000 детей в возрасте до 18 лет принимают участие в вооруженных конфликтах. Ежегодно от 8000 до 10000 детей получают увечья или гибнут от наземных (противопехотных) мин, оставшихся со времен войны. По оценке ЮНИСЕФ, в период с 1986 до 1996 гг. в вооруженных конфликтах погибло 2 миллиона детей, были ранены 6 миллионов и более 1 миллиона остались сиротами [4]. С учетом этого важно признать, что дети должны пользоваться особой защитой в ходе вооруженного конфликта в соответствии с рядом положений МГП. Женевские конвенции 1949 г. и Дополнительные протоколы к ним 1977 г., Конвенция о правах ребенка 1989 г. и Факультативный протокол к ней 2000 г., а также Статут Международного уголовного суда 1998 г. признают право детей на особую защиту в период вооруженного конфликта и квалифицируют набор, призыв в армию и вербовку детей в возрасте до 15 лет для участия в военных действиях как преступления против человечности. В то же время практически на всех континентах насилие в отношении детей продолжается.

Решающее значение для международного сообщества приобретает сегодня необходимость положить конец

«культуре безнаказанности» (*«culture of impunity»*). Участники международных конференций и семинаров обсуждают способы, с помощью которых можно было бы прекратить состояние безнаказанности за нарушения, допущенные в ходе вооруженных конфликтов. Примерами служат деятельность Международного уголовного трибунала по Руанде (МУТР) и МТБЮ, создание Камбоджийским правительством чрезвычайных судебных палат для преследования лиц, совершавших преступления в Камбодже, а также международные усилия в Восточном Тиморе, где в рамках миротворческой миссии была создана судебная коллегия с исключительной юрисдикцией. Кроме прочего, коллегия ответственна за уголовное преследование лиц, совершивших военные преступления, преступления против человечности и геноцид.

Полезным может оказаться опыт Южной Африки и других государств по борьбе с безнаказанностью в постконфликтных общественных системах. Деятельность Комиссии по установлению истины и примирению в Южной Африке может послужить хорошим уроком для других стран, переживших вооруженные конфликты, ищущих средства по распространению знаний о нарушениях прав человека и связывающих между собой мир и правосудие. Такие средства имеют самое непосредственное отношение к ситуации в ДР Конго (ДРК), где конфликт начался еще в 1981 г. и признается ныне международным сообществом как дестабилизирующий мир и безопасность в регионе и наносящий серьезный урон гражданскому населению страны, в особенности женщинам и детям. По мнению специалистов, деятельность внутригосударственной комиссии по установлению истины и примирению не только поможет выявить грубые нарушения прав человека, совершенные в течение короткого периода времени, но также будет способствовать снижению этнической конфликтности и разногласий между различными этническими группами в ДРК.

В современных сложных условиях миротворчества и миростроительства миротворческие силы все чаще оказываются в ситуациях нарушения норм МГП, что вынуждает их действовать в качестве правоприменителей этих норм на различных уровнях [1; 3], включая наблюдение, расследование и документирование нарушений, осуществление арестов [2], предъявление доказательств нарушений в судах, защиту свидетелей и т.д.

Отдельного внимания заслуживает вопрос о том, какую роль должны играть миротворцы в новую эпоху международного уголовного преследования. Наибольшее количество споров по этому вопросу связано с определением компетентных органов, которые могут производить в условиях миротворческих операций аресты. При этом выражается озабоченность по поводу использования для этой цели военного персонала. Одни считают, что военные миротворцы не обладают соответствующей подготовкой, позволяющей им осуществлять аресты. По мнению других, речь идет не только об отсутствии у военных полномочий на реализацию арестов, но и о том, что среди самих во-

енных вряд ли найдутся желающие этим заниматься. Позиция экспертов по правам человека сводится к тому, что военные миротворцы должны, в первую очередь, обеспечивать безопасность, а также, при необходимости, выполнять полицейские функции, в том числе производить аресты. Функция осуществления защиты гражданских лиц, подвергающихся непосредственной угрозе физического насилия, была включена в мандаты нескольких последних миротворческих операций, например, в мандат Миссии ООН в Сьерра-Леоне, утвержденный резолюцией 1270 (1999).

На наш взгляд, современные вызовы международной безопасности настолько сложны, что простое и четкое разграничение обязанностей между военным и полицейским компонентами маловероятно. В ходе развертывания сил международной гражданской полиции в миротворческих

операциях на Балканах неоднократно возникали затруднения, требовавшие вмешательства военного компонента. В ходе миротворческой операции в Боснии (МООНБГ, 1995–2002) охрана правопорядка возлагалась на местные органы власти, в то время как международная полиция осуществляла наблюдение, кураторство, производила обучение и, по мере необходимости, реструктуризацию и переориентацию местной полиции. В полевых условиях подразделения гражданской полиции, как правило, отказываются действовать на территориях, где военными предвительно не обеспечена безопасность. В любом случае все участвующие в обеспечении безопасности и правопорядка миротворческие силы должны играть определенную роль в осуществлении и защите прав человека, поэтому всем им необходимо быть в курсе основных аспектов положений МГП и права прав человека.

Литература:

1. Зверев, П. Г. Миротворческие операции и международное гуманитарное право: сфера применения *ratione materiae* // Правовая наука. — 2013. — № 12 (27). — с. 7–9.
2. Зверев, П. Г. Право международных миротворческих сил на осуществление арестов в исторической ретроспективе // Материалы II международной научной конференции «Юридические науки: проблемы и перспективы» — Пермь, 2014 (январь). — с. 128–130.
3. Зверев, П. Г. Применимость международного гуманитарного права к миротворческим операциям ООН: от отрицания до признания // Молодой ученый. — 2013. — № 12 (59). — с. 638–641.
4. Report of the Secretary-General on Children and Armed Conflict, A/55/150 of 19 July 2000.

Основные положения таможенной экспертизы

Казуров Михаил Борисович, магистрант
Российская таможенная академия (г. Москва)

Данная статья посвящена таможенной экспертизе, как специальному виду научно-практического исследования, проводимого для таможенных целей. В статье приводится история возникновения данного понятия, основные нормативные правовые акты, регламентирующие проведение данного класса экспертиз, а также определяются предмет, объект, задачи и методы таможенной экспертизы.

Необходимость обращения к эксперту для осуществления наиболее полных, всесторонних и объективных исследований товаров в процессе таможенного контроля, а также в процессе производства по делам об административных правонарушениях в области таможенного права и по уголовным делам, предусматривается международными законодательствами (ТК ТС) и российским законодательством (УПК, 73-ФЗ от 31.03.2011 «О государственной судебно-экспертной деятельности в Российской Федерации», и др.), Постановлением пленума Верховного суда РФ №28 от 21.12.2010 г., а также ведомственными нормативно-правовыми актами и методическим указаниями, выпускаемыми в том числе ФТС РФ (начиная с Приказа ГТК РФ №264 от 25.06.1993 г. «Об утверждении нормативно-методических документов,

принятых коллегией по вопросу «О программе развития таможенных лабораторий ГТК России» и заканчивая Приказом ФТС России №396 от 25.02.2011 «Об утверждении формы решения о назначении таможенной экспертизы, формы заключения таможенного эксперта (эксперта), порядка отбора проб и образцов товаров для проведения таможенной экспертизы и приостановления срока проведения таможенной экспертизы» и др.).

Сегодня в таможенном деле применяются различные виды экспертиз, в том числе таможенные [1]. Таможенная экспертиза является специальным видом научно-практического исследования, проводимого экспертами-таможенниками с целью получения квалифицированного, достоверного, объективного и независимого заключения по проблемным вопросам таможенного администриро-

вания (регулятивного, правоохранительного и фискального характера), требующим для своего разрешения использования специальных таможенных (таможенно-ведческих) познаний.

Впервые термин «таможенная экспертиза» был озвучен в процессе согласования с Минюстом и МВД регламента «О порядке взятия таможенных проб и образцов, сроках и порядке их исследования, а также распоряжения ими», который согласно поправке к ст. 51 Таможенного кодекса СССР 1991 г. утверждался Кабинетом Министров СССР и должен был служить нормативно-правовым основанием для осуществления производственной деятельности Центральной таможенной лаборатории (ЦТЛ), созданной в 1990 году в ГУГТК СССР. Сотрудники ЦТЛ с 1991 года начали проводить экспертные исследования товаров с целью их классификации по ТНВЭД, установления таможенной стоимости и идентификации страны происхождения. Эти исследования не соответствовали по предмету и содержанию ни одной известной в то время экспертизе. Поэтому было предложено назвать их таможенными [2, с. 105]. Особенность этих экспертиз заключалась в их назначении и применении. Они разделялись на несудебные (досудебные) и судебные, причем первые назначались должностными лицами таможенных органов при совершении таможенного оформления и контроля товаров значительно чаще, чем вторые (судебные), назначаемые дознавателями для установления обстоятельств, подлежащих доказыванию по конкретному уголовному делу о таможенных правонарушениях. Не все ученые-юристы положительно восприняли новый термин. Началась многолетняя дискуссия о правомерности использования этого термина [3, с. 16–19]. Она закончилась с принятием в 2010 году межгосударственного законодательного акта «Таможенный кодекс Таможенного союза» (ТК ТС). Однако в главе 20 ТК ТС «Таможенная экспертиза при проведении таможенного контроля» имеются неточности и отсутствуют некоторые основные положения таможенной экспертизы, требующие научно-практического комментария (разъяснения).

Таможенную экспертизу можно и следует отнести к специальному классу экспертиз, поскольку она обладает всеми необходимыми для этого отличительными признаками: предметом, объектами, задачами и методами. Но главным признаком, «отличающим один вид экспертизы от другого», как считает один из основоположников отечественной криминалистики Р.С. Белкин, является «характер специальных познаний, играющий доминирующую роль при решении задач данного вида экспертиз» [4, с. 324]. Основные научно-технические положения специальных познаний (их характер) формируется базовой или «материнской» наукой. В таможенном деле таковой, по мнению Н.М. Блинова и П.В. Дзюбенко, является таможенноведение [5], которое является типичным представителем так называемых «гибридных» наук, возникающих в последнее время в результате интеграции разных научных направлений (знаний). Именно благо-

даря синтезу естественных, технических, экономических и правовых дисциплин в таможенном деле появилась базовая наука, которая в комплексном единстве и взаимосвязи составляющих ее частей представляет собой единое и неразрывное целое. Таможенноведение обладает своим понятийным аппаратом, методологией, областью применения и сведущими лицами, владеющими специальными познаниями, особенно востребованными в настоящее время. Об этом свидетельствуют результаты расследования ряда громких уголовных дел, таких как дела в отношении мебельных фирм «Гранд» и «Три кита». Только проведение нескольких таможенных экспертиз позволило следствию и суду установить объективную сторону состава преступления.

Специальные таможенные познания также являются совокупностью научных знаний разных направлений, синтетически связанных и объединенных с целью решения особых задач, возникающих в области таможенного регулирования. Основными признаками специальных таможенных познаний можно считать их системность, актуальность и востребованность на современном этапе социально-экономического развития страны, необщедоступность и необщеизвестность, как по линии таможенноведения (материнской науки), так и в области специальных знаний других научных дисциплин и приобретение их в результате профессионального образования и специальной подготовки [6, с. 121–127].

Специальные таможенные познания нельзя получить только при вузовском образовании (например, в РТА). Они приобретаются в процессе продолжительной таможенной деятельности и дополнительной подготовке по программам, утвержденным приказом ФТС России от 30.07.2010 г. № 1426 «Об утверждении программ подготовки экспертов в Центральном экспертно-криминалистическом таможенном управлении», а также специальной экспертной практики. Поэтому экспертом-таможенником следует считать специалиста, обладающего специальными таможенными познаниями, энциклопедическими знаниями и умением применять свои профессиональные навыки и опыт для органолептической (и инструментальной) оценки объектов таможенного контроля в нужное время и в определенной обстановке. Это трудно осуществить так называемым «иным экспертам» (как указано в главе 20 ТК ТС), не имеющим опыта работы в таможенных органах. Кроме того, эксперт-таможенник проходит аттестацию и уполномочивается Главной экспертно-квалификационной комиссией ЦЭКТУ ФТС РФ на проведение определяемого вида таможенной экспертизы, согласно приказа ФТС РФ от 05.08.2010 «Об утверждении положения об аттестации экспертов Центрального экспертно-криминалистического таможенного управления на право самостоятельного производства судебных экспертиз и Положения о Главной экспертно-квалификационной комиссии Центрального экспертно-криминалистического таможенного управления».

Предметом таможенной экспертизы являются обстоятельства расследуемого события регулятивного, правоохранительного и фискального характера, возникшего в сфере таможенного регулирования таможенного союза и требующего использования специальных таможенных познаний.

Объектами таможенной экспертизы являются материализованные источники информации, характеризующие предмет и способствующие выявлению нарушений таможенных правил: товары, предметы, транспортные средства, идентификационные знаки, услуги и документы (таможенные, транспортные, коммерческие и др.)

По составу объектов таможенного регулирования экспертиза подразделяется на роды, которые по решаемым задачам классифицируются на разные виды: диагностические, классификационные, идентификационные, технологические, стоимостные и др. Но ими не являются перечисленные в гл. 20 ТК ТС материаловедческие, товароведческие и криминалистические экспертизы. Они, как и многие другие, относятся к самостоятельным экспертизам, применяемым в таможенном деле, для решения конкретных задач.

Основными (постоянными) задачами, которые разрешаются при проведении любой таможенной экспертизы являются следующие:

- установление статуса и назначения объекта таможенного контроля;
- установление таможенной стоимости товаров и предметов, перемещающихся через таможенную границу таможенного союза.

Наиболее важными (типичными) задачами являются:

- обоснованная оценка проблемных вопросов таможенного регулирования таможенного союза, в т.ч. обстоятельств, подлежащих доказыванию по административным и уголовным делам о НТП;
- правомерность установления таможенных процедур при перемещении товаров, предметов и транспортных средств через таможенную границу таможенного союза;
- правомерность применения форм таможенного контроля, таможенных операций (действий), услуг и используемых ТСТК;
- правомерность мер тарифного и нетарифного регулирования;
- определение вида, состояния и свойств объектов таможенного контроля (диагностика);
- установление кода и наименования товаров и предметов согласно положениям ТНВЭД (классификация);
- количественная оценка объектов таможенного контроля, осуществляемая в единицах измерения, применяемых в таможенном деле;
- определение подлинности и принадлежности товаров, объектов и документов (идентификация);
- определение подлинности таможенных идентификационных знаков (печатей, штампов) и других атрибутов таможенного обеспечения объектов таможенного контроля и др.

Специфическими задачами являются:

- правомерность используемых критериев риска НТП;
- установление экологической и эксплуатационной безопасности товаров и предметов, перемещаемых через таможенную границу таможенного союза;
- определение стратегического значения и двойного назначения товаров и материалов;
- установление конкретных обстоятельств НТП;
- установление возможности реализации товаров, обращенных в федеральную собственность и определение их потребительской стоимости;
- определение нормы выхода готовой продукции из давальческого сырья и ее идентификация;
- установление стратегически важных товаров, изделий массового и эксклюзивного производства, антикварных и музейных ценностей, а также предметов художественного, исторического и археологического достояния народов РФ и зарубежных стран;
- установление объектов интеллектуальной собственности;
- установление контрафактных признаков фальсификатов и др.

Для решения экспертных задач используются следующие методы:

- общенаучные методы исследования (наблюдение, измерение, описание, сравнение, эксперимент и др.);
- методы, заимствованные из других наук, но адаптированные для решения таможенных задач, например, методы анализов рисков, определения стоимости и др.;
- методы, специально разработанные для достоверного определения конструктивных, технологических, диагностических, классификационных, идентификационных, сертификационных и других признаков, характеризующих объекты таможенного контроля.

Таможенная экспертиза является действенным инструментом, позволяющим своевременно и многие сложные объективно решать вопросы таможенного регулирования. Однако, для успешного ее внедрения в деятельность таможенных органов стран ТС необходимо осуществить следующие научно-организационные работы:

- уточнить перечень и содержание задач и вопросов, разрешаемых с помощью таможенной экспертизы;
- разработать новые и модернизировать имеющиеся методы, приемы и технические средства, используемые в таможенной экспертизе;
- осуществлять подготовку и переподготовку таможенных экспертов для таможенных органов стран ТС для чего разработать соответствующие образовательные программы и предложения по организации Таможенного Третейского Суда стран ТС;
- проводить международные семинары и конференции по научно-практическим проблемам таможенной экспертизы и др. [7]

Литература:

1. Соложенцев, В. А., Нестеров А. В. Экспертиза в таможенном деле, Новосибирск: Наука, 1998
2. Казуров, Б. К. Организация системы таможенных лабораторий. В кн. Таможня на переломном этапе. М, Софт-Издат, 2007, стр. 105
3. Казуров, Б. К. К вопросу о таможенной экспертизе, Информационный бюллетень №9, 1999, Акад. управ. МВД России, стр. 16–19
4. Белкин, Р. С. Курс криминалистики, Учебник., т. 2, М. 1997, стр. 324
5. Блинов, Н. М., Дзюбенко П. В, Введение в таможенное дело — М. Рио РТА, 1997
6. Казуров, Б. К., Скоморохова А. Г. Таможенная экспертизы: название, предмет, объекты, тенденции развития, ГТК РФ РТА «Теория и методология таможенного дела» сб. науч. трудов, ч. 2, М. 2001, стр. 121–127
7. Казуров, Б. К., Казуров М. Б. Основные положения таможенной экспертизы. М.: РТА 2011. Таможенные ведомости.

Проблемы правоприменения административной процедуры досудебного обжалования при предоставлении муниципальных услуг

Ларченко Дарья Алексеевна, студент
Тюменский государственный университет

Деятельность органов местного самоуправления направлена на разрешение вопросов местного значения, которое, в свою очередь, связано с предоставлением муниципальных услуг и состоит не в их предоставлении, а в обеспечении гарантированного предоставления этих услуг [1, с. 535]. При этом органы местного самоуправления должны принимать все необходимые меры к организации предоставления услуг, ведь в этом заключается их роль в хозяйственной деятельности. Гражданин, не получив удовлетворения гарантированных Конституцией РФ и иными нормативными правовыми актами прав и законных интересов, имеет право обжаловать действия (бездействие) должностных лиц, государственных\муниципальных служащих. Сегодня можно наблюдать отсутствие на должном уровне специального порядка деятельности органов государственной власти, органов местного самоуправления по рассмотрению и разрешению в рамках своих полномочий различных вопросов, тем самым не в полной мере обеспечивается реализация прав, свобод и законных интересов граждан.

Согласно Закону РФ от 27.04.1993 №4866—1 (ред. от 09.02.2009) «Об обжаловании в суд действий и решений, нарушающих права и свободы граждан» [2], гражданин вправе обратиться с жалобой на решения или действия, нарушающие его права и свободы, либо непосредственно в суд, либо к вышестоящему в порядке подчиненности государственному органу, органу местного самоуправления, должностному лицу. Отсюда следует выделение двух порядков рассмотрения жалобы: административного и судебного. В свою очередь, в рамках административного порядка обжалования законодательство РФ различает *общее право жалобы*, которым об-

ладают все граждане, и *специальное право жалобы*, предоставленное гражданам как участникам административного производства. Можно утверждать, что административная процедура досудебного обжалования в рамках предоставления государственных (муниципальных) услуг устанавливает специальную административную жалобу и специальный порядок обжалования, так как рассматривается в более короткие сроки (в течение 15 дней) и затрагивает определенную сферу отношений между гражданами и должностными лицами — в данном случае — это предоставление муниципальных услуг.

Предоставление муниципальных услуг — это достаточно сложный процесс, протекающий в рамках административно-правовых отношений процедурного характера. Можно выделить отдельный вид и порядок обжалования действий (бездействия) должностных лиц, государственных\муниципальных служащих лицами, пользующимися государственными (муниципальными) услугами. Данный вид обжалования закреплен в ФЗ от 27 июля 2010 г. №210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» (ред. от 28.12.2013)[3].

У каждого органа местного самоуправления имеется множество регламентов по предоставлению той или иной муниципальной услуги, устанавливающих стандарт её предоставления, состав, последовательность и сроки выполнения административных процедур, требования к порядку их выполнения, а также порядок досудебного обжалования действий\бездействия должностных лиц, муниципальных служащих. Проблема заключается в том, что сегодня возможно частое изменение регламентов по предоставлению услуг ввиду того, что администра-

тивные процедуры предоставления услуг (в нашем случае муниципальных) регулируются на подзаконном уровне. Также в настоящее время отсутствуют единые или унифицированные правила взаимоотношений граждан, организаций, с одной стороны, и органов государственной власти\органов местного самоуправления — с другой. В результате можно наблюдать произвол и вседозволенность со стороны должностных лиц и можно говорить о коррупционности в сфере предоставления муниципальных услуг. Если бы существовали единые правила, в которых было бы прописано, как должны действовать должностные лица, государственные\муниципальные служащие, например, в случае обращения гражданина по предоставлению муниципальных услуг, возникало бы меньше вопросов и было бы меньше недовольств по оказанию услуг, т.к. должностные лица бы знали, что они должны действовать так, а не иначе.

Анализ административных регламентов Администрации г. Тюмени по предоставлению муниципальных услуг позволяет выявить еще одну проблему, заключающуюся в том, что раздел административных регламентов по предоставлению той или иной муниципальной услуги «Досудебный (внесудебный) порядок обжалования решений и действий (бездействия) должностных лиц и муниципальных служащих» отсылает граждан к ФЗ от 27.07.2010 №210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» [4]. На наш взгляд, для каждой конкретной услуги, оказываемой Департаментами Администрации г. Тюмени, было бы целесообразно прописать, в чём выражается бездействие должностных лиц, на какой стадии предоставления муниципальной услуги и в какой форме граждане могут обжаловать действия (бездействие) должностных лиц и т.п.

С точки зрения теории позитивных административных процедур, в досудебном порядке обжалования в сфере предоставления муниципальных услуг можно выделить следующие как внутренние, так и внешние обязательные административные процедуры.

1. Основанием для начала процедуры досудебного (внесудебного) обжалования является *поступление жалобы*, подразумевающее первичную обработку поступившей информации о нарушении (жалобы). Процедура является внешней. Данный этап начинается с обращения гражданина в орган государственной власти или орган местного самоуправления (в нашем случае — орган местного самоуправления). Актом административного нормотворчества, регламентирующим данную стадию, является 210-ФЗ, который устанавливает случаи, при которых заявитель может обратиться с жалобой.

2. *Проверка жалобы*. Внешняя процедура. Данный этап подразумевает сбор и анализ информации, необходимой для принятия правильного решения по поступившей жалобе. Проверяющие могут использовать разнообразные, не запрещенные законом средства изучения ситуации: беседы с людьми, ознакомление с документами,

ревизии, обследования, замеры и др. На этой стадии гражданин, чьи права и свободы нарушены, вправе знакомиться с итоговыми материалами проверки; лично излагать доводы лицу, рассматривающему обращение; представлять дополнительные материалы или ходатайствовать об их истребовании. Основанием возникновения 3-го этапа является окончание проверки, составление отчётов по результатам проверки, формирование определенных выводов.

3. *Принятие решения по жалобе* является внутренней процедурой. Данный этап начинается с рассмотрения жалобы по существу. Жалоба подлежит рассмотрению должностным лицом, уполномоченным на ее рассмотрение, в течение пятнадцати рабочих дней со дня регистрации жалобы, а в случае обжалования отказа в приеме документов у заявителя либо в исправлении допущенных опечаток и ошибок или в случае обжалования нарушения установленного срока таких исправлений — в течение пяти рабочих дней со дня ее регистрации.

4. *Исполнение принятого решения* — внешняя административная процедура. Данная стадия начинается с отправки мотивированного ответа на письменную жалобу. По просьбе гражданина о принятых мерах необходимо проинформировать заинтересованных в рассмотрении жалобы лиц. По результатам рассмотрения жалобы должностное лицо, уполномоченное на рассмотрение жалобы, принимает одно из следующих решений: а) удовлетворяет жалобу; б) отказывает в удовлетворении жалобы. Все 4 стадии регламентированы 210-ФЗ.

Еще одна проблема исследуемого вопроса заключается в том, что на сегодняшний день административная жалоба, являясь жалобой досудебной, не является обязательной, гражданин может сразу обратиться с жалобой судебной, если сочтет, что его права нарушены действиями или бездействием либо актом государственной или муниципальной администрации. В результате, суды перегружены достаточно большим количеством «мелких» дел, а число обращений в органы государственной и муниципальной власти находится на низком уровне, т.к. по итогам рассмотрения жалоб не всегда принимаются конкретные меры по устранению допущенных нарушений, граждане просто не доверяют должностным лицам.

Так, по данным Административного департамента г. Тюмени, за 2013 год было проведено 39 проверок качества услуг по жалобам и обращениям физических и юридических лиц, из которых доводы заявителей были подтверждены, а требования удовлетворены в 9 случаях (23,1%). В остальных 30 случаях (76,9%) доводы заявителей не были подтверждены, в связи с чем, в удовлетворении требований было отказано. За период 2014 года было проведено 18 внеплановых тематических проверок качества, из них 9 по жалобам и обращениям физических и юридических лиц, 9 были проведены по инициативе официальных лиц (представления органов прокуратуры, обращения депутатов и т.д.). Из числа проведенных проверок по жалобам и обращениям физических и юридиче-

ских лиц доводы заявителей были подтверждены, а требования удовлетворены в 2 случаях (22,2 %).

Вышеприведенные цифры свидетельствуют о необоснованности жалоб граждан, о их невысокой правовой грамотности, т.к. зачастую гражданин не знает, к кому и в какой орган ему нужно обратиться за восстановлением нарушенного права. Более того, как уже говорилось, большее число жалоб разрешается в судебном порядке, т.к. обращение к вышестоящему органу не исключает судебного рассмотрения спора.

Так зачем перегружать суды, если можно обратиться в государственный орган за защитой своих прав и законных интересов? К тому же административный порядок обжалования является более быстрым. Следовательно, можно говорить о целесообразности введения обязательной процедуры административного обжалования, что, в свою очередь, приведет к обязательности осуществления общественного контроля над деятельностью государственных\муниципальных органов, должностных лиц по поводу предоставления государственных\муниципальных услуг со стороны граждан, их объединений и ор-

ганизаций. При этом обязательный контроль должен осуществляться в тех же формах, в которых реализуется факультативный, т.е. посредством обжалования решений и действий (бездействия) самого органа и его должностных лиц в административном порядке; фиксации нарушений, допущенных должностными лицами органа при предоставлении муниципальной услуги; подачи своих замечаний к процедуре предоставления муниципальной услуги или предложений по ее совершенствованию.

Несмотря на проблемы, существующие при предоставлении муниципальных услуг, главной из которых является то, что порядок реализации административной жалобы не является унифицированным, т.к. регламентируется различными нормативными правовыми актами федерального, регионального и местного уровней [5, с. 299], за последнее пятилетие в Российской Федерации как на федеральном уровне, так на региональном и местном уровнях совершенствуются административно-правовые механизмы, гарантирующие реализацию прав граждан в сфере предоставления государственных и муниципальных услуг.

Литература:

1. Стародубровская, И. В. Муниципальное управление. - М.: АНХ, 2006. — 688 с.
2. РГ. 12.05.1993. № 89.
3. СЗ РФ. 2010. № 31. Ст. 4179.
4. СЗ РФ. 2010. № 31. Ст. 4179.
5. Елагин, Р. И. Административное право России. — М.: Книжный мир, 2011. — 384 с.

Несколько слов о вине членов органов управления хозяйственных обществ

Назарова Елена Николаевна, аспирант

Уральская государственная юридическая академия (г. Екатеринбург)

В статье говорится о вине членов органов управления хозяйственных обществ как основании для привлечения их к гражданско-правовой ответственности, дается анализ таких характеристик вины, как добросовестность и разумность. Уделяется также внимание вопросу распределения бремени доказывания по такой категории дел.

Ключевые слова: гражданско-правовая ответственность, член органа управления хозяйственного общества, вина.

Основанием наступления гражданско-правовой ответственности для членов органов управления хозяйственных обществ является совершенное гражданское правонарушение. Такое гражданское правонарушение должно иметь все условия, которые в совокупности образуют его состав, а это: 1) противоправный характер поведения; 2) наличие последствий в виде вреда или убытков; 3) причинно-следственная связь между противоправным поведением и вредом (убытками); 4) вина причинителя вреда. Хотелось бы остановиться на таком условии, как вина.

Согласно ст. 401 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее — Гражданский кодекс РФ или ГК РФ) [1] лицо, не исполнившее обязательство либо исполнившее его ненадлежащим образом, несет ответственность при наличии вины (умысла или неосторожности), кроме случаев, когда законом или договором предусмотрены иные основания ответственности.

Члены органов управления хозяйственных обществ привлекаются к гражданско-правовой ответственности, только при условии если будет доказана их вина. Гражданский кодекс РФ не содержит определение понятия вины,

моделируя при этом ситуацию, в которой лицо признается невиновным: «Лицо признается невиновным, если при той степени заботливости и осмотрительности, какая от него требовалась по характеру обязательства и условиям оборота, оно приняло все меры для надлежащего исполнения обязательства» (п. 1 ст. 401 ГК РФ).

В.В. Витрянский справедливо считает, что «в современной юридической литературе практически отсутствует теоретический анализ вины как условия гражданско-правовой ответственности, а доктрина гражданского права по инерции продолжает, в основном, оставаться на прежних позициях, смысл которых заключается в поиске все новых объяснений необходимости применения в цивилистике чуждых ей уголовно-правовых взглядов на вину, как на один из элементов состава правонарушения...» [7, с. 726].

В цивилистической науке до настоящего времени сформировалось две концепции вины: «объективистская» и «субъективистская», или по другому их называют — поведенческая и психологическая.

Объективистской (или поведенческой) концепции отдавали предпочтение такие ученые, как: М. М. Агарков [6, с. 145], Л. А. Лунц [22, с. 319–336], Б. И. Пугинский [24, с. 150] и другие. Ее сторонники исходят из понимания вины не с точки зрения традиционного для уголовного права мнения о вине, как о психическом отношении лица к своему поведению и к наступившим последствиям. Напротив, вина рассматривается как непринятие тех мер, которые являются необходимыми и возможными для предотвращения или устранения отрицательных последствий своего поведения.

Г. Ф. Шершеневич [26, с. 918–925], Г. К. Матвеев [20, с. 183–209], О. С. Иоффе [14, с. 128] и другие избрали иной подход к определению понятия вины. Сегодня можно сказать, что они придерживались субъективистской или психологической концепции. Суть данной концепции складывается из определения вины как отношения человека, связанного с протекающими в его сознании психическими процессами.

Особых требований к вине члена органа управления законодательство не предусматривает. Его вина может иметь место в форме умысла или неосторожности.

Умышленная вина, очевидно, будет заключаться в намеренных действиях либо бездействии члена органа с целью неисполнения или ненадлежащего исполнения своей обязанности действовать в интересах юридического лица либо создания невозможности ее исполнения.

Вина члена органа управления в форме неосторожности возможна тогда, когда он при исполнении своей обязанности перед юридическим лицом не проявляет ту степень заботливости и осмотрительности, какая требовалась от него по характеру обязательства и условиям оборота, и в результате с его стороны не приняты все надлежащие меры для надлежащего исполнения обязательства. При грубой неосторожности член органа управления не проявляет той минимальной степени за-

ботливости и осмотрительности, какую можно было бы ожидать от всякого члена органа управления, окажись он на его месте и непринятие им очевидных (хотя бы элементарных) мер в целях надлежащего исполнения своей обязанности действовать в интересах юридического лица.

Во многих странах законы об отдельных видах юридических лиц предусматривают нормы об ответственности управляющих. Среди них: США, Великобритания, Франция, Германия, Канада, Корея, Япония и другие. Следует заметить, что в странах романо-германской правовой семьи, вина является необходимым условием для возложения ответственности. В отличие от стран англо-американского права, где преимущественно устанавливаются основания для освобождения от ответственности [7, с. 742].

Небезынтересен, в связи с анализом вины, опыт привлечения к ответственности по американскому праву, где директора являются доверенными лицами корпорации и акционеров. Прежде всего, такое внимание к законодательству США обусловлено тем, что основанием для привлечения к ответственности директоров является нарушение обязанностей добросовестности, должной степени заботливости и лояльности [27].

Обязанность добросовестности (Duty of Good Faith) раскрывается путем сложения следующих ее элементов: 1) директор должен действовать честно, осознанно и справедливо; 2) директор должен принимать решения исходя из интересов всех акционеров, а не отдельных их групп; 3) директор должен ставить в известность акционеров о сведениях, касающихся корпорации, данные сведения должны быть достоверными, не должны вводить в заблуждение держателей акций; 4) директор должен избегать конфликтов с другими членами органов управления, если это приведет к нарушению интересов компании.

Обязанность должной степени заботливости (Duty of Due Care) в свою очередь состоит из следующих элементов: 1) директор должен действовать усердно и заботливо. Однако он не должен действовать исключительно лишь с намерением исполнять свои обязанности добросовестно, не принимая во внимание фактические обстоятельства дела; 2) к директору предъявляются требования как к «благоразумному (предусмотрительному) человеку, действующему при обычных обстоятельствах. Между тем, если директор обладает специальными познаниями, образованием, то к нему предъявляются повышенные требования (например, если директор — финансист или юрист, то он должен более детально проверять финансовую отчетность или правомерность юридического документа); 3) директор также обязан принимать меры к выявлению информации о состоянии дел в корпорации, интересоваться соответствующими вопросами, следить за совершением действий внутри компании.

Российская наука также не обошла своим вниманием категории «добросовестности» и «разумности». О принципах разумности и добросовестности написано немало работ [11, 18, 23]. Их изучению посвящены также диссер-

тационные исследования. Среди последних диссертационных работ, можно назвать работы: Е. В. Василенко [8], Ю. В. Винниченко [9], Л. В. Волосатовой [10], Т. Ю. Дроздовой [12], Д. Л. Кондратюк [17], Т. В. Новиковой [21], А. В. Татарникова [25] и других. Между тем, в основном, исследователи чаще всего обращают внимание на неурегулированность этих вопросов в российском гражданском праве и на отсутствие конкретных критериев квалификации поведения членов органов управления как добросовестного и разумного.

Пунктом 5 статьи 10 ГК РФ установлена презумпция добросовестности участников гражданских правоотношений и разумность их действий. Добросовестность и разумность — оценочные категории гражданского права, которые имеют нравственный оттенок. Добросовестность понимается в бытовом смысле как порядочность, честность, а разумность — предусмотрительность, рациональность, обладание здравым смыслом.

Попытка определения критериев добросовестного поведения была предпринята в Кодексе корпоративного поведения [2]. Говоря о членах совета директоров (п. 3.1.2 гл. 3), а также генеральном директоре (управляющей организации, управляющем) и членах правления (п. 3.1.1 гл. 4), Кодекс корпоративного поведения предусматривает, что обязанность указанных лиц действовать добросовестно и разумно в интересах общества означает, что при осуществлении своих прав и исполнении обязанностей, предусмотренных законодательством, уставом и иными внутренними документами общества, они должны проявлять заботливость и осмотрительность, которых следует ожидать от хорошего руководителя в аналогичной ситуации при аналогичных обстоятельствах. В Кодексе корпоративного поведения раскрывается, что управляющий считается действующим разумно и добросовестно, если он лично не заинтересован в принятии конкретного решения и внимательно изучил всю информацию, необходимую для принятия решения; при этом иные сопутствующие обстоятельства должны свидетельствовать о том, что он действовал исключительно в интересах общества (абз. 3 п. 6.1.1 гл. 3 и абз. 3 п. 6.1.1 гл. 4).

Продолжая разговор о добросовестности и разумности в диспозиции ст. 53 ГК РФ, нельзя не заметить, что они не выступают здесь как руководящие положения (принципы), которым должны следовать члены органов управления. Не являются они, как полагают некоторые исследователи, и характеристикой противоправности деяния [13, с. 72–79]. Скорее всего, они выступают характеристиками субъективной стороны поведения, и вследствие этого могут расцениваться как критерии отграничения виновного и невиновного деяний. С учетом отмеченных аргументов, вполне обоснованно считать добросовестность и разумность признаками вины членов органов управления.

Применительно к рассматриваемым вопросам, добросовестность и разумность в поведении члена органа управления означает отсутствие вины. Для того, чтобы определить наличие добросовестности и разумности необходимо

ориентироваться на критерий «среднего» члена органа управления, оценивая его поведение в подобной ситуации и при схожих обстоятельствах. Между тем, нельзя не принимать во внимание конкретные обстоятельства дела, а также возможности, профессиональные знания, наличие дополнительных навыков у члена органа управления. Учитывая то, что он занимает соответствующее положение в организации, требовать от него исполнения обязанностей как от профессионального лица.

В качестве общего правила в ст. 401 Гражданского кодекса РФ основанием для освобождения от гражданско-правовой ответственности признается отсутствие вины лица, не исполнившего или исполнившего ненадлежащим образом обязательство. Лицо признается невиновным, если при той степени заботливости и осмотрительности, какая от него требовалась по характеру обязательства и условиям оборота, оно приняло все меры для надлежащего исполнения обязательства. Изъятий для членов органов управления хозяйственными обществами, данное правило не содержит.

Бремя доказывания отсутствия вины возлагается на члена органа управления, допустившего правонарушение. Тем не менее, несмотря на очевидность данного законодательного положения, на практике, стало почти повсеместным вынесение решений, в которых суды отказывают в удовлетворении исковых требований о возмещении убытков в связи с недоказанностью вины истцом [5].

Нельзя не отметить, что в юридической науке достаточно много исследователей высказываются о наличии обязанности истца по такой категории дел доказать вину ответчика [15, 16, 18]. Исключение для членов органов управления из общего правила о презумпции вины до недавнего времени было обусловлено применением п. 3 ст. 10 Гражданского кодекса РФ (в редакции до 30.12.2012 г.), которая содержала положение о том, что в случаях, когда закон ставит защиту гражданских прав в зависимость от того, осуществлялись ли эти права разумно и добросовестно, разумность действий и добросовестность участников гражданских правоотношений предполагается.

С учетом внесенных в Гражданский кодекс РФ изменений, на сегодняшний день, во всех случаях добросовестность участников гражданских правоотношений и разумность их действий предполагаются. Однако, такое положение дел, не влечет за собой смещение презумпции вины должника в гражданском праве и обязанности истца абсолютно по всем категориям дел доказывать ее наличие. Поэтому с изложенным подходом судебной практики категорически нельзя согласиться.

Нельзя не отметить, положительные изменения в судебной практике в связи с принятием Высшим Арбитражным Судом Российской Федерации Постановления от 06.03.2012 № 12505/11 [4]. В данном судебном акте стандарт доказывания при взыскании убытков с членов органов управления был несколько смягчен. Истец по данному делу основывался на косвенных доказательствах взаимосвязанности нескольких сделок: совершение

сделок в отношении одного и того же объекта, короткий период их совершения, аффилированность участников сделки. А суд, при условии непредставления доказательств, нераскрытия информации по сделкам ответчиком, удовлетворил заявленное требование.

Не менее важным для судебной практики является данные Пленумом Высшего Арбитражного Суда РФ в Постановлении от 30 июля 2013 года №62 «О некоторых вопросах возмещения убытков лицами, входящими или входившими в состав органов юридического лица» [3] разъяснения, касающиеся возмещения убытков, причиненных действиями (бездействием) лиц, входящих или входивших в состав органов юридического лица. Положительным для арбитражных судов стало разъяснение относительно распределения бремени доказывания в си-

туациях, когда считаются доказанными недобросовестность и неразумность действий (бездействия) директора.

В заключении хотелось бы еще раз сказать, что вину члена органа управления хозяйственного общества при рассмотрении судами конкретных дел весьма сложно доказать. А установить такие характеристики, как добросовестность и разумность ввиду отсутствия их определения, практически невозможно. Поэтому, совершенствование законодательства и судебной практики в этом направлении считаю весьма перспективным. Хотелось бы также выразить надежду, что распределение бремени доказывания, хотя бы по некоторым категориям дел о привлечении члена органа управления юридического лица к гражданско-правовой ответственности, облегчит рассмотрение споров арбитражными судами.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 №51-ФЗ // Российская газета. 1994. №238—239.
2. Распоряжение ФКЦБ РФ от 04.04.2002 №421/р «О рекомендации к применению Кодекса корпоративного поведения» (вместе с «Кодексом корпоративного поведения» от 05.04.2002) // Вестник ФКЦБ России. 2002. №4.
3. Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 30 июля 2013 года №62 «О некоторых вопросах возмещения убытков лицами, входящими или входившими в состав органов юридического лица» // Экономика и жизнь. 2013. №34.
4. Постановление Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации №12505/11 от 6 марта 2012 г. // СПС «КонсультантПлюс». 2014.
5. Постановление Федерального арбитражного суда Дальневосточного округа от 12.03.2008 N Ф03-А73/08—1/432 по делу N А73—8989/2007—38 // СПС «КонсультантПлюс». 2014.
6. Агарков, М. М. Обязательство по советскому гражданскому праву. М.: Юрид. изд-во НКЮ СССР, 1940. с. 145.
7. Брагинский, М. И., Витрянский В. В. Договорное право. Книга первая: Общие положения. М.: Статут, 2008.
8. Василенко, Е. В. Категории «добросовестность» и «разумность» в гражданском праве: вопросы соотношения: Дис.... канд. юрид. наук. Краснодар, 2012.
9. Винниченко, Ю. В. Разумность в гражданском праве Российской Федерации: Дис. ... канд. юрид. наук. Иркутск, 2003.
10. Волосатова, Л. В. Принцип разумности в реализации субъективных гражданских прав: Дис.... канд. юрид. наук. Москва, 2005.
11. Добровольский, В. И. Применение корпоративного права: Практическое руководство для корпоративного юриста. М.: Волтерс Клувер, 2008.
12. Дроздова, Т. Ю. Добросовестность в российском гражданском праве: Дис.... канд. юрид. наук. Иркутск, 2004.
13. Жукова, Ю. Д. Распределение бремени доказывания добросовестности и разумности поведения руководителя общества при разрешении споров о привлечении его к ответственности // Право и экономика. 2012. N 2.
14. Иоффе, О. С. Обязательственное право. М.: Юридическая литература. 1975.
15. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части первой: в 3 т. (постатейный) / под ред. Т. Е. Абовой, А. Ю. Кабалкина. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт-Издат, 2007. Т. 1.
16. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части первой (постатейный) / под ред. О. Н. Садикова. 3-е изд., испр., перераб. и доп. М.: КОНТРАКТ, ИНФРА-М, 2005.
17. Кондратюк, Д. Л. Нравственно-правовые принципы в гражданском праве России: На примере справедливости, гуманизма, разумности и добросовестности: Дис.... канд. юрид. наук. Москва, 2006.
18. Корпоративное право: Учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению «Юриспруденция» / отв. ред. И. С. Шиткина. М.: Волтерс Клувер, 2007.
19. Маковская, А. А. Основание и размер ответственности руководителей акционерного общества за причиненные обществу убытки // Убытки и практика их возмещения: Сб. статей. М., 2006.
20. Матвеев, Г. К. Основания гражданско-правовой ответственности. М.: Юридическая литература. 1970.
21. Новикова, Т. В. Понятие добросовестности в российском гражданском праве: Дис.... канд. юрид. наук. Краснодар, 2008.

22. Новицкий, И. Б., Лунц Л. А. Общее учение об обязательстве. М.: Государственное издательство юридической литературы. 1950.
23. Осипенко, О. В. Конфликты в деятельности органов управления акционерных компаний. М.: Статут, 2007.
24. Пугинский, Б. И. Гражданско-правовые средства в хозяйственных отношениях. М.: Юрид. лит., 1984.
25. Татарников, А. В. Принципы разумности и добросовестности в гражданском праве России: Дис.... канд. юрид. наук. Москва, 2010.
26. Шершеневич, Г. Ф. Общая теория права. Вып. III. с. 629–641. (Печатается по: Хропанюк В. Н. Теория государства и права. Хрестоматия. Учебное пособие. М.: 1998.).
27. Adam, M. Beaudoin. Good faith, due care, loyalty: Fiduciary duties of directors of for-profit corporations // http://wraltechwire.com/business/tech_wire/news/blogpost/7059956/

К вопросу об апелляционном обжаловании. Проблемы дифференциации пересмотра приговоров

Овсепян Давид Аршакович, студент
Тюменский государственный университет

Конституция Российской Федерации гарантирует каждому судебную защиту его прав и свобод, а также право на обжалование в суд решений и действий (или бездействия) органов государственной власти, органов местного самоуправления, общественных объединений и должностных лиц; при этом каждый осужденный за преступление имеет право на пересмотр приговора вышестоящим судом в порядке, установленном федеральным законом.

Ключевые слова: уголовно-процессуальное право, уголовный процесс, судебные решения, приговор, институт уголовно-процессуального права, виды пересмотра приговоров.

Уголовное судопроизводство России имеет достаточно высокую степень дифференциации, выражающуюся в различных формах, как самого уголовного процесса, так и отдельных его этапов (например, дифференцированные формы предварительного расследования, судебного разбирательства). Дифференциация формы уголовного судопроизводства имеет, несомненно, большое как теоретическое, так и прикладное значение. Уголовно-процессуальная деятельность, связанная с проверкой и пересмотром приговоров по отношению ко всему уголовному судопроизводству выступает одним из ее видов. В свою очередь, проверка правосудности приговоров является деятельностью, неодинаковой по своей форме. Обладая «общеродовыми» признаками, уголовно-процессуальная деятельность по пересмотру приговоров, имеет дифференцированный характер, выражающийся в различных видах реализации. По сути, представляя собой часть целого в данном случае производства по пересмотру приговоров, все его виды составляют целостностную систему.

Право на обжалование и пересмотр судебных решений вышестоящей инстанцией является важнейшим условием, гарантирующим осуществление справедливого правосудия. Такое право предусматривается и ст. 2 Протокола № 7 от 22 ноября 1984 г. к Конвенции о защите прав человека и основных свобод 1950 г., согласно которой «каждый осужденный за совершение уголовного преступ-

ления имеет право на то, чтобы вынесенный в отношении его приговор или определенное ему наказание были пересмотрены вышестоящей судебной инстанцией» [1].

С 1 января 2013 г. вступили в силу основные изменения, касающиеся порядка апелляционного судопроизводства по уголовным делам. Учитывая это, рассмотрим проблемы, как возникающие в настоящее время при принятии решений по итогам рассмотрения уголовных дел судами апелляционной инстанции, так и те, что могут возникнуть у правоприменителей в связи с началом действия нового закона.

Возможность применения апелляционного порядка пересмотра судебных решений по уголовным делам ограничена, тем не менее, его возрождение способствует обеспечению прав и законных интересов участников уголовного судопроизводства и осуществлению справедливого правосудия, в частности права на пересмотр судебного решения, постановленного судом первой инстанции, путем повторного исследования доказательств, положенных в основу приговора суда.

Сделать вывод о справедливости всего судебного разбирательства в суде первой инстанции можно исходя из соответствия окончательного решения всем необходимым ему свойствам: законность, обоснованность и справедливость. Данные требования к постановленному судебному решению, в частности к приговору, закреплены в ч. 1 ст. 297 УПК РФ. В настоящее время круг решений,

которые могут быть приняты судом апелляционной инстанции по результатам рассмотрения уголовного дела, закреплен в ч. 3 ст. 367 УПК РФ [2]. К ним отнесены следующие виды решений:

- 1) об оставлении приговора суда первой инстанции без изменения, а апелляционных жалобы или представления без удовлетворения;
- 2) об отмене обвинительного приговора суда первой инстанции и оправдании подсудимого или о прекращении уголовного дела;
- 3) об отмене оправдательного приговора суда первой инстанции и о вынесении обвинительного приговора;
- 4) об изменении приговора суда первой инстанции.

В первом случае суд апелляционной инстанции выносит постановление, а в остальных случаях постановляет приговор.

Противоречивой представляется закрепленная в законе норма о том, что при отмене обвинительного приговора и прекращении уголовного дела суд апелляционной инстанции выносит приговор (п. 2 ч. 3 ст. 367 УПК РФ), поскольку согласно ч. 1 ст. 365 УПК РФ производство по уголовному делу в суде апелляционной инстанции осуществляется в общем порядке, установленном для производства в суде первой инстанции, и на основании ч. 1 ст. 239 УПК РФ в предусмотренных законом случаях судья выносит постановление о прекращении уголовного дела [3]. Следовательно, суд апелляционной инстанции при отмене обвинительного приговора и прекращении уголовного дела должен вынести постановление, а не приговор, как это прямо указано в законе.

Кроме того, в ч. 2 ст. 354 УПК РФ указано, что в апелляционном порядке рассматриваются жалобы и представления на не вступившие в законную силу приговоры и постановления, вынесенные мировыми судьями, что противоречит положению ч. 3 ст. 367 УПК РФ, в которой законодатель закрепил возможность пересмотра апелляционной инстанцией только такого вида решения мирового судьи, как приговор [4]. При этом ничего не говорится о другом виде решения, принимаемом мировым судьей — о постановлении, а именно: не установлено, какие решения могут быть приняты судом апелляционной инстанции по результатам пересмотра решения мирового судьи, вынесенного в виде постановления.

Подобные пробелы в нормах, регламентирующих вынесение решений по уголовным делам в судах апелляционной инстанции, позволили В.Ю. Брянскому отметить, что «перечень решений, закрепленный в ч. 3 ст. 367 УПК РФ, не удовлетворяет потребностям складывающейся правоприменительной практики. Выявляются ситуации, когда апелляционная инстанция вынуждена принимать решения, прямо не предусмотренные УПК РФ» [5]. В данном случае некоторые исследователи признают существование и применение аналогии закона в уголовном судопроизводстве [6].

Очевидно, что перечень решений, которые может принять суд апелляционной инстанции, нуждается в рас-

ширении и уточнении. В юридической литературе неоднократно высказывались предложения о закреплении в УПК РФ полномочий суда апелляционной инстанции по пересмотру судебных решений мировых судей, принятых в виде постановлений, а также о закреплении перечня видов решений судов апелляционной инстанции, которые они вправе принять по результатам пересмотра постановления мирового судьи.

Возможность апелляционного обжалования решений только мировых судей воспринимается как ограничение конституционного права граждан на пересмотр приговора вышестоящим судом. Необходимость введения права апелляционного обжалования решений судов всех уровней остро назрела в России, в частности требовались расширение и корректировка видов принимаемых судом апелляционной инстанции решений.

Основываясь на историческом опыте российского уголовно-процессуального законодательства, стоит проанализировать некоторые вступившие силу 1 января 2013 г. нормы о видах решений, принимаемых апелляционной инстанцией.

Так, согласно ч. 1 ст. 389.20 УПК РФ в результате рассмотрения уголовного дела в апелляционном порядке суд принимает одно из решений:

- 1) об оставлении приговора, определения, постановления без изменения, а жалобы или представления без удовлетворения;
- 2) об отмене обвинительного приговора и о вынесении оправдательного приговора;
- 3) об отмене обвинительного приговора и о вынесении обвинительного приговора;
- 4) об отмене приговора, определения, постановления суда первой инстанции и о передаче уголовного дела на новое судебное разбирательство в суд первой инстанции со стадии подготовки к судебному заседанию или судебного разбирательства;
- 5) об отмене оправдательного приговора и о вынесении оправдательного приговора;
- 6) об отмене определения или постановления и о вынесении обвинительного или оправдательного приговора либо иного судебного решения;
- 7) об отмене приговора, определения, постановления и о возвращении дела прокурору;
- 8) об отмене приговора, определения, постановления и о прекращении уголовного дела;
- 9) об изменении приговора или иного обжалуемого судебного решения;
- 10) о прекращении апелляционного производства [7].

Возможность отмены оправдательного приговора и вынесения обвинительного приговора, предусмотренная ныне действующей ч. 3 ст. 367 УПК РФ, не перешла в новый закон. Из ч. 1 ст. 389.20 УПК РФ следует, что по результатам рассмотрения уголовного дела в апелляционном порядке суд может оправдательный приговор: 1) оставить без изменения; 2) отменить и передать уголовное дело на новое судебное разбирательство в суд первой инстанции со стадии подготовки к судебному заседанию или судебного разбирательства; 3) отменить и вынести оправдательный приговор; 4) отменить и вернуть дело прокурору; 5) отменить и прекратить уголовное дело; 6) изменить [8].

Таким образом, при сомнениях в невиновности оправданного суд апелляционной инстанции не может вынести обвинительный приговор и вынужден будет возвратить уголовное дело для рассмотрения в суд первой инстанции. В этой ситуации нельзя говорить о полноценной апелляции. Сама возможность возвращения дела суду первой инстанции противоречит сущности апелляции. Именно право исправления обжалуемого решения в любой его части без направления уголовного дела в суд первой инстанции является исключительным преимуществом апелляционного процесса по сравнению с другими формами пересмотра решений.

Т.Г. Бородинова полагает, что «данная позиция представляется неоправданной», поскольку «апелляционный суд... обладая практически полным арсеналом всех процессуальных средств суда первой инстанции, способен самостоятельно разрешить дело по существу и вынести правосудное решение, не отправляя его на новый виток спирали пересмотров» [9]. И это не единичное мнение. Так, Л. Татьяна и В. Головкин указывают на то, что «апелляционное производство предполагает ревизионный порядок, т.е. полный пересмотр уголовного дела, а потому не могут быть ограничены полномочия суда апелляционной инстанции в возможности принять любое предусмотренное законом решение, которое полностью отвечало бы требованиям законности, обоснованности и справедливости» [10].

Если же обратиться к ст. 389.32 УПК РФ, то в п. 2 ч. 2 мы увидим, что в качестве одного из решений, которые должна содержать резолютивная часть обвинительного апелляционного приговора, указано решение «об отмене оправдательного приговора суда первой инстанции и о вынесении обвинительного приговора» [11]. Напомним, что в ч. 1 ст. 389.20 УПК РФ в качестве решения, которое может принять суд апелляционной инстанции, подобный вид решений не предусмотрен [12]. Такое существенное противоречие недопустимо, поскольку с началом применения нового закона у суда апелляционной инстанции возникнут затруднения в принятии решений при рассмотрении уголовных дел.

Основания для отмены любого решения суда апелляционной инстанции с возвращением уголовного дела на новое судебное разбирательство перечислены в ч. 1 ст. 389.22 УПК РФ [13]. К ним относятся допущенные нарушения уголовно-процессуального и (или) уголовного законов, неустраняемые в суде апелляционной инстанции.

Вместе с тем в соответствии с ч. 1 ст. 365 УПК РФ производство по уголовному делу в суде апелляционной инстанции осуществляется в порядке, установленном главами 35–39 УПК РФ, т.е. в порядке, предусмотренном для суда первой инстанции [14]. Следовательно, при апелляционном порядке рассмотрения уголовного дела, аналогичном порядку рассмотрения уголовного дела в суде первой инстанции, вышеуказанные нарушения можно устранить в суде апелляционной инстанции без необхо-

димости возвращения уголовного дела в суд первой инстанции [15].

«Возвращение дела на повторное судебное разбирательство из суда апелляционной инстанции выглядит очевидным нонсенсом, — критически отмечает С.В. Юношев. — Таких нарушений уголовно-процессуального закона или неправильного применения уголовного закона, которые не могут быть устранены судом апелляционной инстанции, не существует» [16].

Профессор Ю.А. Ляхов критически относится не только к возможности возвратить уголовное дело в суд первой инстанции, но и к предусмотренному п. 7 ч. 1 ст. 389.20 УПК РФ праву апелляционного суда возвратить уголовное дело прокурору, полагая, что «недобросовестные судьи поймут этот посыл законодателя по-своему и будут использовать положения чч. 1, 3 ст. 389.22 УПК РФ для уклонения от принятия решения по существу в апелляционной инстанции, когда возникнут сложные ответственные ситуации» [17].

К.В. Савельев полагает, что с возвращением уголовного дела прокурору из суда апелляционной инстанции «возрождается в полном объеме институт дополнительного расследования, что заслуживает крайне негативной оценки». Мотивирует он свое мнение тем, что «возвращение уголовных дел на дополнительное расследование при отмене приговора явно нарушает принцип состязательности», так как «неблагоприятные последствия недоработки следствия и суда возлагаются на обвиняемого, а органам уголовного преследования и суду предоставляется дополнительная возможность исправить свои ошибки. Между тем очевидно, что ошибки или недостатки работы органов государственной власти должны работать в пользу подсудимого» [18]. К.В. Савельев считает необходимым исключить любую возможность возвращения уголовного дела на дополнительное расследование при пересмотре приговоров в судах апелляционной инстанции.

Представляется, что решение суда апелляционной инстанции о возвращении уголовного дела в суд первой инстанции и решение о возвращении уголовного дела прокурору не являются аналогичными и их нельзя рассматривать в одной плоскости.

Так, в норме о возвращении судом апелляционной инстанции уголовного дела в суд первой инстанции речь идет о нарушениях уголовно-процессуального и (или) уголовного законов, допущенных при рассмотрении дела в суде первой инстанции. Однако производство в судах первой и апелляционной инстанций осуществляется по одним общим правилам [19]. Следовательно, если суд первой инстанции допустил ошибку и нарушил нормы уголовно-процессуального и (или) уголовного закона, то у суда апелляционной инстанции, обладающего правом ревизионного порядка пересмотра уголовного дела, есть все возможности исправить допущенные нарушения и вынести новое решение. В то же время уголовное дело возвращается прокурору для устранения препятствий его рас-

смотрения судом (ч. 1 ст. 237 УПК РФ) [20]. Указанная норма признана не противоречащей Конституции Российской Федерации, «поскольку содержащиеся в ней положения по своему конституционно-правовому смыслу в системе норм не исключают правомочие суда по ходатайству стороны или по собственной инициативе возвратить дело прокурору для устранения препятствий к его рассмотрению судом во всех случаях, когда в досудебном производстве были допущены существенные нарушения закона, не устранимые в судебном производстве, если возвращение дела не связано с восполнением неполноты проведенного дознания или предварительного следствия» [21]. При наличии неустраняемых в судебном заседании препятствий для рассмотрения уголовного дела суд не должен, не взирая на эти препятствия, оставляя без внимания допущенные на досудебной стадии производства по уголовному делу существенные нарушения закона, принимать незаконное решение. В данном случае обоснованным представляется принятие судом апелляционной инстанции решения о возвращении уголовного дела прокурору [22].

Что касается возможности ухудшения положения оправданного, осужденного или лица, в отношении которого уголовное дело прекращено, то новый закон предусматривает определенные ограничения. Так, оправдательный приговор суда первой инстанции может быть отменен судом апелляционной инстанции с передачей уголовного дела на новое судебное разбирательство не иначе как по представлению прокурора либо жалобе потерпевшего, частного обвинителя, их законных представителей и (или) представителей на незаконность и необоснованность оправдания подсудимого (ч. 2 ст. 389.24 УПК РФ) [23]. Вопрос об ухудшении положения осужденного или лица, в отношении которого уголовное дело прекращено, в дополнительных апелляционных жалобе или представлении не может быть поставлен, если такое требование не содержалось в первоначальных жалобе или представлении (ч. 4 ст. 389.8 УПК РФ) [24]. Аналогичная норма предусмотрена и действующим законодательством (ч. 4 ст. 359 УПК РФ) [25]. Изложенные ограничения в ухудшении судом апелляционной инстанции положения оправданного, осужденного или лица, в отношении которого уголовное дело прекращено, нацелены на обеспечение их прав в апелляционном судопроизводстве, чему, несомненно, можно дать положительную оценку.

Исходя из вышеизложенного вопроса об апелляционном обжаловании, хотелось бы более подробно остановиться на проблеме пересмотра приговоров.

В современном уголовно-процессуальном праве то обстоятельство, что особенность приговора как акта правосудия подчеркивается частично, по нашему мнению, составляет существенную проблему правового регулирования. Усложнение уголовно-процессуальных отношений, их количественный рост и качественное развитие не проходит в стороне от уголовно-процессуальных отношений,

складывающихся в процессе, как при непосредственном постановлении приговора, так и при его пересмотре. Внедрение в уголовное судопроизводство новых процессуальных форм судебного разбирательства неизбежно приводит к новым особенностям постановления приговора, к изменению его содержания. Изменения в процессе постановления приговора, правилах его изложения, признаках, которыми он должен обладать, логично отражаются на порядке обжалования приговора [26].

Например, в соответствии со ст. 317 УПК РФ приговор, постановленный в особом порядке, не может быть обжалован в апелляционном порядке в связи с несоответствием выводов суда, изложенных в приговоре, фактическим обстоятельствам уголовного дела, установленным судом первой инстанции [27]. Дополнительное условие, введенное законодателем, имеет системные связи с иными процессуальными правилами. Говоря о предшествующей процессуальной деятельности, следует отметить связь с обязанностью своевременного уведомления сторон, от ходатайств которых зависит применение соответствующего порядка судебного разбирательства, а, следовательно, и порядок обжалования и пересмотра приговора. В последующей деятельности эта же особенность приводит к специфике составления апелляционной жалобы и ее рассмотрения судом апелляционной инстанции, определения возможности принятия ее к рассмотрению судом апелляционной инстанции (ст. 389.6 УПК РФ) [28].

Не менее важными представляются отличия процедурного характера, в том числе: сроки обжалования и рассмотрения жалоб, совокупность процессуальных полномочий судебной инстанции, права и обязанности участников уголовного судопроизводства, процессуальное своеобразие (процедура) реализации участниками уголовного судопроизводства права на обжалование в условиях отдельных видов пересмотра, особенности судебного разбирательства при рассмотрении жалоб и представлений, виды итоговых процессуальных судебных решений и т. п. [29]. Весьма существенным выглядит вопрос о разграничении пересмотра приговоров и иных судебных решений. Следует отметить, что законодатель в определенной степени поддержал идею о возможности классификации судебных решений и дал еще одно основание для их разграничения, установив категории итоговых и промежуточных судебных решений. Определения этих групп решений даны в п. 53.2 и 53.3 ст. 5 УПК РФ [30].

Проводя сопоставительный анализ нормативных правил пересмотра приговора и иных судебных решений, следует выделить некоторые отличия, которые, например, содержатся в обжаловании приговоров и иных судебных решений (ст. 389.3 УПК РФ), касающиеся подачи жалобы на итоговые процессуальные и иные решения суда субъекта Российской Федерации. Из содержания ст. 389.8 УПК РФ усматриваются отличия в правовых последствиях подачи жалобы на приговор и некоторые иные судебные решения. Например, обжалование определений и постановлений суда, указанных в ч. 3 ст. 389.2 УПК РФ

не приостанавливают судебное рассмотрение уголовного дела. И это не все примеры [31].

Совокупность указанных и иных обстоятельств позволяет сформулировать следующее определение: Вид пересмотра приговора представляет собой отдельный, обладающий специфическими особенностями, нормативно установленный порядок деятельности суда и участников уголовного судопроизводства, имеющий комплексный характер и системные взаимосвязи, как с видами пересмотра иных судебных решений, так и с другими элементами системы уголовного судопроизводства, содержание

которого выражается в определении особых правил инициирования, осуществления и получении результата проверки правосудности приговора [32]. Таким образом, из отдельных видов пересмотра приговоров на основании наличия взаимной связи и взаимодействия между ними и их структурно-функциональной зависимости закономерно формируется отдельная подсистема в системе уголовного судопроизводства. Данное обстоятельство в свою очередь требует наличия нормативной основы, отличающейся относительной самостоятельностью и самостоятельностью.

Литература:

1. Собрание законодательства РФ. — 1998, № 31. — Ст. 3835.
2. Собрание законодательства РФ. — 2001, № 52 (ч. 1). — ст. 4921.
3. Собрание законодательства РФ. — 2001, № 52 (ч. 1). — ст. 4921.
4. Собрание законодательства РФ. — 2001, № 52 (ч. 1). — ст. 4921.
5. Брянский, В. Ю. Решения суда апелляционной инстанции по уголовным делам/В. Ю. Брянский. — М., 2014. № 1. с. 26–27.
6. Собрание законодательства РФ. — 2001, № 52 (ч. 1). — ст. 4921.
7. Собрание законодательства РФ. — 2001, № 52 (ч. 1). — ст. 4921.
8. Собрание законодательства РФ. — 2001, № 52 (ч. 1). — ст. 4921.
9. Бородинова, Т. Г. О некоторых новеллах в апелляционном порядке пересмотра приговоров и иных судебных актов/Т. Г. Бородинова. — Краснодар. — 2014. — 250 с.
10. Татьяна, Л., Головкин В. Полномочия суда апелляционной инстанции при пересмотре решений мирового судьи // Законность. 2014. № 6. с. 42–43.
11. Собрание законодательства РФ. — 2001, № 52 (ч. 1). — ст. 4921.
12. Собрание законодательства РФ. — 2001, № 52 (ч. 1). — ст. 4921.
13. Собрание законодательства РФ. — 2001, № 52 (ч. 1). — ст. 4921.
14. Собрание законодательства РФ. — 2001, № 52 (ч. 1). — ст. 4921.
15. Быков, В. М. Актуальные проблемы уголовного судопроизводства/В. М. Быков. — Казань: Познание, 2013. — 271 с.
16. Юношев, С. В. Обеспечивает ли новый порядок пересмотра приговоров защиту интересов потерпевшего?/С. В. Юношев. — М., 2014. № 3. с. 22.
17. Ляхов, Ю. А. Введение апелляции в уголовном судопроизводстве России — укрепление гарантий правосудия/Ю. А. Ляхов. — М., 2014. № 10. с. 25.
18. Савельев, К. В. Реформа процессуального порядка пересмотра приговоров ограничивает права участников уголовного судопроизводства/К. В. Савельев. — М., 2013. № 3. с. 13.
19. Ведищев, Н. П. Возобновление производства по уголовному делу ввиду новых или вновь открывшихся обстоятельств/Н. П. Ведищев. — М., 2013. — 256 с.
20. Собрание законодательства РФ. — 2001, № 52 (ч. 1). — ст. 4921.
21. Канафин, Д. К. Понятие и дифференциация процессуальной формы уголовного судопроизводства/Д. К. Канафин. — М., 2013. — 250 с.
22. Ковтун, Н. Н. Судебный контроль в уголовном судопроизводстве России/Н. Н. Ковтун. — М., 2014. — 150 с.
23. Собрание законодательства РФ. — 2001, № 52 (ч. 1). — ст. 4921.
24. Собрание законодательства РФ. — 2001, № 52 (ч. 1). — ст. 4921.
25. Собрание законодательства РФ. — 2001, № 52 (ч. 1). — ст. 4921.
26. Лупинская, П. А. Проверка законности и обоснованности приговоров, определений и постановлений в порядке надзора в советском уголовном процессе/П. А. Лупинская. — М., 2014. — с. 70.
27. Собрание законодательства РФ. — 2001, № 52 (ч. 1). — ст. 4921.
28. Собрание законодательства РФ. — 2001, № 52 (ч. 1). — ст. 4921.
29. Лазарева, В. А. Судебная власть и ее реализация в уголовном процессе/В. А. Лазарева. — Самара, 2014. — 150 с.
30. Собрание законодательства РФ. — 2001, № 52 (ч. 1). — ст. 4921.
31. Качур, А. Н. Дифференциация форм досудебного производства и предания суду в уголовном процессе России/А. Н. Качур. — М., 2014. — 160 с.

32. Малахова, Л.И. Уголовно-процессуальная деятельность: понятие, предмет и структура/Л.И. Малахова. — М., 2013. — 134 с.
33. Конституция РФ от 12 декабря 1993 г.: по сост. на 30 декабря 2008 г. // Собрание законодательства РФ. — 2009. — №4. — Ст. 445.
34. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 №63-ФЗ (ред. от 01.03.2012) // Собрание законодательства РФ. — 1996, №25. — ст. 2954.
35. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18.12.2001 №174-ФЗ (ред. от 28.12.2013) // Собрание законодательства РФ. — 2001, №52 (ч. 1). — ст. 4921.
36. Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации): федеральный закон от 27.07.2010 №193-ФЗ // Собрание законодательства РФ. — 2010. — №31. Ст. 4162.
37. Вопросы Министерства внутренних дел Российской Федерации: указ Президента РФ от 01.03.2011 №248 (ред. от 18.05.2012) // Собрание законодательства РФ. — 2011, №10. — Ст. 1334.
38. О применении судами норм уголовно-процессуального законодательства, регулирующих подготовку уголовного дела к судебному разбирательству: постановление Правительства Российской Федерации от 22.12.2009 №28 (ред. от 28.06.2012) // Российская газета. — 2010, №3.
39. О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации: постановление Правительства РФ от 27.01.2009 №50 (ред. от 19.04.2012) // Собрание законодательства РФ. — 2009, №5. — Ст. 622.
40. Уголовно-процессуальный кодекс РСФСР (утв. ВС РСФСР 27.10.1960) (ред. от 29.12.2001, с изм. от 26.11.2002) // Ведомости ВС РСФСР. — 1960, №40. — Ст. 592.
41. Анашкин, Г.З. Возобновление дел по вновь открывшимся обстоятельствам/Г.З. Анашкин. — М., 2013. — 250 с.
42. Александров, А.С., Ковтун Н.Н. Основания к отмене (изменению) приговора в суде апелляционной инстанции // Государство и право. 2012. №10. с. 58.
43. Бородинова, Т.Г. О некоторых новеллах в апелляционном порядке пересмотра приговоров и иных судебных актов/Т.Г. Бородинова. — Краснодар. — 2014. — 250 с.
44. Брянский, В.Ю. Решения суда апелляционной инстанции по уголовным делам/В.Ю. Брянский. — М., 2014. №1. с. 26–27.
45. Быков, В.М. Актуальные проблемы уголовного судопроизводства/В.М. Быков. — Казань: Познание, 2013. — 271 с.
46. Балакшин, В.С. Доказательства в теории и практике уголовно-процессуального доказывания/В.С. Балакшин. — Екатеринбург, 2012. —298 с.
47. Барабаш, А.С. Природа российского уголовного процесса, цели уголовно-процессуальной деятельности и их установление/А.С. Барабаш. — СПб., 2013.—350 с.
48. Волколуп, О.В. Система уголовного судопроизводства и проблемы ее совершенствования/О.В. Волколуп. — СПб., 2013. — 250 с.
49. Володина Л. М. Механизм защиты прав личности в уголовном процессе/Л.М. Володина. — Тюмень, 1999.—172 с.
50. Ведищев, Н.П. Возобновление производства по уголовному делу ввиду новых или вновь открывшихся обстоятельств/Н.П. Ведищев. — М., 2013. — 256 с.
51. Канафин, Д.К. Понятие и дифференциация процессуальной формы уголовного судопроизводства/Д.К. Канафин. — М., 2013. — 250 с.
52. Качур, А.Н. Дифференциация форм досудебного производства и предания суду в уголовном процессе России/А.Н. Качур. — М., 2014. —160 с.
53. Ковтун, Н.Н. Судебный контроль в уголовном судопроизводстве России/Н.Н. Ковтун. — М., 2014. —150 с.
54. Лазарева, В.А. Судебная власть и ее реализация в уголовном процессе/В.А. Лазарева. — Самара, 2014. — 150 с.
55. Лупинская, П.А. Проверка законности и обоснованности приговоров, определений и постановлений в порядке надзора в советском уголовном процессе/П.А. Лупинская. — М., 2014. — с. 70.
56. Ляхов, Ю.А. Введение апелляции в уголовном судопроизводстве России — укрепление гарантий правосудия/Ю.А. Ляхов. — М., 2014. №10. с. 25.
57. Малахова, Л.И. Уголовно-процессуальная деятельность: понятие, предмет и структура/Л.И. Малахова. — М., 2013.—134 с.
58. Остапенко, И.А. Приговор как итоговое решение по уголовному делу/И.А. Остапенко. — М., 2014. — 160 с.
59. Печников, Г.А. Диалектические проблемы истины в уголовном процессе: монография/Г.А. Печников. — Волгоград, 2012. — с. 256–257.
60. Победкин, А.В. Уголовный процесс/А.В. Победкин. — М., 2014. — 169 с.

61. Свиридов, М.К. Установление судом истины в судебном разбирательстве // Вестник Том. гос. ун-та. 2012. №353. с. 142–147.
62. Савельев, К.В. Реформа процессуального порядка пересмотра приговоров ограничивает права участников уголовного судопроизводства/К.В. Савельев. — М., 2013. №3. с. 13.
63. Татьяна, Л., Головкин В. Полномочия суда апелляционной инстанции при пересмотре решений мирового судьи // Законность. 2014. №6. с. 42–43.
64. Халиков, А. Вопросы, возникающие при особом порядке судебного разбирательства/А. Халиков // Российский судья. — 2013. №1. — с. 63.
65. Червоткин, А.С. Апелляция и кассация // Пособие для судей. М., 2014. с. 27–28.
66. Юношев, С.В. Обеспечивает ли новый порядок пересмотра приговоров защиту интересов потерпевшего?/С.В. Юношев. — М., 2014. №3. с. 22.

К вопросу о недействительности завещания в гражданском праве России и Беларуси

Свиридова Елена Александровна, аспирант
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова (г. Москва)

В статье проанализированы основные нормативные акты, регламентирующие порядок признания завещаний недействительными. Исследованы наиболее распространенные основания оспаривания действительности совершенных завещаний в Российской Федерации и Республике Беларусь. Предприняты попытки предотвращения недействительности завещаний, а также внесены предложения по совершенствованию института наследования в гражданском праве России и Беларуси.

Ключевые слова: завещание, форма завещания, наследники, недействительность завещания, оспоримое завещание, ничтожное завещание.

Законодательство России и Беларуси содержит два основания наследования — по завещанию и по закону. При этом наследование по завещанию является приоритетным. Этот факт подтверждается тем, что наследование по закону имеет место, когда оно не изменено завещанием, т.е. завещание отсутствует либо определяет судьбу лишь части наследства. Гражданам предоставлена возможность распорядиться принадлежащим им на праве собственности имуществом на случай смерти, если они не согласны с порядком, установленным нормами наследования по закону, путем совершения завещания. Также свидетельством приоритета наследования по завещанию перед наследованием по закону является направленность ряда норм гражданского законодательства обоих государств на побуждение граждан к совершению завещаний, например, посредством установления и гарантированности законом принципа тайны завещания; установления принципа свободы завещания; снижения размера обязательной доли в наследстве, а также ограничения права на обязательную долю; возможностью выбора формы совершения завещания и т.д. [7, с. 67–68]

Гражданский кодекс Российской Федерации (далее — ГК РФ) предусматривает общие правила, касающиеся формы и порядка совершения завещания (ст. 1124), допускает кроме нотариально удостоверенных (ст. 1025), завещания, приравняемые к ним (ст. 1127), а также за-

вещания, совершенные в чрезвычайных обстоятельствах (ст. 1129). В статье 1126 ГК РФ содержатся нормы, регулирующие совершение закрытого завещания.

Законодательство Беларуси, в частности, Гражданский кодекс (далее — ГК РБ), содержит похожие нормы о порядке совершения завещания (ст. 1044), о нотариальной форме завещания (ст. 1045), о закрытом завещании (ст. 1046), а также о завещаниях, приравняемых к нотариально удостоверенным (ст. 1047). Но, в отличие от российских норм наследственного права, белорусскому законодательству не известно понятие «завещание в чрезвычайных обстоятельствах». По поводу обоснованности этого факта могут существовать различные мнения. Но одно точно — отсутствие возможности совершать подобные завещания, несомненно, ведет к снижению количества недействительных завещаний, проблемы возникновения которых рассмотрим подробнее.

Гражданское законодательство обоих государств устанавливает определенную форму для составления завещания. В связи с тем, что завещание — это односторонняя сделка, необходимость в удостоверении воли наследодателя вызвана его отсутствием в то время, когда сделка приобретает юридическое значение. В нотариальной практике удостоверение завещаний занимает особое место, так как его исполнение производится только после смерти наследодателя, что предполагает невозможность исправ-

ления неправильно оформленного завещания. В случаях, когда завещание не соответствует общим условиям действительности сделок, предусмотренных ГК РБ и ГК РФ, а также требованиям, предъявляемым законодательством непосредственно к завещанию, такое завещание может быть признано недействительным. Подобное завещание или недействительная его часть не влечет юридических последствий, связанных с его совершением.

В наследственном праве, как России, так и Беларуси существует ряд теоретических и практических проблем, связанных с порядком признания завещания недействительным. Именно это и обусловило необходимость в разработке предложений и рекомендаций в целях совершенствования отдельных положений наследования по завещанию. Также возникает потребность в выявлении законных способов предотвращения недействительности завещаний для обеспечения перехода имущества завещателя к наследникам в соответствии с его волеизъявлением.

Гражданское законодательство, как России, так и Беларуси содержит указание на субъект наследственных правоотношений, по иску которого завещание может быть признано судом недействительным, а именно, лицо, права и интересы которого нарушены этим завещанием (ст. 1131 ГК РФ и ст. 1052 ГК РБ). К подобным лицам могут относиться наследники по закону, отказополучатели, наследники по ранее составленному завещанию, лица, лишённые завещателем права наследовать и пр. Также иски о признании завещания недействительным в интересах недееспособных граждан, ограниченно дееспособных, несовершеннолетних могут подать их опекуны, попечители и законные представители. Однако такой узкий подход не способствует в полной мере укреплению законности в правоприменительной практике по наследственным делам, а именно, не дает возможность лицам, которым стало что-либо известно о несоблюдении требования закона при составлении завещания, обратиться с иском в суд о признании подобного завещания недействительным. В связи с этим предлагается дополнить п. 2 ст. 1131 ГК РФ и п. 1 ст. 1052 ГК РБ «Недействительность завещания» словами «...а также лица, которому стало известно о несоблюдении требования закона при составлении завещания, вне зависимости от нарушения его прав завещанием».

В теории гражданского права существуют два основания для признания завещаний недействительными: общие (основания недействительности любых сделок) и специальные (основания недействительности исключительно завещаний). Стоит отметить, что такое деление является условным, так как в основе признания любой сделки недействительной лежит нарушение норм действующего законодательства [7, с. 132].

Гражданское законодательство России делит недействительные завещания так же, как и недействительные сделки, на два вида — оспоримые и ничтожные. К оспоримым относятся те завещания, недействительность ко-

торых должна устанавливаться в судебном порядке. Если подобное завещание в суде не оспорено, оно остается действительным и влечет все предусмотренные законодательством правовые последствия. К оспоримым завещаниям относятся, например, завещания, совершенные под влиянием насилия, угрозы, заблуждения (так называемые, завещания с пороками воли). При этом не имеет значения, кто именно совершил указанные действия — лица, перечисленные в завещании, отказополучатели и т.д. Недействительным может быть признано завещание лица, не способного в момент его составления понимать значение собственных действий или руководить ими, однако при этом являющегося дееспособным. Так, например, Д.И. Мейер в своих трудах обратил внимание на то, что «завещания нередко пишутся в предсмертные минуты, когда физические и умственные силы лица находятся уже в крайнем изнеможении, независимо и от официального признания лица помешанным, следует допускать спор против действительности духовного завещания, как составленного не в здравом уме, и как скоро расстройство умственных сил завещателя в минуту составления завещания доказывается, оно должно быть признано недействительным» [5, с. 413—414].

Судебная практика показывает, что для признания завещания недействительным нет необходимости устанавливать причины, которые послужили неспособности гражданина в момент совершения завещания в полной мере осознавать происходящее (заболевание, употребление алкогольных напитков, наркотических или психотропных веществ и т.д.). Тем не менее, установление факта пребывания наследодателя в подобном состоянии в момент составления завещания остается большой проблемой. Зачастую суды прибегают к назначению посмертной судебно-медицинской, судебно-психиатрических экспертиз, проведение которых осуществляется на основании представленных материалов, характеризующих личность завещателя и состояние его здоровья (например, характеристики с места работы, медицинские карты лечебных учреждений, опрос свидетелей и др.). Возникают глубокие сомнения относительно того, что заключение подобных экспертиз может служить достаточным подтверждением факта неспособности гражданина совершить завещание.

Ничтожное завещание, в отличие от оспоримого, считается недействительным независимо от признания его таковым судом, соответственно заинтересованные лица вправе относиться к подобному завещанию, как к несуществующему. В данном случае роль суда состоит лишь в том, чтобы выявить и подтвердить недействительность завещания. Ничтожными завещаниями признаются завещания, совершенные недееспособными гражданами; завещания, совершенные через представителя; совершенные двумя и более гражданами; с нарушением установленных законодательством правил о форме и порядке удостоверения завещаний; совершенные в отсутствие свидетелей в случаях, когда присутствие указанных лиц является обязательным и т.д. К сожалению, в правоохрани-

менительной практике нередко бывает сложно определить вид недействительного завещания, однако тщательное исследование имеющихся доказательств и сопоставление обстоятельств не оставит вопросов при решении данной проблемы [4, с. 92–95].

Обращаясь к иным основаниям признания завещания недействительным, следует обратить внимание на проблему несоблюдения требований ст. 1125 ГК РФ и ст. 1045 ГК РБ, общий смысл которых сводится к тому, что законодательство устанавливает ряд требований к форме и порядку совершения завещаний, при несоблюдении которых завещание признается недействительным, К числу распространенных причин недействительности завещания по подобным основаниям относятся следующие:

Завещание записано со слов завещателя нотариусом, но прочитано не завещателем, а нотариусом, и в тексте завещания, в нарушение требований п. 2 ст. 1125 ГК и п. 2 ст. 1045 ГК РБ, не сделана надпись с указанием причин, по которым завещатель не смог прочесть завещание лично.

В силу болезни, физических недостатков или неграмотности завещание подписано не самим завещателем, а другим гражданином, но не указаны причины, по которым завещатель не смог подписать собственноручно, или не указаны фамилия, имя, отчество и место жительства гражданина, подписавшего завещание по просьбе завещателя, в соответствии с документом, удостоверяющим личность этого гражданина, что противоречит п. 3 ст. 1125 ГК и п. 3 ст. 1045 ГК РБ.

Всякий раз при возникновении спора причины, по которым завещатель не мог подписать завещание лично, подлежат самому внимательному исследованию для выяснения вопроса о том, не лишила ли болезнь, препятствовавшая подписанию завещания, завещателя возможности выразить свою волю по распоряжению своим имуществом на случай смерти.

Разумеется, исчерпывающего перечня оснований недействительности завещаний привести невозможно, недействительными могут быть признаны завещания, которые были совершены с нарушением иных, не перечисленных норм законодательства.

Белорусское гражданское законодательство, в отличие от российского, не содержит подобного деления недействительных завещаний на оспоримые и ничтожные, что, вероятно, вносит некоторые сложности в правоприменительный процесс. Ведь факт ничтожности или оспоримости завещания имеет значение лишь для применения судами последствий недействительности завещания. Исходя из этого, можно сделать вывод, что в случае ничтожности указанные последствия могут применяться самим нотариусом, а в случае признания оспоримого завещания недействительным — нотариусом либо судом на основании судебного решения [3, с. 89–92]. Думается, что имеет смысл внести в п. 1 ст. 1052 ГК РБ дополнения следующего содержания: «Завещание может быть признано недействительным по основаниям, установленным

настоящим Кодексом или иными законодательными актами, в силу признания его таковым судом (оспоримое завещание) либо независимо от такого признания (ничтожное завещание)».

Одной из проблем процедуры признания завещания недействительным как в России, так и в Беларуси, является определение сторон в иске. Определение надлежащего истца обычно не вызывает проблем. Чаще всего им является то лицо, которое призывалось бы к наследованию по закону в том случае, если бы завещание не было признано недействительным. Напомним, что в соответствии с п. 2 ст. 1131 ГК РФ и п. 1 ст. 1052 ГК РБ завещание может быть признано судом недействительным по иску лица, права или законные интересы которого нарушены этим завещанием. Оспаривание завещания до открытия наследства не допускается. Данная норма видится справедливой, так как до открытия наследства какое — либо право отсутствует, а, следовательно, отсутствует и объект защиты. Также истцом может быть наследник по тому завещанию, которое отменяется или изменяется оспариваемым.

Ответчиком по иску о признании завещания недействительным сложившаяся судебная практика чаще всего признает наследников по завещанию на том основании, что если завещание будет признано судом недействительным, то названные в нем лица не будут призваны к наследованию. Тем самым иск о признании завещания недействительным направлен на опровержение прав лиц, назначенных в этом завещании как наследниками, так и отказополучателями. В.И. Серебровский полагал предъявление иска о признании завещания недействительным к наследникам, назначенным этим завещанием, неправильным. Его позиция выражается в следующем: «Более сложным является вопрос об установлении надлежащего ответчика по иску о недействительности завещания, если наследники по завещанию не совершили никаких действий, свидетельствующих об их намерении принять наследство. Довольно распространенным является взгляд, что и в этом случае в качестве ответчиков по иску о недействительности завещания должны быть привлечены наследники по завещанию. Но почему они должны быть признаны ответчиками по иску о недействительности завещания? Только потому, что завещателю было желательно назначить их своими наследниками! Привлечение же их к делу в качестве ответчиков, помимо хлопот и траты времени в случае удовлетворения иска, может повлечь для них невыгодные материальные последствия (взыскание с них расходов по производству дела, понесенных истцом) ... Вступление наследников по завещанию в дело в качестве ответчиков влечет для них и другие невыгодные последствия. Признав себя ответчиками, они тем самым как бы изъявляют согласие на принятие наследства, чего бы, может, они в действительности не намеревались делать. Заявив же о том, что они не считают себя ответчиками, наследники по завещанию тем самым как бы заявляют о своем отказе

от наследства, чего они, быть может, не имели в виду» [6, с. 148–152].

Статьи 1175 ГК РФ и 1086 ГК РБ закрепляют порядок предъявления кредиторами наследодателя своих требований как до принятия наследниками наследства, так и после. Как бы противоречиво это не звучало, но до принятия наследства требования кредиторов могут быть предъявлены к исполнителю завещания или к наследственному имуществу. С одной стороны, наследственная масса как совокупность имущества не может быть ответчиком, т.е. ее нельзя признавать субъектом права. Тем не менее, иски до перехода наследства к правопреемникам умершего гражданина, т.е. до принятия его наследниками, вполне возможны. В данных правоотношениях доля условности велика, она приводит к тому, что кредитор наследства обращается с иском в период до принятия наследства наследниками по закону или по завещанию лишь для того, чтобы не пропустить срок исковой давности. Суд же откладывает рассмотрение дела до принятия наследства наследниками по закону или по завещанию (п. 3 ст. 1175 ГК; п. 4 ст. 1086 ГК РБ).

Предлагаемый гражданским законодательством обоих государств порядок состоит в том, что иск предъявляется условно наследственной массе как бы условно, и рассмотрение дела приостанавливается до принятия наследства. Однако такой порядок не может быть использован в тех

случаях, когда спор идет о праве быть призванным к наследованию. Ведь принятие ответчиком наследства может повлечь распоряжение имуществом, входящим в состав наследственной массы, в частности, его отчуждение, ухудшение, уничтожение этого имущества, а, следовательно, могут быть нарушены права и законные интересы, как сторон, так и третьих лиц.

Стоит отметить, что в соответствии со п. 3 ст. 1131 ГК РФ и п. 2 ст. 1052 ГК РБ не могут служить основанием недействительности завещания описки и другие незначительные нарушения порядка его составления, подписания или удостоверения, если доказано и установлено судом, что они не влияют на понимание волеизъявления завещателя. Сложившаяся нотариальная и судебная практика позволяет сделать вывод о том, что несоблюдение, например, требований удостоверительной процедуры (в частности, удостоверенное нотариусом завещание не было зарегистрировано в реестре для регистрации нотариальных действий) либо необходимых для завещания реквизитов (отсутствие указания места совершения или времени, а тем более их исправление), скорее всего, не будет являться однозначным поводом к признанию такого завещания недействительным. Все это должно гарантировать завещателю соблюдение его воли в соответствии с совершенным завещанием, не смотря на имеющиеся неточности.

Литература:

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь от 7 декабря 1998 года №218–3//Ведомости Национального собрания Республики Беларусь, 1999 г., №7–9, ст. 101.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) от 26.11.2001 г. №146-ФЗ // Собрание Законодательства РФ. 03.12.2001. №49. Ст. 4552.
3. Кафарова, Е. С. Недействительность завещания в гражданском праве Республики Беларусь//Юридический журнал. — №4. — 2009. с. 89–92.
4. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации. Часть третья: учебно-практический комментарий/Е. Н. Абрамова, Н. Н. Аверченко, В. В. Грачев и др.; под ред. А. П. Сергеева. — Москва: Проспект, 2011. — с. 92–95.
5. Майер, Д. И. Русское гражданское право (в 2 ч.). По исправленному и дополненному 8-му изд., 1902. Изд. 3-е, испр./Е. С. Суханов [и др.]. — М.: Статут, 2003. —831 с. с. 413–414.
6. Серебровский, В. И. Очерки советского наследственного права/Отв. Ред. Карасс А. В. — М.: Изд-во АН СССР, 1953. — 240 с. с. 148–152
7. Наследственное право в нотариальной практике: комментарии (ГК РФ, ч. 3, разд. V), метод. рекомендации, образцы док., нормативные акты, судеб. практика: практ. пособие/Т. И. Зайцева, П. В. Крашенинников; Федер. нотар. палата России. Центр нотар. исслед. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Волтерс Клувер, 2007. — с. 131–136.

Сравнительно-правовое исследование уголовного законодательства государств-участников Содружества Независимых Государств о преступлениях в сфере компьютерной информации

Чебыкина Ксения Леонидовна, магистрант;
Молдаванов Кирилл Викторович, магистрант
Хакасский государственный университет (г. Абакан)

Развитие мировых цивилизаций происходит неравномерно, следовательно, государства находятся на разных уровнях культурно-правового развития. Сравнительное правоведение в сфере уголовного права позволяет выявить и учесть достижения и ошибки разных стран при решении вопросов о преступности и наказуемости конкретных деяний, помогает понять роль и значение уголовного права как инструмента социального регулирования.

Чтобы выявить различные нюансы в законодательном регулировании уголовно-правовых отношений, специфику тех или иных юридических категорий, своеобразие правовых дефиниций, сравнить содержание, вкладываемое законодателями различных государств в определенный термин, применяется компаративистика. Проводя сравнение российского уголовного права с уголовным правом государств СНГ, расширяется предмет науки отечественного уголовного права, тем самым обогащая ее новыми знаниями.

В настоящее время в состав СНГ входят десять государств: Республика Армения, Азербайджанская Республика, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Кыргызская Республика, Республика Молдова, Российская Федерация, Туркменистан, Республика Таджикистан, Республика Узбекистан. Суверенизация бывших республик СССР, хотя и вызвала распад ранее существовавшей системы и единого правового пространства, но, естественно, не привела к разрушению единого криминального пространства, наличие которого к тому же способствует «прозрачности» границ между вновь возникшими государствами. Кроме того, имеет место принципиальное сходство уголовно-правовых систем государств Содружества, единство правовых традиций, сформировавшихся за несколько десятилетий существования в одном государстве — СССР.

Создание уголовного законодательства о преступлениях в сфере компьютерной информации каждым государством — участником Содружества, требовало обеспечить решение общих для всех задач: привести новое уголовное законодательство в соответствие с социально-экономическими преобразованиями в этих странах и компьютеризацией отдельных отраслей, обеспечить строгую дифференциацию уголовной ответственности в зависимости от тяжести совершенного преступления и степени общественной опасности лиц, их совершивших.

Указанные задачи решались на основе единого Модельного Уголовного кодекса для государств СНГ, ко-

торый был разработан на основании постановления Межпарламентской ассамблеи государств — участников СНГ от 28 октября 1994 г. «О правовом обеспечении интеграционного развития Содружества Независимых Государств (СНГ)» и одобрен этой ассамблеей 17 февраля 1996 г. [1] Следует заметить, что модельный закон не был нормативным актом в буквальном смысле данного понятия и не имел обязательной силы, а являлся научно-аргументированной рекомендацией законодательным органам государств СНГ в качестве образца при разработке своего собственного законодательства. Следование этой рекомендации должно было служить, по мнению разработчиков, основой для создания уголовного законодательства, в известной мере унифицированного для всех государств, входящих в Содружество.

Данная рекомендация, в общем, была выполнена, так как к моменту принятия Модельного Уголовного кодекса только одно из постсоветских государств, а именно Республика Узбекистан, приняло и ввело в действие свой новый Уголовный кодекс (1994 г.) [2]. Остальные государства — участники СНГ и завершили законопроектные работы их значительно позднее в соответствии с предложенными в Модельном Уголовном кодексе рекомендациями. Так, Республика Казахстан [3], Кыргызская Республика [4] и Туркменистан [5] приняли новые уголовные кодексы в 1997 г., Республика Таджикистан [6] — в 1998 г., Азербайджанская Республика [7], Республика Беларусь [8] — в 1999 г., Республика Молдова [9] — в 2002 г., Республика Армения [10] — в 2003 г.

Таким образом, все государства СНГ приняли новое уголовное законодательство (в России УК был принят в 1996 г. [11]), отвечающее изменившимся с момента распада бывшего СССР реалиям и характеризующееся новым качеством, в том числе и применительно к бурно развивающейся информационной сфере жизни.

В этой связи сравнительно-правовой анализ преступлений в сфере компьютерной информации по УК государств — участников СНГ представляет несомненный интерес, учитывая их общий первоначальный правовой замысел, и последующее индивидуальное развитие, основанное на собственных национальных представлениях об охране информационной и компьютерной безопасности. Рассмотрим родовую и видовую объекты преступлений в сфере компьютерной информации, а так же количество составов данных общественно-опасных посятельств.

Характеризуя уголовное законодательство о преступлениях в сфере компьютерной информации по УК стран СНГ, следует уделить внимание установлению места соответствующей группы преступлений в Особенной части национальных законодательств. Это актуально в связи с тем, что позволяет говорить о приоритетах уголовно-правовой охраны объектов того или иного государства.

В основе построения Особенной части уголовных кодексов стран СНГ отсутствует единый критерий систематизации. Так, Особенная часть уголовных кодексов семи стран (Азербайджанской Республики, Республики Армении, Республики Беларусь, Кыргызской Республики, Республики Таджикистан, Туркменистана и Республика Узбекистан) состоит из разделов и глав, что сближает эти законодательства с системой построения Особенной части Уголовного кодекса Российской Федерации и делает их качественно сравнимыми. Остальные государства, в основе построения имеют только главы (Республика Казахстан, Республика Молдова), что делает практически невозможным выделение родового объекта преступлений в сфере компьютерной информации.

В уголовном кодексе России и уголовных кодексах Азербайджанской Республики, Кыргызской Республики и Туркменистана, преступления в сфере компьютерной информации помещены в самостоятельный раздел УК, родовым объектом которого выступают общественная безопасность и общественный порядок. Законодатели Республики Беларусь и Республики Таджикистан разместили рассматриваемые преступления под эгидой другого родового объекта — информационной безопасности, как это было рекомендовано Модельным кодексом для стран СНГ. Законодатели остальных стран назвали в качестве родового объекта преступлений в сфере компьютерной информации другие правовые блага, а именно: общественную безопасность, безопасность компьютерной информации, общественный порядок и нравственность, здоровье населения (УК Республики Армения) и экономику (УК Республики Узбекистан).

В УК части государств СНГ родовый объект представлен чрезмерно широким спектром общественных отношений. В частности, в УК Республики Армении родовым объектом преступлений в сфере компьютерной информации выступают общественные отношения, по меньшей мере, трех разнородных объектов — общественной безопасности и общественного порядка, здоровья населения, а также нравственности. Наряду с этим в рамках того же родового объекта законодатель дополнительно называет безопасность компьютерной информации, что является определенным смешением охраняемых интересов, трудно объяснимым с позиции правил формальной логики.

Преступления в сфере компьютерной информации по УК всех без исключения государств СНГ, как и по УК РФ, находятся примерно в середине Особенной части УК (независимо от деления закона на разделы или главы), что свидетельствует об общих подходах указанных госу-

дарств к установлению степени общественной опасности рассматриваемых преступлений, следовательно, и в вопросах приоритетности правовой охраны тех или иных благ и интересов.

Видовому объекту соответствует название главы уголовного кодекса. Преступления в сфере компьютерной информации в качестве самостоятельной главы предусмотрены в УК Азербайджанской Республики, Республики Армении, Республики Беларусь, Кыргызской Республики, Республики Молдовы, Российской Федерации, Республики Таджикистан и Туркменистана. Только два государства-республики бывшего СССР — Республика Казахстан и Республика Узбекистан не имеют в структуре национальных уголовных законодательств самостоятельной главы, предусматривающей ответственность за рассматриваемые преступления, что, является существенным недостатком соответствующих УК государств, требующих немедленного восполнения в рамках последующего законодотворчества.

В УК трех государств СНГ (Азербайджанской Республики, Кыргызской Республики и Туркменистана) имеют тождественное с УК РФ наименование главы: «Преступления в сфере компьютерной информации». Близкое к данному понятию наименование предложено законодателями Республики Армения: «Преступления против безопасности компьютерной информации». УК Республики Молдова содержит формулировку названия рассматриваемой главы «Преступления в сфере информатики». Уголовные кодексы Республики Беларусь и Республики Таджикистан содержат формулировки данной главы согласно рекомендации, содержащейся в Модельном кодексе стран СНГ, — «Преступления против информационной безопасности».

Анализируя уголовное законодательство государств СНГ об ответственности за преступления в сфере компьютерной информации, следует обратить внимание на количество составов данного вида преступных деяний и их соотношение с аналогичными составами, содержащимися в УК РФ.

Четыре страны СНГ (Азербайджанская Республика, Кыргызская Республика, Республика Молдова, Туркменистан), как и Россия, имеют в национальных УК по три состава преступления в сфере компьютерной информации, что в два с лишним раза меньше в количественном отношении по сравнению с числом преступлений, рекомендованных Модельным кодексом для стран СНГ соответствующей направленности (семь преступлений). Только три государства СНГ (Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Таджикистан) содержат в своих УК по семь составов преступлений в сфере компьютерной информации. А два государства СНГ (Республика Казахстан и Республика Узбекистан) до настоящего времени ограничиваются лишь двумя (причем в рамках одной статьи) составами преступлений в сфере компьютерной информации, что явно недостаточно для полномасштабной борьбы с данным видом общественно опасных

посягательств на современном этапе развития информационного общества.

Основываясь на микросравнительном уровне проведенного исследования УК государств — участников СНГ о преступлениях в сфере компьютерной информации, можно сделать вывод, что совпадения при определении родового объекта наряду с Россией прослеживается в Азербайджанской Республики, Кыргызской Республики, и Туркменистане. Видовой объект идентичен в восьми государствах-участниках СНГ, которые рассматриваемые преступления помещают в самостоятельную главу. Три состава преступления, как и в РФ, выделяются в Азербайджанской Республике, Кыргызской Республике, Республике Молдова и Туркменистан.

В рамках Модельного кодекса сделана попытка определения применяемой терминологии и унификации уголовно наказуемых деяний. В соответствии с данным

кодексом при определении родового объекта в УК Республики Беларусь и УК Республики Таджикистан рассматриваемые преступления помещены в раздел информационной безопасности. Семь составов преступлений в сфере компьютерной информации, как это рекомендовано Модельным кодексом, содержат в своих уголовных кодексах Республика Армения, Республика Беларусь и Республика Таджикистан.

Таким образом, все государства осознали необходимость противодействия компьютерным преступлениям и предпринимают определенные законодательные меры, направленные на снижение общего числа рассматриваемых преступлений. Однако уголовно-правовые нормы государств СНГ несовершенны и нуждаются в дальнейшем совершенствовании, для чего необходимо учитывать опыт законодательного правотворчества государств так называемого дальнего зарубежья.

Литература:

1. Модельный Уголовный кодекс для государств-участников Содружества Независимых Государств (принят Постановлением Межпарламентской Ассамблеи государств — участников Содружества Независимых Государств, 17 февраля 1996 г.) // ИС «ПАРАГРАФ».
2. Уголовный кодекс Республики Узбекистан от 22 сентября 1994 г. №2012-ХII // ИС «ПАРАГРАФ».
3. Уголовный кодекс Республики Казахстан от 16 июля 1997 г. №168-1 // ИС «ПАРАГРАФ».
4. Уголовный кодекс Кыргызской Республики от 1 октября 1997 г. №69 // ИС «ПАРАГРАФ».
5. Уголовный кодекс Туркменистана от 12 июня 1997 г. №222-I // ИС «ПАРАГРАФ».
6. Уголовный кодекс Республики Таджикистан от 21 мая 1998 года №574 // ИС «ПАРАГРАФ».
7. Уголовный кодекс Азербайджанской Республики от 30 декабря 1999 г. №787-IQ // ИС «ПАРАГРАФ».
8. Уголовный кодекс Республики Беларусь от 9 июля 1999 г. №275-3 // ИПС «ЭТАЛОН-ONLINE».
9. Уголовный кодекс Республики Молдова от 18 апреля 2002 г. №985-XV // ИС «ПАРАГРАФ».
10. Уголовный кодекс Республики Армения от 29 апреля 2003 года №ЗР-528 // ИС «ПАРАГРАФ».
11. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13 июня 1996 г. №63-ФЗ // СПС КонсультантПлюс.

О развитии социального партнерства в Российской Федерации

Ядоян Венера Оганесовна, студент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

Деятельность Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации предусматривает решение вопросов, касающихся, в том числе развития социального партнерства в Российской Федерации.

В соответствии с действующим законодательством социальное партнерство — это система взаимоотношений между работниками (представителями работников), работодателями (представителями работодателей), органами государственной власти, органами местного самоуправления, направленная на согласование интересов работников и работодателей по вопросам регулирования трудовых и иных непосредственно связанных с ними отношений (ст. 23 Трудового кодекса Российской Федерации) [4].

Ответственность за развитие социального партнерства в Российской Федерации несет отдел развития социального партнерства Департамента оплаты труда, трудовых отношений и социального партнерства Минтруда России. В компетенцию данного отдела входят осуществление координации деятельности представителей правительственной стороны РТК; участие в разработке и обсуждении предложений для заключения Генерального соглашения, организация подготовки плана реализации этого соглашения и контроль за его выполнением; проведение регулярных встреч и консультаций между сторонами социального партнерства по вопросам трудового законодательства и др. [2].

Сложившаяся в Российской Федерации система социального партнерства является многоуровневой [4]:

— федеральный уровень устанавливает основы регулирования отношений в сфере труда в Российской Федерации;

— межрегиональный уровень устанавливает основы регулирования отношений в сфере труда в двух и более субъектах Российской Федерации;

— региональный уровень устанавливает основы регулирования отношений в сфере труда в субъекте Российской Федерации;

— отраслевой уровень устанавливает основы регулирования отношений в сфере труда в отрасли (отраслях);

— территориальный уровень устанавливает основы регулирования отношений в сфере труда в муниципальном образовании;

— локальный уровень — уровень предприятия — устанавливает обязательства работников и работодателя в сфере труда.

Интересы сторон социального диалога формулируют и представляют профсоюзы, объединения работодателей, органы исполнительной власти.

Мнение сторон социального партнерства учитывается в законотворческой деятельности: в соответствии со статьями 108, 114, и 122 Регламента Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации проекты Федеральных законов в сфере труда подлежат предварительному обсуждению на заседании Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений.

Российская трехсторонняя комиссия по регулированию социально-трудовых отношений (РТК) — орган социального партнерства на федеральном уровне, впервые образована Указом Президента Российской Федерации от 24 января 1992 г. № 45.

Основными целями Комиссии являются регулирование социально-трудовых отношений и согласование социально-экономических интересов сторон [3].

Количество членов Комиссии от каждой из сторон не может превышать 30 человек.

Деятельность каждой из сторон организуется ее координаторами. Координатором стороны, представляющей общероссийские объединения профсоюзов, является председатель Федерации независимых профсоюзов России М. В. Шмаков.

Координатором стороны, представляющей общероссийские объединения работодателей, является президент Общероссийского объединения работодателей «Российский союз промышленников и предпринимателей» А. Н. Шохин.

Координатором стороны, представляющей Правительство Российской Федерации, является Министр труда и социальной защиты Российской Федерации М. А. Топилин.

Координатором Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений назначена Заместитель Председателя Правительства Российской Федерации О. Ю. Голодец.

Комиссия принимает решения открытым голосованием (п. 2.13 Регламента РТК). Координатор не вмешивается в деятельность сторон и не принимает участия в голосовании [3]. С 1992 г. Комиссией заключено 11 генеральных соглашений, включая действующее Генеральное соглашение на 2014–2016 гг. В нем определены совместные действия Сторон в области экономической политики, заработной платы, доходов и уровня жизни населения, развития рынка труда и содействия занятости, социального страхования, социальной защиты, развития отраслей социальной сферы, условий и охраны труда, промышленной и экологической безопасности, социально-экономических проблем развития регионов России, развития социального партнерства [1].

На заседании Российской трехсторонней комиссии 24 апреля 2014 г. решались вопросы, касающиеся реформирования существующей системы налогообложения, а также задолженности по заработной плате некоторых работодателей машиностроительной отрасли. По части налогообложения было предложено расширить перечень территорий, имеющих право на получение налоговых льгот; стимулировать развитие малого бизнеса путем предоставления налоговых каникул новым компаниям в течение первых двух лет ведения деятельности; пересмотреть «Закон о контролируемых иностранных компаниях», в котором существуют «лазейки».

Что касается задолженности по заработной плате, директору одного из рассматриваемых заводов, имеющего задолженность перед работниками в сумме 20 млн. руб., было поручено погасить задолженность до 1 июня 2014 г. Кроме того, председателем Федерации независимых профсоюзов России, М. В. Шмаковым, было предложено выплачивать заработную плату работникам до выплаты налогов. В заключение заместителем Председателя Правительства Российской Федерации, О. Ю. Голодец, было поручено специалистам из Минэкономразвития и Минпромторга принять меры по созданию проектов по поддержке предприятий машиностроительной отрасли, что способствует дальнейшему развитию отрасли в целом.

Важно отметить, что результаты договоренностей социальных партнеров отражаются в соглашениях и коллективных договорах. Содержание коллективных договоров и соглашений регламентировано статьями 41 и 46 Трудового кодекса Российской Федерации. Нормы, содержащиеся в коллективных договорах и соглашениях, не могут ухудшать положение работников по сравнению с действующим законодательством.

Соглашение — правовой акт, регулирующий социально-трудовые отношения и устанавливающий общие принципы регулирования связанных с ними экономических отношений, заключаемый между полномочными представителями работников и работодателей [4].

В зависимости от сферы регулируемых социально-трудовых отношений могут заключаться соглашения: генеральное, межрегиональное, региональное, отраслевое (межотраслевое), территориальное и иные соглашения.

Отраслевое (межотраслевое) соглашение устанавливает общие условия оплаты труда, гарантии, компенсации и льготы работникам отрасли (отраслей). Отраслевое (межотраслевое) соглашение может заключаться на федеральном, межрегиональном, региональном, территориальном уровнях социального партнерства.

По предложению сторон заключенного на федеральном уровне отраслевого соглашения руководитель федерального органа исполнительной власти, осуществляющего функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере труда (Минтруда России), имеет право после опубликования соглашения предложить работодателям, не участвовавшим в заключении данного соглашения, присоединиться к этому соглашению. Указанное предложение подлежит официальному опубликованию (в «Российской газете») и должно содержать сведения о регистрации соглашения и об источнике его опубликования.

Если работодатели, осуществляющие деятельность в соответствующей отрасли, в течение 30 календарных дней со дня официального опубликования предложения о присоединении к соглашению не представили в Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации мотивированный письменный отказ присоединиться к нему, то соглашение считается распространенным на этих работодателей со дня официального опубликования этого предложения. К указанному отказу должен быть приложен протокол консультаций работодателя с выборным органом первичной профсоюзной организации, объединяющей работников данного работодателя.

В случае отказа работодателя присоединиться к соглашению, Министр труда и социальной защиты Российской Федерации имеет право пригласить представителей этого работодателя и представителей выборного органа первичной профсоюзной организации, объединяющей работников данного работодателя, для проведения консультаций с участием представителей сторон соглашения. Представители сторон соглашения обязаны принимать участие в указанных консультациях.

Специалисты отдела развития социального партнерства отслеживают опубликование писем Министра в «Российской газете» о предложении работодателям присоединиться к заключенному в той или иной сфере отраслевому соглашению и осуществляют прием мотивированных отказов.

В Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации поступает большое количество обращений граждан о поступлении/непоступлении мотивированных отказов определенных организаций в Минтруд России, а также запросов судей о наличии мотивированных отказов в связи с гражданскими делами по исковым заявлениям. Ответственность за написание ответов на подобные обращения граждан также лежит на специалистах отдела развития социального партнерства. Безусловно, оперативность при выполнении данной работы, а также экономия времени при поиске отказов будут обеспечены при заблаговременном создании базы поступающих мотивированных отказов.

По состоянию на 31 декабря 2012 г. в Российской Федерации действовало 63 отраслевых соглашения, заключенных на федеральном уровне социального партнерства, на 1 апреля 2014 г. — 65 отраслевых соглашений. Действия соглашений распространяется на организации в сфере электроэнергетики, нефтедобыче и переработке, горно-металлургическом комплексе, машиностроении, строительстве, транспорте и связи, лесном хозяйстве и других секторах экономики.

Это самое большое число отраслевых соглашений, зарегистрированных и действовавших в Российской Федерации за период с 2006 г., что объективно показывает рост доверия сторон социального партнерства к этому виду правовых актов.

Однако отдельные соглашения содержат минимальные нормы трудового законодательства и иных нормативных правовых актов, содержащих нормы трудового права. Поэтому сторонам социального партнерства предложено более конкретно работать над содержанием соглашений.

Кроме того, на сегодняшний день остро встает вопрос о том, что большинство работодателей в отраслях отказываются от присоединения к соответствующим отраслевым соглашениям, что вызывает недовольство со стороны профсоюзов. В этой связи в Минтруде России проводятся частые заседания трехсторонней рабочей группы по вопросам укрепления социального партнерства на отраслевом уровне, где разрабатываются меры по стимулированию работодателей присоединяться к отраслевым соглашениям (например, налоговые льготы и другие). Представляется, что подобная практика содействует развитию социального партнерства в Российской Федерации в положительном направлении.

Литература:

1. Генеральное соглашение между общероссийскими объединениями профсоюзов, общероссийскими объединениями работодателей и Правительством Российской Федерации на 2014–2016 гг.
2. Положение о Департаменте оплаты труда, трудовых отношений и социального партнерства Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации (утверждено приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 6 сентября 2012 г. № 167).
3. Регламент Российской трехсторонней комиссии от 30 сентября 2004 г.
4. «Трудовой кодекс Российской Федерации» (ТК РФ) от 30.12.2001 N 197-ФЗ.

Система оплаты труда федеральных государственных гражданских служащих в Российской Федерации

Ядоян Венера Оганесовна, студент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

На сегодняшний день по результатам многочисленных исследований большинство государственных служащих выражают недовольство по отношению к уровню получаемой заработной платы. В этой связи целесообразно рассмотреть действующую систему оплаты труда государственных служащих, выявить ее недостатки и сделать вывод о том, насколько данная система мотивирует сотрудников государственного аппарата.

Оплата труда федеральных государственных гражданских служащих производится в соответствии со ст. 50 Федерального закона от 27 июля 2004 г. № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации», а также Указом Президента Российской Федерации от 25 июля 2006 г. № 763 «О денежном содержании федеральных государственных гражданских служащих». Если в Федеральном законе установлены общие принципы формирования денежного содержания государственных служащих, то в Указе по разделам приведены размеры должностных окладов и денежных поощрений федеральных государственных гражданских служащих [1]:

- Администрации Президента Российской Федерации;
- Аппарата Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации;
- Аппарата Государственной Думы Российской Федерации;
- Аппарата Правительства Российской Федерации;
- федеральных министерств, федеральных служб и федеральных агентств и др.

На официальном сайте Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации раскрыта информация о размере ежемесячных должностных окладов и денежных поощрений государственных служащих, проходящих службу в Министерстве (табл. 1), размеры месячных окладов за соответствующие классные чины (табл. 2), а также размеры ежемесячной надбавки за работу со сведениями, составляющими государственную тайну (табл. 3) [3].

В состав дополнительных выплат также включаются премии, отпускные и материальная помощь.

В Приказе Минтруда России № 163н от 4 сентября 2012 г. отмечается, что за успешное выполнение особо важных и сложных заданий, представляющих высокую значимость для структурного подразделения Министерства, а также за исполнение должностного регламента и достижение хороших результатов деятельности, государственному служащему полагается премия за определенный период работы (квартал, полугодие, 9 месяцев, год). При этом премии, выплачиваемые за счет средств

фонда оплаты труда, установленного на соответствующий год, максимальными размерами не ограничиваются [2].

Что касается выплаты при предоставлении ежегодного оплачиваемого отпуска, она осуществляется один раз в год за счет средств фонда оплаты труда в размере двух месячных окладов денежного содержания государственного служащего.

Материальная помощь выплачивается один раз в год в размере одного оклада денежного содержания [2]. Кроме того, в особых случаях при предоставлении соответствующих документов и заявления гражданскому служащему может быть выплачена дополнительная материальная помощь в размере двух окладов месячного денежного содержания.

За безупречную и эффективную гражданскую службу государственным служащим могут выплачиваться единовременные денежные поощрения в следующих размерах [2]:

- при награждении нагрудным знаком «Отличник социально-трудовой сферы» и «Милосердие» — в размере двух окладов месячного денежного содержания;
- при награждении Почетной грамотой Министерства — в размере одного оклада месячного денежного содержания;
- при объявлении Министром благодарности — в размере половины оклада месячного денежного содержания;
- в связи с юбилейными датами государственного служащего (50 и 60 лет) — в размере до двух окладов месячного денежного содержания;
- при выходе гражданского служащего на государственную пенсию за выслугу лет — однократно в размере месячного денежного содержания.

По решению Министра размеры денежного поощрения могут быть увеличены.

Рассчитаем заработную плату гражданских служащих (без учета премии, выплаты к отпуску и материальной помощи), замещающих одну из самых высших и низших должностей государственной службы соответственно.

Итак, заместитель федерального министра, имеющий стаж службы 10 лет, классный чин — государственный советник Российской Федерации 1 класса и работающий со сведениями «особой важности», согласно данным вышеприведенных таблиц, получает: 9500 руб. в качестве должностного оклада, 99750 руб. в качестве ежемесячного денежного поощрения, 19000 руб. в качестве надбавки за особые условия гражданской службы, 1900 руб. в качестве надбавки за выслугу лет, 2524 руб. за классный чин, 7125 руб. за работу со сведениями, составляющими

Таблица 1. Размеры месячных должностных окладов, ежемесячных надбавок к должностному окладу за особые условия гражданской службы и ежемесячных денежных поощрений федеральных государственных гражданских служащих в соответствии с замещаемыми ими должностями федеральной государственной гражданской службы

№	Наименование должности	Должностной оклад (руб. в месяц)	Ежемесячное денежное поощрение (должностных окладов)	Ежемесячная надбавка за особые условия гражданской службы (%)
1. Должности категории «руководители»				
<i>Высшая группа должностей</i>				
1	Заместитель федерального министра	9500	10,5	150–200
2	Директор департамента	8743	5,5	150–200
3	Заместитель директора департамента	8406	4	150–200
2. Должности категории «помощники (советники)»				
<i>Высшая группа должностей</i>				
5	Помощник федерального министра	8406	4	150–200
6	Советник федерального министра	8406	4	150–200
3. Должности категории «специалисты»				
<i>Главная группа должностей</i>				
7	Начальник отдела в департаменте	7146	3,5	120–150
8	Референт	6978	3	120–150
<i>Ведущая группа должностей</i>				
9	Зам. начальника отдела в департаменте	6222	2,5	90–120
10	Ведущий советник	6138	2,5	90–120
11	Советник	6052	2,5	90–120
12	Ведущий консультант	5970	2,5	90–120
13	Консультант	5885	2,5	90–120
<i>Старшая группа должностей</i>				
14	Главный специалист-эксперт	5381	2,5	60–90
15	Ведущий специалист-эксперт	4877	2,5	60–90
16	Специалист-эксперт	4372	2,5	60–90
4. Должности категории «обеспечивающие специалисты»				
<i>Ведущая группа должностей</i>				
17	Ведущий специалист 2 разряда	5633	2,5	90–120
<i>Старшая группа должностей</i>				
18	Старший специалист 1 разряда	4372	2,5	60–90
19	Старший специалист 2 разряда	4289	2,5	60–90
20	Старший специалист 3 разряда	4205	2,5	60–90
<i>Младшая группа должностей</i>				
21	Специалист 1 разряда	3700	2,5	до 60

государственную тайну. Итого получается 139799 руб. В целом, как показывает статистика, должностной оклад государственного служащего в среднем составляет около 19 % получаемого денежного содержания, а остальные 81 % занимают дополнительные выплаты.

Государственный служащий, только поступивший на службу на самую низшую должность (специалист 1 разряда), получает 3700 руб. в качестве должностного оклада, а также 9250 руб. в качестве ежемесячного денежного поощрения. Итого — 12950 руб.

Таким образом, становится очевидно, почему молодые люди с небольшим опытом работы или же вовсе при его отсутствии неохотно поступают на государственную службу.

Денежное содержание в размере 12950 руб. в месяц мало кого может устроить, даже студента. При этом право на получение материальной помощи и единовременной выплаты к отпуску за первый год работы возникает лишь по истечении шести месяцев непрерывной службы в Министерстве [2]. Этот пример убеждает в том, что материальный стимул к эффективному труду для только поступающих на государственную службу отсутствует.

Что касается государственных служащих, имеющих большой опыт работы, то и их неудовлетворенность размером заработной платы вполне объяснима. Тот же заместитель федерального министра, выполняющий колоссальную работу в Министерстве, получает по приведенным

Таблица 2. Размеры месячных окладов за классный чин федеральных государственных гражданских служащих

Наименование классного чина	Оклад (руб.)
Действительный государственный советник Российской Федерации 1 класса	3112
Действительный государственный советник Российской Федерации 2 класса	2944
Действительный государственный советник Российской Федерации 3 класса	2775
Государственный советник Российской Федерации 1 класса	2524
Государственный советник Российской Федерации 2 класса	2355
Государственный советник Российской Федерации 3 класса	2189
Советник государственной гражданской службы Российской Федерации 1 класса	1934
Советник государственной гражданской службы Российской Федерации 2 класса	1768
Советник государственной гражданской службы Российской Федерации 3 класса	1599
Референт государственной гражданской службы Российской Федерации 1 класса	1515
Референт государственной гражданской службы Российской Федерации 2 класса	1263
Референт государственной гражданской службы Российской Федерации 3 класса	1179
Секретарь государственной гражданской службы Российской Федерации 1 класса	1011
Секретарь государственной гражданской службы Российской Федерации 2 класса	927
Секретарь государственной гражданской службы Российской Федерации 3 класса	759

Таблица 3. Размеры ежемесячной надбавки к должностному окладу государственных гражданских служащих за работу со сведениями, составляющими государственную тайну

Степень секретности	Размер надбавки (в процентах к должностному окладу)
«Особой важности»	50–75
«Совершенно секретно»	30–50
«Секретно» (при оформлении допуска с проведением проверочных мероприятий)	10–15
«Секретно» (при оформлении допуска без проведения проверочных мероприятий)	5–10

расчетам около 140000 руб. При этом все размеры имеющихся надбавок фиксированы и не зависят от результатов деятельности отдельно взятого работника. Не прописан в нормативных правовых актах лишь размер премии, отсутствие критериев при выплате которой также вызывает массу недовольств, особенно, когда государственные служащие из разных структурных подразделений начинают сравнивать премиальный коэффициент.

Выходит, что существующая система оплаты труда в большей степени демотивирует сотрудников, не давая им предлога использовать все возможности и приложить все усилия при выполнении поставленных задач. В этой связи создание действенной, прозрачной и справедливой системы оплаты труда персонала государственной службы Российской Федерации является стратегически важной задачей государства.

Литература:

1. Указ Президента Российской Федерации от 25 июля 2006 г. №763 «О денежном содержании федеральных государственных гражданских служащих».
2. Приказ Минтруда России № 163н от 4 сентября 2012 г.
3. Оплата труда гражданского служащего. Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации (официальный сайт) — URL: <http://www.rosmintrud.ru/ministry/govserv/money>

Молодой ученый

Ежемесячный научный журнал

№ 7 (66) / 2014

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор:

Ахметова Г. Д.

Члены редакционной коллегии:

Ахметова М. Н.
Иванова Ю. В.
Лактионов К. С.
Сараева Н. М.
Авдеюк О. А.
Алиева Т. И.
Ахметова В. В.
Брезгин В. С.
Данилов О. Е.
Дёмин А. В.
Дядюн К. В.
Желнова К. В.
Жуйкова Т. П.
Игнатова М. А.
Коварда В. В.
Комогорцев М. Г.
Котляров А. В.
Кучерявенко С. А.
Лескова Е. В.
Макеева И. А.
Мусаева У. А.
Насимов М. О.
Прончев Г. Б.
Семахин А. М.
Сенюшкин Н. С.
Ткаченко И. Г.
Яхина А. С.

Ответственные редакторы:

Кайнова Г. А., Осянина Е. И.

Международный редакционный совет:

Айрян З. Г. (Армения)
Арошидзе П. Л. (Грузия)
Атаев З. В. (Россия)
Борисов В. В. (Украина)
Велковска Г. Ц. (Болгария)
Гайич Т. (Сербия)
Данатаров А. (Туркменистан)
Данилов А. М. (Россия)
Досманбетова З. Р. (Казахстан)
Ешиев А. М. (Кыргызстан)
Игисинов Н. С. (Казахстан)
Кадыров К. Б. (Узбекистан)
Козырева О. А. (Россия)
Лю Цзюань (Китай)
Малес Л. В. (Украина)
Нагервадзе М. А. (Грузия)
Прокопьев Н. Я. (Россия)
Прокофьева М. А. (Казахстан)
Ребезов М. Б. (Россия)
Сорока Ю. Г. (Украина)
Узаков Г. Н. (Узбекистан)
Хоналиев Н. Х. (Таджикистан)
Хоссейни А. (Иран)
Шарипов А. К. (Казахстан)

Художник: Шишков Е. А.

Верстка: Бурьянов П. Я.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

E-mail: info@moluch.ru

<http://www.moluch.ru/>

Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии «Конверс», г. Казань, ул. Сары Садыковой, д. 61