

Журнал зарегистрирован Министерством связи
и массовых коммуникаций Российской Федерации
Свидетельство о регистрации ПИ ФС 77 - 40504

Правовое поле современной экономики

№ 2, 2011

Санкт-Петербург
2011

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Чибинев В.М., главный редактор журнала «Правовое поле современной экономики», декан факультета права и экономической безопасности Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета, кандидат экономических наук, доктор юридических наук, профессор

Бродский М.Н., доктор экономических наук, доктор юридических наук, профессор

Глущенко П.П., декан юридического факультета Санкт-Петербургской академии управления и экономики, доктор юридических наук, профессор, заслуженный юрист РФ, почетный адвокат России

Кайнов В.И., заведующий кафедрой гражданского права и процесса Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета, доктор юридических наук, профессор

Коваленко А.Г., профессор кафедры гражданского процесса, трудового и экологического права Поволжской академии государственной службы, доктор юридических наук, профессор

Крутик И.А., доктор экономических наук, профессор

Лысенко И.В., кандидат экономических наук, доцент

Малышев А.В., заместитель руководителя управления по внутренней политике Администрации Президента Российской Федерации, кандидат экономических наук, доцент

Молчанов А.А., профессор кафедры гражданского права Санкт-Петербургского университета МВД России, доктор юридических наук, профессор

Смирнов Е.Б., доктор экономических наук, профессор

Титов В.А., начальник кафедры тылового обеспечения органов внутренних дел Санкт-Петербургского университета МВД России, доктор экономических наук, доцент

Шемелин А.В., заведующий кафедрой хозяйственного права Читинского государственного университета, кандидат юридических наук, доцент

Адрес редакции: 198261, Санкт-Петербург, пр. Ветеранов, д. 114, корп. 1, лит. Б.

Ответственность за достоверность сведений в опубликованных статьях несут авторы. Полная или частичная перепечатка материалов и использование их в любой форме, в том числе в электронных СМИ, допускается только с письменного разрешения редакции журнала.

СОДЕРЖАНИЕ

Гражданское право и защита права собственности

<i>Гольцов В.Б.</i>	Юридическая природа и особенности договора на пожарную охрану заключаемого с контрагентами в Российской Федерации	7
<i>Пронин И.А.</i>	Жизнь и здоровье: гражданско-правовой режим	12
<i>Филиппов А.В.</i>	Рейдерство: проблема и пути решения	16

Гражданский и арбитражный процесс

<i>Сторожкова Е.Ч.</i>	О правовой природе апелляционного производства в гражданском процессуальном праве	18
------------------------	---	----

Экономика и управление народным хозяйством

<i>Моттаева А.Б.</i>	Современная классификация регионов для целей развития предпринимательской сферы	22
<i>Мотьшина М.С.</i>	Особенности инновационного развития экономики в сфере услуг	28
<i>Потолокова М.О.</i>	Место сетевых предпринимательских структур в рыночной экономике	32
<i>Фабричнова Т.Г.</i>	Конкурентная стратегия предпринимательской структуры	34
<i>Шлафман А.И.</i>	Актуальные проблемы антимонопольного государственного регулирования и оценки концентрации деятельности естественных монополий	39
<i>Вольчёнок И.М.</i>	Направления конкурентного развития предпринимательских структур	43
<i>Шинкаренко Н.К.</i>	Экономическая оценка экологических факторов развития золотодобывающей промышленности	49
<i>Плавский А.А.</i>	Содержание программно-целевого подхода к формированию энергетических стратегий	52
<i>Дехтярь А.С.</i>	Система управления резервами эффективности нефтегазового предприятия на основе логистического подхода	57
<i>Обидовский О.В.</i>	Антимонопольное регулирование ТЭК как фактор создания условий перехода к инновационной экономике	60
<i>Селезнев П.А.</i>	Технология прогнозирования и планирования финансово-экономической деятельности предприятия	62
<i>Яцишина Ж.В.</i>	Сущность и иерархия стратегий предпринимательских структур	65

Регулирование рынка труда

<i>Иглин В.В.</i>	Проблемы правового регулирования разрешения индивидуальных трудовых споров	71
-------------------	--	----

Экономические споры

<i>Соловых С.Ж.</i>	О роли гарантий, обеспечивающих защиту прав участников арбитражного судопроизводства	74
<i>Черепов К.А.</i>	К вопросу об институализации некоммерческих общественных объединений в современной России	79

Экономические преступления

<i>Колесникова М.М., Дондоков Т.Ц.</i>	Интеграция наук, как основа предупреждения и борьбы с таможенными преступлениями	84
--	--	----

Экономическая безопасность

<i>Рзаев И.М.</i>	Теоретические аспекты обеспечения экономической безопасности в природно-ресурсном комплексе	88
-------------------	---	----

Налоговое право

<i>Абдрахманова А.М.</i>	Особенности уплаты бюджетными учреждениями земельного налога	92
<i>Коженбаев П.П.</i>	Основания и условия наложения ареста на имущество	97

Финансовый контроль

<i>Куприна Н.Ю.</i>	Особенности государственного финансового контроля в Российской империи в XIX – начале XX вв.	102
---------------------	---	-----

Юридические лица и корпоративное право

<i>Дзьоник Д.В.</i>	Привлечение к административной ответственности юридического лица, допустившего нарушение миграционного законодательства: проблемы и перспективы	106
<i>Морозов А.А.</i>	Реализация прав членов саморегулируемых организаций в сфере строительства	113
Информация для авторов		117



CONTENTS
Civil law and protection of property law

<i>Gol'tzov V.B.</i>	Legal nature and features of fire protection service contract concluded with contracting parties in the Russian Federation	7
<i>Pronin I.A.</i>	Life and health: civil law regime	12
<i>Filippov A.V.</i>	Raiding: problematic issues and ways of solution	16

Civil and arbitration proceedings

<i>Storozhkova E.Ch.</i>	About legal nature of appellate execution in civil remedial law	18
--------------------------	---	----

Economics and management of the national economy

<i>Mottaeva A.B.</i>	Modern classification of regions for development of enterprise sphere	22
<i>Motyshina M.S.</i>	Features of innovative development of economy in sphere of services	28
<i>Potolokova M.O.</i>	Place of network enterprise structures in market economy	32
<i>Fabrichnova T.G.</i>	Competitive strategy of enterprise structure	34
<i>Shlafman A.I.</i>	Actual problems of antimonopoly state regulation and estimation of concentration of activity of natural monopolies	39
<i>Vol'chenok I.M.</i>	Directions of competitive development of enterprise structures	43
<i>Shinkarenko N.K.</i>	Economic estimation of ecological factors of development of gold mining	49
<i>Plavskiy A.A.</i>	The maintenance of the program and target approach to formation of power strategy	52
<i>Dekhtjar' A.S.</i>	The control system of oil and gas reserves, the effectiveness of the company based on the logistic approach	57
<i>Obidovskiy O.V.</i>	Antitrust regulation of fuel-and-power sector as a factor in creating conditions for the transition to innovation economy	60
<i>Seleznev P.A.</i>	Technology of enterprise prognostics and planning of financial and economic activity	62
<i>Yatzishina Zh.V.</i>	Essence and hierarchy of strategy of enterprise structures	65

Regulation of labour-market

<i>Iglin V.V.</i>	Problems of legal regulation for settlement of individual labor disputes	71
-------------------	--	----

Economic disputes

<i>Solovykh S.Zh.</i>	On the role of guarantees providing protection of rights for participants in arbitration proceedings	74
<i>Cherepov K.A.</i>	On the issue of institutionalization of nonprofit public associations in modern Russia	79

Economic crimes

<i>Kolesnikova M.M., Dondokov T.T.</i>	Integration of sciences as a basis for prevention and struggle against customs crimes	84
--	---	----

Economic security

<i>Rzaev I.N.</i>	Theoretical aspects of groundwork for economic security in nature-and-resource complex	88
-------------------	--	----

Tax law

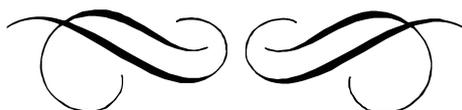
<i>Abdrakhmanova A.M.</i>	Features of land-tax discharge by budgetary establishments	92
<i>Kozhenbaev P.P.</i>	Foundations and conditions of seizure	97

Financial control

<i>Kuprina N.Yu.</i>	Features of state financial control in Russian Empire in XIX – the first half of XX centuries ...	102
----------------------	---	-----

Legal entities and corporate law

<i>Dz'onik D.V.</i>	Bringing a legal entity that broke migration legislation to administrative responsibility: problems and prospects	106
<i>Morozov A.A.</i>	Realization of rights of members of self-regulated organization in building sphere	113
Information for the authors		117



ГРАЖДАНСКОЕ ПРАВО И ЗАЩИТА ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ

ГОЛЬЦОВ Владимир Борисович,
заместитель начальника кафедры
административной деятельности органов
внутренних дел Санкт-Петербургского
университета МВД России
E-mail: goltzoff@ya.ru

Специальность 12.00.03 – Гражданское право;
предпринимательское право; семейное право;
международное частное право

ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРИРОДА И ОСОБЕННОСТИ ДОГОВОРА НА ПОЖАРНУЮ ОХРАНУ ЗАКЛЮЧАЕМОГО С КОНТРАГЕНТАМИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

***Аннотация.** В статье рассматриваются особенности заключения договоров в области пожарной охраны. Автор, обозначив проблемы в указанной сфере, возникающие в связи с наличием объективных и субъективных причин, обусловленных в том числе и несовершенством нормативной правовой базы, предлагает пути их решения, выразившиеся в обосновании и формулировании конкретных предложений по совершенствованию механизма правового регулирования заключения договоров на пожарную охрану.*

***Ключевые слова:** юридическая природа договоров; пожарная охрана; договорные правоотношения.*

GOL'TZOV V.B.

LEGAL NATURE AND FEATURES OF FIRE PROTECTION SERVICE CONTRACT CONCLUDED WITH CONTRACTING PARTIES IN THE RUSSIAN FEDERATION

***The summary.** The article deals with the peculiarities of the conclusion of contracts in the area of fire protection. The author having outlined the problematic issues in this sphere arising out of the existence of objective and subjective reasons including due to the imperfection of the normative legal framework proposes the ways to solve them as expressed in justification and formulation of specific proposals to improve the mechanism of legal regulation for concluding fire protection contracts.*

***Key words:** legal nature of contracts; fire protection; contractual legal relationship.*

Подразделения единой государственной системы предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций Российской Федерации (РСЧС) в своей деятельности заключают различные договоры, например, подряда и услуг (на строительство и мелкий ремонт помещений и т. д.); договоры снабжения (для комплектации

различными деталями техники, спасательного и иного оборудования и т. д.); авторские (при написании и исполнении авторской песни о героизме и опасностях связанных с чрезвычайными ситуациями) перевозки и другие. Однако такие договоры в подразделениях РСЧС заключаются по аналогии, присущей обычным субъектам

гражданско-правового регулирования, и практически ничем не отличаются от подобных договоров, заключаемых с гражданами и организациями в различных сферах деятельности. Однако среди большого разнообразия договоров, заключаемых в РСЧС, требуют детального юридического изучения лишь те договоры, которые имеют особенности и наиболее существенное значение в РСЧС. Среди таких договоров, которые нуждаются в правовой регламентации с целью устранения проблем в их содержательной части, можно выделить договоры на пожарную охрану. В договорах на пожарную охрану существует множество недостатков, допускаемых сторонами при их заключении и реализации. Иной раз, те или иные возможности, которыми обладают стороны при заключении таких договоров в РСЧС, не используются ими в полной мере, а недостатки, присущие таким договорам, определяются следующими обстоятельствами:

- в первую очередь, из-за специфики таких договоров и недостаточной правовой их регламентации, определяемой специальным законодательством РСЧС;
- во вторую очередь, из-за недостаточного учета тех особенностей договоров, которые уже урегулированы гражданским законодательством и не учитываются нормами специального законодательства РСЧС;
- в третью очередь, из-за того, что их разработка и заключение договоров в подразделениях РСЧС часто осуществляется без учета общей правоприменительной практики и неспециалистами в этой области.

Все вышеперечисленное сказывается на ненадлежащем взаимоотношении сторон и их материальной базе.

Необходимо заметить, что на сегодняшний день договоры на пожарную охрану достаточно распространены и заключаются не только подразделениями Государственной противопожарной службы МЧС РФ (управлениями, отделами, отрядами, частями), но и подразделениями муниципальной, ведомственной, частной, добровольной пожарной охраны РСЧС [1, ст. 5; 11; 12; 13].

Несмотря на общую цель таких договоров – охрану от пожаров, они все же не являются однообразными по своему содержанию и содержат в себе как общие условия и элементы, присущие

всем таким договорам, так и отличительные, позволяющие в каждом конкретном случае разграничивать их друг от друга.

Рассматривая договор на пожарную охрану объектов, надо отметить, что его внутреннее содержание зависит от того, какие основные функции пожарной охраны в нем определены.

В зависимости от основных функций и видов деятельности, выполняемой подразделениями пожарной охраны по договору (профилактика и тушение пожаров), в них можно выделить три устойчивых их вида.

1. Договор на охрану от пожаров различных объектов (где функции профилактики и тушения пожаров обобщены).

2. Договор на охрану от пожаров различных объектов с непосредственным тушением возникших пожаров.

3. Договор на пожарно-профилактическое обслуживание различных объектов.

В зависимости от места создания того или иного подразделения пожарной охраны три вышеназванных вида договоров в дальнейшем могут быть дифференцированы на последующие их подвиды:

- а) договор на пожарную охрану обслуживаемых объектов без непосредственного создания на них того или иного подразделения пожарной охраны;
- б) договор на пожарную охрану обслуживаемых объектов с созданием на их имущественной базе соответствующего подразделения пожарной охраны.

Из соответствующих положений договора на пожарную охрану видно, что он, прежде всего, направлен на охрану имущества организаций-контрагентов от пожаров путем оказания им помощи в создании наилучшего противопожарного состояния на их объектах, а в случае пожара – на своевременную его ликвидацию с минимальным материальным ущербом для организации-контрагента. К профилактическим мероприятиям можно отнести такие, как обнаружение причин, способствующих угрозе возникновения пожара и разработки предложений по их устранению; обследования с целью соблюдения противопожарного режима вновь строящихся объектов на охраняемой территории организации-контрагента.

Весь смысл заключения организацией-контрагентом договора с пожарной охраной сводится к тому, чтобы максимально снизить материальные потери от пожаров. Анализ

договора на пожарную охрану позволяет сделать выводы, что данный договор носит гражданско-правовой характер, на что уже указывалось в юридической литературе [3, стр. 76].

Рассматривая субъектный состав, нужно отметить, что с одной стороны выступают различные организации-контрагенты (предприятия, учреждения, организации, юридические лица), а с другой стороны – различные подразделения пожарной охраны (например, управления, отделы Государственной противопожарной службы МЧС РФ, подразделения противопожарной службы субъектов РФ, подразделения добровольной пожарной охраны).

В первом случае могут выступать организации-контрагенты открытых и закрытых территориальных объектов (например, организации оборонного и секретного комплекса, предприятия и учреждения культурной сферы (национальные библиотеки, дома отдыха, музеи и т. п.).

Во втором случае пожарная охрана выступает юридическим лицом. В связи с этим в большинстве случаев договор на пожарную охрану заключается с органами управления пожарной охраны, а непосредственное исполнение договора возлагается на подчиненные отряды, пожарные части и т. п. Сложившаяся практика заключения договоров не противоречит действующему законодательству и в то же время позволяет эффективно использовать свои материально-технические возможности, в централизованном порядке осуществлять руководство, производить все расчеты, правовое обслуживание подразделений и т. д. [7, стр. 35]. Целесообразно заметить, что нет необходимости заключать рассматриваемые договоры с пожарной охраной «мелким» юридическим лицам с несложным технологическим производством и т. п., а также физическим лицам, т. к. они способны сами организовать свою охрану от пожаров согласно нормам и правилам по пожарной безопасности, обеспечить себя достаточными огнетушащими средствами в пределах нормы, обеспечить свободный доступ, профилактирование и т. п., что позволит справиться с пожарами обычным федеральным, муниципальным и др. пожарным подразделениям.

Договор на пожарную охрану можно отнести к числу смешанных договоров. Часть 2 ст. 421 ГК РФ определяет, что стороны могут заключить договор как предусмотренный, так и не

предусмотренный законом или иными правовыми актами. В данном случае, Закон РФ «О пожарной безопасности» (в ред. от 09 мая 2005 г.) № 69-ФЗ (ст. 37) побуждает организации создавать и содержать, в том числе и на основе договоров, пожарную охрану, но принцип свободы договора в рассматриваемом случае не нарушается, стороны при заключении договора выступают как равные и независимые в имущественном плане субъекты гражданского права. Правоотношения, возникающие на основе этого договора, обладают признаками обязательств, присущими гражданскому праву. Договорные отношения в данном случае основаны на использовании товарно-денежной формы. Имущественному предоставлению одной стороны соответствует встречное имущественное предоставление другой стороны. Можно сказать, что «каждая сторона принимает на себя обязательство за какое-то имущественное благо» [8, стр. 129]. В основе договора лежат эквивалентно-возмездные отношения. Стороны в договоре выступают как равные, имущественно-обособленные лица, а решающим признаком гражданского правоотношения является равное положение сторон [2, стр. 44]. Рассматриваемые правоотношения возникают по взаимному соглашению субъектов, что также является характерным для гражданского права [6, стр. 5]. Кроме того, в случае возникновения разногласий стороны разрешают их с помощью арбитражного суда, что также характерно для гражданско-правовых споров между субъектами гражданско-правовых отношений.

Перечисленные признаки рассматриваемого договора присущи именно для гражданско-правовых отношений. Все это позволяет исключить рассматриваемый договор из сферы административно-правового регулирования и не согласиться с позицией тех авторов, которые отстаивают точку зрения, согласно которой регулирование подобных отношений осуществляется в рамках административного права [9, стр. 132].

Договор на пожарную охрану является консенсуальным. В соответствии со ст. 432 ГК РФ для заключения договора достаточно согласия сторон по всем существующим условиям. Соглашением сторон предусматривается обязанность одной стороны сдать, а другой – принять объекты организации под охрану от пожаров. Договорные отношения будут считаться

возникшими и тогда, когда арбитражный суд обяжет своим решением стороны заключить договор о пожарной охране в связи с тем, что одна из сторон неосновательно уклоняется от заключения договора. Неисполнение решения арбитражного суда повлечет за собой неблагоприятные последствия для виновного контрагента.

Договор на пожарную охрану является взаимным, так как каждая из сторон имеет и права, и обязанности. Данный договор предполагает волеизъявление двух сторон и, согласно ч. 3 ст. 154 и ч. 2 ст. 420 ГК РФ, является двухсторонней сделкой. Из договора на пожарную охрану вытекает, что при его заключении обязательства появляются у обеих сторон. Пожарная охрана и организация-контрагент взаимно принимают на себя обязательства, каждая из сторон становится обязанной в отношении другой стороны совершить определенные действия или воздержаться от совершения этих действий. Оба обязательства находятся в отношении взаимной зависимости: каждое из них обуславливает собой другое.

Анализ известных видов договоров гражданско-правового характера показал, что по своему содержанию договор на пожарную охрану ближе всего к договору подряда и договору хранения. Кроме того, в деятельности подразделений МЧС РФ при разработке и заключении таких договоров пожарная охрана, как сторона договорного обязательства, иногда прямо именуется подрядчиком. Однако отождествлять рассматриваемый договор ни с подрядом, ни с хранением нельзя, так как имеются существенные различия.

По договору подряда подрядчик обязуется выполнить на свой страх и риск определенную работу по заданию заказчика, а заказчик обязуется принять и оплатить выполненную работу. Предметом договора подряда будет являться определенный овеществленный результат труда. Подрядчик будет добиваться этого овеществленного результата, который объективно до этого не существовал. Другими словами, вложенный подрядчиком труд создает новую стоимость, выразившуюся в определенных овеществленных (материальных) объектах (например, постройка здания).

При осуществлении договора на пожарную охрану никакого нового овеществленного, материального результата труда, выразившегося в новой стоимости, не создается. Подразделения

пожарной охраны не могут вмешиваться в сам процесс создания готовой продукции, производимой организацией-контрагентом. В том случае, если пожарная охрана приостанавливает некоторые технологические процессы производства из-за опасного противопожарного состояния или закрывает некоторые бытовые помещения, склады, базы и т. п. из-за неудовлетворительного противопожарного состояния, то это влияние косвенное, направленное не на сам предмет труда, а на создание нормальных условий функционирования хозяйственной деятельности организации-контрагента путем недопущения пожаров на объектах охраняемой организации. В данном случае результату предшествуют действия, которые наиболее ценны, не имеющие материального воплощения. В этом случае речь идет об услугах, которые не имеют материального содержания, результат которых хоть и имеет товарную форму, но не существует отдельно от исполнителя, а сама услуга потребляется заказчиком организацией-контрагентом одновременно с ее оказанием исполнителем (пожарной охраной). Тем самым договор на пожарную охрану будет относиться скорее к договору услуг, нежели к подрядным договорам. Данным договором обеспечивается лишь сохранность от пожара материальных объектов предприятия, нормальное функционирование технологических процессов, материальных ценностей, которые могут пострадать в случае пожара. Данные обстоятельства предопределяют различия в экономической сущности между договором подряда и договором на пожарную охрану и не позволяют отнести договор на пожарную охрану к разновидности договора подряда.

По договору хранения одна сторона вступает в обязательство по поводу хранения имущества, переданного ей на хранение другой стороной. Имущество передается во владение хранителя, вследствие чего оно выбывает из владения собственника (обладателя иного вещного права) или титульного владельца, т. е. перемещается в пространстве [5, стр. 200]. При этом лицо, передающее имущество на хранение, передает хранителю определенные права и обязанности, т. е. часть правомочий собственника. В данном случае предусматривается отчуждение имущества на какой-то срок с последующим возвратом его

собственнику.

Договор на пожарную охрану не предусматривает выбытия имущества из владения собственника или титульного владельца и его перемещения. Материальные объекты принимаются под охрану от пожаров на месте их нахождения. Общим для этих двух видов договоров является цель, состоящая в обеспечении сохранности вверенного имущества. Однако цель, ради достижения которой соответствующий договор заключается, нередко никакого влияния на его тип не оказывает [6, стр. 5]. В гражданском праве имеется множество видов договоров, где цель договора – обеспечение сохранности имущества – является сопутствующей, например, договор перевозки, поручения, комиссии и т. д. Таким образом, договор на пожарную охрану нельзя признать разновидностью договора хранения.

Рассматриваемый договор также не может быть отнесен к трудовому договору. Сторонами в трудовом договоре являются наемный работник и наниматель (работодатель), в качестве одной из сторон в этом договоре непосредственно выступает физическое лицо [4, стр. 40].

Договор на пожарную охрану имеет известное сходство с договором об охране объектов подразделениями вневедомственной охраны при органах полиции. По данному договору подразделения вневедомственной охраны в некоторых случаях также могут принять на себя обязанность по противопожарной профилактике. В обоих договорах целью является охрана имущества организации. В том и другом случае на охрану возлагаются функции, направленные на предотвращение явлений, грозящих имуществу собственника. Различие данных договоров

наблюдается в предмете, правах и обязанностях и других условиях. Так, предметом договора на пожарную охрану является круглосуточная охрана от пожаров, а также пожарно-профилактическое обслуживание, тушение пожаров на охраняемых объектах организации-контрагента, а также проведение первоочередных аварийно-спасательных работ, связанных с пожарами. Предметом договора на охрану вневедомственной охраны является охрана имущества собственника от расхищения, ликвидация нарушений, связанных с хищением собственности, задержание правонарушителей. Кроме того, подразделения вневедомственной охраны обеспечивают общественный порядок на охраняемой территории и выполняют другие специфические функции. Если пожарная охрана по договору охраняет имущество только от пожаров, то вневедомственная охрана – от любых умышленных посягательств на собственность.

Акцептантом по договору на пожарную охрану может быть только пожарная охрана и никакой другой орган системы РСЧС, а по договору охраны – только вневедомственная охрана. Отличительной особенностью обоих договоров будет и то, что пожарная охрана принимает объекты организации-контрагента под охрану с момента заключения сделки и до истечения срока ее действия, а вневедомственная охрана обязана производить сдачу и приемку объектов на охрану ежедневно.

Из вышеизложенного можно сделать вывод, что договор на пожарную охрану в силу своих специфических особенностей относится к договорам услуг и представляет собой самостоятельный вид договора, отличающийся от других гражданско-правовых договоров.

Список литературы

1. Ст.ст. 5, 11.1, 12, 12.1, 13. Закона РФ «О пожарной безопасности» № 69-ФЗ от 21 декабря 1994 г. (ред. от 09.05.2005 г.).
2. Братусь С.Н. О разграничении гражданского и административного права. // Проблемы гражданского и административного права. – М., 1962.
3. Вольдман Ю.Я. Договор на организацию профессиональной пожарной охраны МВД СССР на объектах народного хозяйства. – М., 1972.
4. Гольцов В.Б. и др. Трудовое право. – С.-Петербург, 2007.
5. Гражданское право / Под ред. Е.А. Суханова. – Т.1. – М., 1993.
6. Иоффе О.С. Договоры в социалистическом хозяйстве. – М.: Госюриздат, 1964.
7. Маркова М.Г., Трынков В.В., Баринов Н.Н., Шалагин В.Д. Договорная форма организации деятельности милиции по охране социалистической собственности и личной собственности граждан. – М., 1982.
8. Новицкий Н.Б., Лунц Л.А. Общее учение об обязательстве. – М., 1950.
9. Ямпольская Ц.Я. О теории административного договора. // Советское государство и право. – 1966. – №10.

ПРОНИН Игорь Александрович,
младший научный сотрудник лаборатории новых
организационных технологий, экономики и
стандартизации в здравоохранении ГУ «СПб НИИ
Скорой Помощи им. И.И. Джанелидзе»
E-mail: pronin@ya.ru

Специальность 12.00.03 – Гражданское право;
предпринимательское право; семейное право;
международное частное право

ЖИЗНЬ И ЗДОРОВЬЕ: ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОЙ РЕЖИМ

Аннотация. В статье исследованы основные средства гражданско-правового регулирования правоотношений в области охраны жизни и здоровья. В предлагаемой статье автором проводится подробный анализ законодательства, посвященного вопросам обеспечения жизни и здоровья человека, а также приводятся выводы обобщающего характера по рассматриваемым в статье вопросам.

Ключевые слова: жизнь; здоровье; нормативно-правовое обеспечение охраны жизни и здоровья.

PRONIN I.A.

LIFE AND HEALTH: CIVIL LAW REGIME

The summary. The main means of civil law regulation in the field of life and health are researched in the article. In this article the author conducts a comprehensive analysis concerning legislation in the area of human life and health as well as makes conclusions of generalizing character on the issues considered in the article.

Key words: life; health; regulatory support for protection of life and health.

Задачей настоящей статьи является рассмотрение средств гражданско-правового характера, направленных на обеспечение жизни и здоровья человека [9, стр. 55]. Рассмотрение вопросов правового сопровождения деятельности в сфере эстетической медицины, привело автора к необходимости общей характеристики законодательства в сфере здоровья человека.

В силу «природной» близости понятие «здоровье» часто используется в законодательстве и в теоретических исследованиях в связи с понятием жизнь, что вынуждает рассматривать эти понятия совместно, имея целью найти критерии разделения этих понятий.

Жизнь и здоровье человека предстают перед нами в истории отечественного законодательства с его первых источников как блага. Эти блага предопределены самой природой человека, являются «естественными», а не предоставлены

обществом, но общество может их оберегать, а может и лишить их человека. Так, в Договоре князя Олега с греками 911 г. находим соответствующее закрепление указанных благ. «Убьет ли русин христианина, т.е. грека, или христианин русина, да умрет там же, где учинит убийство». «Ежели кто ударит кого мечом, или прибьет каким-либо другим орудием, то за сие ударение или побои по закону русскому да заплатит пять литр серебра» [6, стр. 76-78].

Приведенные примеры показывают, что первоначально жизнь и здоровье законодательство понимает в их «естественном» смысле – это то, что принадлежит человеческому телу, буквально – физическая целостность, его неприкосновенность.

Позже приходит понимание, что жизнь человека зависит от многочисленных условий, которые не могут сводиться к неприкосновенности тела. С

развитием и усложнением общества законодательство вбирает в себя все новые и новые смыслы понятий жизнь и здоровье. Сами понятия, наполняясь юридическим содержанием, приобретают самостоятельные функции в сфере правового регулирования, перестают быть исключительно объектами уголовно-правовой охраны.

Как международные, так и национальные акты закрепляют юридические гарантии жизни и здоровья граждан. Всеобщая декларация прав человека 1948 г. закрепляет право на жизнь (ст. 3), право на невмешательство в личную и семейную жизнь (ст. 12), право на определенный жизненный уровень (ст. 25). О здоровье Декларация говорит лишь один раз, в ст. 25, где здоровье как раз выступает критерием достойного «уровня жизни».

Декларация прав и свобод человека 1991 г. [7] продолжает рассмотрение жизни и с позиции физической неприкосновенности тела, и с позиции созданий достойных условий для развития человеческой личности. Примером первой позиции является ст. 13 Декларации, которая гласит: «Неотъемлемым правом каждого человека является право на жизнь. Никто не может быть произвольно лишен жизни. Государство защищает от незаконных посягательств на жизнь, здоровье, личную свободу и безопасность». О второй позиции свидетельствует указание в тексте Декларации на «личную жизнь» (ст. 14), «достойный жизненный уровень», «условия жизни» (ст. 25) и др. Более того, в Декларации «жизнь» понимается уже не как свойство исключительно человека, этим свойством наделяются и сообщества людей, по тексту – «общественная» и «государственная» жизнь (Преамбула).

В свою очередь здоровье человека, в отличие от его жизни, не получает столь широкой законодательной трактовки. Обеспечение здоровья понимается как государственная функция, осуществляемая в активной и пассивной форме. Примером активной формы является медицинская помощь и собственно «здравоохранение» (ст. 28), пассивной – охрана окружающей среды (ст. 29).

Вслед за указанными документами Конституция РФ 1993 г. использует такие понятия, как «частная жизнь», «культурная жизнь», «традиционный образ жизни». Очевидно, что речь также идет не о физической целостности человека, а об образе жизни, об условиях человеческого существования, которые и подлежат государственной охране. Наиболее четко эти

условия выражаются словосочетаниями «достойная жизнь» или «уровень жизни», носящими скорее политическое содержание и выступающими оценкой государственной власти. Право на жизнь уже не выступает исключительно как предел правоприменения, это уже средство социальной инженерии, условие создания человеческой личности, а не сохранения человеческого тела.

Конституция РФ не закрепляет напрямую право на здоровье, возлагая на государство широкую обязанность обеспечить охрану здоровья и медицинскую помощь (ст. 41). Здоровье также перестает быть только неприкасаемым благом, становясь, как проявление «достойной жизни», объектом приложения государственной заботы.

Таким образом, можно говорить о происшедшей эволюции понятий жизнь и здоровье в истории отечественного законодательства. Первоначально жизнь и здоровье понимаются как свойства человеческого тела, которые общественная власть использует как средства управления. В такой трактовке жизнь и здоровье сохранились в уголовном законодательстве.

Развитие общества приводит к изменению взгляда на самого человека и его природу. Ценность и государственные гарантии приобретает не только тело человека, но и определенные черты его личности. Это отражается в законодательстве, в первую очередь, в связи с понятием «жизнь». Последнее все больше отрывается от своего «телесного» наполнения, государство отказывается от «права на лишение жизни» [5], все большее внимание уделяя не факту, а условиям жизни человека. В этой связи можно исходить из того, что «телесный» уровень жизни замещается понятием здоровья.

С юридической точки зрения, понятие «здоровье» наиболее разработанным видится в уголовном законодательстве [4]. Здесь здоровье человека понимается как некое состояние человека, предшествующее уголовному посягательству. Однако, как уже было сказано, уголовное законодательство закрепило наиболее консервативный подход к человеческому здоровью. Действующее законодательство не исчерпывается функциями уголовного запрета на причинение вреда здоровью человека.

Здоровье имеет достаточно широкое поле значений. Это происходит из-за того, что причинение вреда здоровью может повлечь достаточно большое количество состояний,

имеющих как общие, так и частные характеристики. Кроме того, вред здоровью может вызываться как естественными, так и искусственными причинами. На наш взгляд, можно выделить основные направления правового регулирования в сфере здравоохранения.

Во-первых, это предупреждение вреда здоровью. Сюда можно отнести профилактическую медицину, охрану окружающей среды, контроль за качеством товаров и услуг, превентивную функцию уголовного законодательства, пропаганду здорового образа жизни и др. Основная цель этого направления – не допустить причинения вреда здоровью человека.

Во-вторых, это меры, направленные на пресечение причинения вреда здоровью человека. К ним относятся собственно медицинская помощь, институт необходимой обороны, меры по борьбе с эпидемиями и эпизоотиями и др.

В-третьих, меры, направленные на снижение последствий вреда здоровью. Сюда можно отнести социальное обеспечение, лишение и ограничение дееспособности, страхование, возмещение вреда и др.

Как видно из приведенной классификации, предложенные меры носят различную отраслевую принадлежность и имеют различный по содержанию объем правового материала (от отдельной статьи до нескольких взаимосвязанных законов).

Анализ гражданского законодательства позволяет выявить отраслевые средства, включаемые в каждое из указанных направлений.

Уже первая статья Гражданского кодекса РФ (далее – ГК РФ) содержит указание на жизнь и здоровье. При этом указание крайне непоследовательное. Части 2 и 3 ст. 1 ГК РФ закрепляют основания ограничения гражданских прав: «Гражданские права могут быть ограничены на основании федерального закона и только в той мере, в какой это необходимо в целях защиты ... здоровья, прав и законных интересов других лиц, ...» (ст. 1 ч. 2 ГК РФ); «Ограничения перемещения товаров и услуг могут вводиться в соответствии с федеральным законом, если это необходимо для обеспечения безопасности, защиты жизни и здоровья людей...» (ст. 1 ч. 3 ГК РФ).

В первом случае основаниями ограничения (гражданских прав) выступает только здоровье, во втором (перемещение товаров и услуг) – жизнь и

здоровье людей. Подобное противоречие ничем не объясняется и, в принципе, реально не влияет на механизм ограничения гражданских прав, но оно показательное в том смысле, что у законодателя не выработано четкой позиции относительно разграничения рассматриваемых категорий.

Подтверждением этого вывода является название и содержание § 2 Главы 59 ГК РФ «Возмещение вреда, причиненного жизни или здоровью гражданина». Наличие разделительного союза «или» позволяет предположить, что жизнь и здоровье выступают самостоятельными объектами причинения вреда. Однако содержание статей данного параграфа указывает, что реально возмещение вреда возможно только в случае повреждения здоровья, утрата же жизни влечет иные последствия, связанные с восстановлением (ст. 1094 ГК РФ) либо сохранением (ст. 1088 ГК РФ) имущественного положения определенной категории лиц. Анализ норм гражданского обязательства показывает, что обязательства, связанные с возмещением вреда жизни и здоровью гражданина, имеют особый порядок осуществления, отличный от иных обязательств.

Таким образом, в указанных случаях жизнь и здоровье совпадают по своему смыслу (выступают синонимами) и связаны с физическим уровнем существования человека, гарантируя его телесную неприкосновенность. Вместе с тем гражданское законодательство содержит примеры, где человеческая жизнь не связана со здоровьем, она мыслится за пределами существования тела и охраняется, несмотря на его отсутствие. Здесь жизнь приобретает самостоятельное значение, оторванное от самого человека, жизнь перестает быть благом личным, становясь благом общественным. Известно высказанное Н.И. Матузовым мнение о том, что «право на жизнь – первое фундаментальное естественное право человека, без которого все другие права лишаются смысла, ибо покойникам никакие права не нужны» [8, стр. 198]. Учитывая вышесказанное, можно добавить, что эти права нужны оставшимся живым.

Самостоятельной гарантией защиты жизни и здоровья гражданина является признание их ГК РФ нематериальными благами (гл. 8). В этой части законодатель признает возможность защиты этих благ частноправовыми средствами, исключая государственную монополию в этой сфере. Само перечисление нематериальных благ в ст. 150 ГК

РФ показывает, что законодатель продолжает закрепленную в Конституции РФ линию относительно рассмотрения жизни с двух позиций. Так, наряду с жизнью и здоровьем, поставленными в статье на первое место, нематериальным благом признается еще и «неприкосновенность частной жизни».

Гражданское законодательство позволяет не только защищать гражданину свою жизнь и здоровье как нематериальные блага, но и создавать условия для их поддержания и восстановления. Основным средством для этого выступает договор. Практика показывает, что в целях обеспечения здоровья используются различные договоры, к которым можно, в частности отнести, куплю-продажу медицинских товаров [2], страхование жизни и здоровья [1], договоры на оказание различного рода медицинских услуг [3].

В завершении статьи необходимо остановиться на следующих полученных выводах. Жизнь и здоровье человека, являясь естественными благами, приобретенными с рождением, получают в человеческом обществе соответствующее правовое воплощение. Законодательство в этой сфере проходит путь от уголовно-правовой охраны указанных благ до создания юридических механизмов их осуществления. В действующем законодательстве понятия «жизнь» и «здоровье»

используются в различных направлениях. Наряду с функциями охраняемых благ, они используются как условия и пределы осуществления прав, критерии исполнения обязанностей и полномочий, цели осуществления деятельности государственных органов и т. д. Правовое сопровождение защиты и обеспечения данных благ позволяет выделить блок законодательства, оформляющий деятельность государственных органов в этой сфере (публичное право), и нормы, предоставляющие гражданам по собственному усмотрению защищать и обеспечивать собственные жизнь и здоровье (частное право). Практика использования понятий «жизнь» и «здоровье» в юридических конструкциях позволяет говорить о происшедшем изменении смысла этих понятий, что, в первую очередь, касается понятия «жизнь». Наряду с охранной телесной целостности и физической неприкосновенности человека, где содержания понятий «жизнь» и «здоровье» пересекаются, понятие «жизнь» в правовых текстах приобрело «внетелесное» значение, что отразилось в таких категориях, как «уровень жизни», «достойная жизнь» и др. Это, на наш взгляд, связано с изменением понятия человека вообще, который перестает мыслиться как исключительно «физическое» явление, а приобретает все более и более выраженные духовные черты.

Список литературы

1. Федеральный закон № 52-ФЗ «Об обязательном государственном страховании жизни и здоровья военнослужащих, граждан, призванных на военные сборы, лиц рядового и начальствующего состава органов внутренних дел Российской Федерации, Государственной противопожарной службы, органов по контролю за оборотом наркотических средств и психотропных веществ, сотрудников учреждений и органов уголовно-исполнительной системы» от 28.03.1998 (ред. от 11.06.2008).
2. Федеральный закон № 86-ФЗ «О лекарственных средствах» от 22.06.1998 (ред. от 30.12.2008).
3. Постановление Правительства РФ от 13.01.1996 № 27 «Об утверждении Правил предоставления платных медицинских услуг населению медицинскими учреждениями».
4. Постановление Правительства РФ от 17.08.2007 № 522 «Об утверждении Правил определения степени тяжести вреда, причиненного здоровью человека».
5. Определение Конституционного суда РФ № 1344-О-Р «О разъяснении пункта 5 резолютивной части Постановления Конституционного Суда Российской Федерации от 2 февраля 1999 года № 3-П» от 19 ноября 2009 г.
6. Беляев И.Д. История русского законодательства. – СПб., 1999.
7. Ведомости СНД и ВС СССР. – 1991. – № 37. – Ст. 1083.
8. Матузов Н.И. Право на жизнь в свете российских и международных стандартов // Правоведение. – 1998. – № 1.
9. Тюменева Н.В. Право на жизнь как объект теоретико-правового исследования: Автореф. дисс. к. ю. н. – Саратов 2008.

ФИЛИПPOB Александр Владимирович,
помощник судьи Арбитражного суда Пензенской
области
E-mail: fil00@gmail.ru

Специальность 12. 00. 03 – Гражданское право;
предпринимательское право; семейное право;
международное частное право

РЕЙДЕРСТВО: ПРОБЛЕМА И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Аннотация. В статье рассмотрены некоторые проблемы рейдерства и пути их решения.

Ключевые слова: рейдерство, недружественный захват, классическая схема захвата, рейдерские методы.

FILIPPOV A.V.

RAIDING: PROBLEMATIC ISSUES AND WAYS OF SOLUTION

The summary. The article deals with some problems of raiding and the ways to solve them.

Key words: raiding, hostile takeover, classical takeover scheme, raiding methods.

История рейдерства насчитывает не одно столетие, хотя сам термин введен в деловой оборот на рубеже XIX – XX вв., рейдерство появилось на свет вместе с акциями, когда возникла возможность поглощения компании помимо воли ее владельца. Один из самых известных исторических примеров – попытка захвата французской Ост-Индийской компании известным авантюристом бароном Жаном де Батцом. В дни Великой французской буржуазной революции по его инициативе был подготовлен доклад о необходимости ликвидации Ост-Индийской компании. Авторы доклада рассчитывали на сброс акций, чтобы их скупить по низкой цене [3].

Рейдерство произошло из пиратства, корсарства, каперства (нападения на торговые морские суда) [1, стр. 65]. В отличие от пиратов, рейдеры (каперы) состояли на службе у правительства либо высокопоставленных лиц и, как правило, не участвовали в распределении прибылей, получаемых в результате захвата судна. При этом у рейдеров не было цели непосредственно захватить груз на судне. Они действовали на морских кораблях, относящихся к категории военных, и занимались уничтожением торговых судов недружественных стран, руководствуясь

тезисом, что нанесенный противнику убыток послужит на благо противоборствующей стороны.

В классическом сегодняшнем виде рейдерство появилось с введением в оборот акций, почему его и связывают исключительно с капиталистической экономикой. Благодаря свободно обращающимся на рынке акциям появилась возможность приобретения компании без согласия ее фактического владельца. Захват обеспечивается не только и не столько собственно грубой силой, сколько соответствующими техническими, юридическими и политическими мероприятиями. В частности, в классической схеме захвату предшествуют:

- 1) публикации в прессе и сюжеты по телевидению с обвинениями собственников и менеджмента в неправомерной деятельности;
- 2) депутатский запрос, на основании публикаций;
- 3) подключение силовых ведомств, которые производят выемку документов, а иногда и арест;
- 4) получение нормативного документа исполнительного органа власти (правительство, министерство, региональные власти) [2, стр. 32].

Учитывая, что юридическое определение

рейдерства в законодательстве отсутствует, официальные структуры пользуются каждой своим определением. Наиболее распространенным, им, в частности, пользуется Генеральная прокуратура, является определение рейдерства как незаконного захвата предприятия.

Совершенствование корпоративного законодательства, реформирование судебной системы и даже юридическое определение понятия «рейдерство» являются необходимыми, но недостаточными мерами борьбы с незаконными захватами чужой собственности.

Во-первых, государство должно первым самостоятельно и сознательно отказаться от использования рейдерских методов решения хозяйственных проблем.

Во-вторых, власть должна строго следить за строгим исполнением уже действующих законов и эффективной работой всей правоохранительной системы, что серьезно снизит возможности рейдерских атак.

В-третьих, факты рейдерства должны вызывать жесткую реакцию всего гражданского общества, а не только пострадавшего от рейдерской атаки собственника.

В-четвертых, необходим отказ от непрозрачных приватизационных схем, как питательной среды рейдерства. Для этого необходимы совместные согласованные действия государства и бизнеса.

Некоторые эксперты говорят, что рейдерство – это, в первую очередь, способ перераспределения собственности (вторичная приватизация), который служит удовлетворению имущественных интересов групп, которые приходят к власти в связи с изменившейся политической ситуацией. Поэтому политическая нестабильность в стране создает дополнительную почву для распространения этого явления.

Системное противодействие рейду возможно только при параллельной реализации действий по следующим направлениям:

- 1) необходимо создание инструментов перевода теневого бизнеса в легальный, правовая оценка со стороны государства типичных нарушений внутри предприятий, варианты устранения нарушений, разработка инструментов для законных собственников диагностировать свою ситуацию и перевести ее в легальное состояние;
- 2) необходимо правовое определение рейдерства как преступления и нецивилизованного передела собственности и закрепление механизмов правового противодействия ему;
- 3) необходимо развитие и законодательное закрепление инструментов цивилизованного передела собственности, снижение конфликтности корпоративных отношений;
- 4) необходимы проработка и нормативное закрепление ключевых инструментов защиты прав собственности.

Итак, существует насущная необходимость формирования и внесения в УК РФ самостоятельного нового состава преступления под названием «Рейдерство». Преимущества включения данного состава в УК РФ состоят в том, что существенно облегчатся:

- 1) возможность выявления и квалификации такого преступления и возбуждения уголовного дела;
- 2) расследование таких преступлений (доказательственная база станет гораздо менее объемной), поскольку акцент будет сделан на объективной стороне;
- 3) контроль и накопление статистики по расследованию такого типа дел.

Прежде всего и главным образом, речь идет о правовой конструкции, включающей, помимо прочего, формулирование новой статьи УК РФ, опираясь на которую, можно будет более эффективно выявлять и расследовать рейдерские захваты.

Список литературы

1. Алышов А.Н. Рейдерство в России // Чистые руки. – 2010. – № 2.
2. Кравченко А.В. Классические схемы в сфере рейдерства // Вестник Омской академии МВД России. – 2010. – № 5. (56).
3. <http://aNotireider.msk.ru/reiderstvo>

ГРАЖДАНСКИЙ И АРБИТРАЖНЫЙ ПРОЦЕСС

СТОРОЖКОВА Елена Чингисовна,
доцент кафедры гражданского права и процесса
Ульяновского государственного университета,
кандидат юридических наук
E-mail: mailto:kgpp@ulsu.ru

Специальность 12.00.15 – Гражданский процесс;
арбитражный процесс

О ПРАВОВОЙ ПРИРОДЕ АПЕЛЛЯЦИОННОГО ПРОИЗВОДСТВА В ГРАЖДАНСКОМ ПРОЦЕССУАЛЬНОМ ПРАВЕ

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению института апелляционного производства в гражданском процессе. Автор, путем комплексного анализа, базируясь на фундаментальных теоретических и правоприменительных положениях гражданского процесса, акцентирует внимание на актуальных проблемах, связанных с нормативным правовым регулированием подачи апелляционной жалобы при рассмотрении гражданских дел. Анализируя специфику реализации права на апелляцию, с учетом современного развития гражданского процессуального законодательства, автор формулирует обоснованные выводы о правовой природе апелляционного производства.

Ключевые слова: апелляция; гражданское процессуальное право; защита прав граждан.

STOROZHKOVA E.Ch.

ABOUT LEGAL NATURE OF APPELLATE EXECUTION IN CIVIL REMEDIAL LAW

The summary. The article analyzes the institution of appellate execution in civil process. The author, with the use of complex analysis based on fundamental theoretical and law enforcement propositions of civil process, focuses on topical issues related to the normative legal regulation for the presentation of appeal during consideration of civil cases. Analyzed specific character of realization of right to appeal taking into account modern development of civil remedial legislation, the author formulates founded conclusions about legal nature of appellate execution.

Key words: appeal, civil remedial law, protection of citizens' right.

В современном гражданском процессуальном праве предусмотрено два способа пересмотра судебных актов, не вступивших в законную силу: апелляционный и кассационный. Выбор способа пересмотра зависит от соответствующего суда, который принял судебный акт: не вступившие в законную силу решения и определения мировых судей подлежат проверке в апелляционном порядке, решения и определения других судов, принятые по первой инстанции, – в кассационном порядке.

В юридической литературе указываются

признаки апелляции:

1. Дело по жалобе лиц, не согласных с решением мирового судьи, направляется на повторное рассмотрение в вышестоящую судебную инстанцию – районный суд, который рассматривает его по правилам производства в суде первой инстанции с возможностью исследования новых доказательств и установления новых фактов [2, стр. 112]. В судебной практике данное положение ведёт к тому, что недобросовестная сторона именно с апелляционной

жалобой направляет все имеющиеся у неё доказательства, не предоставленные мировому судье [12, стр. 44]. Учёные усматривают в этом нарушение принципа состязательности, так как, по мнению Б. Базарова, судья вынужден брать на себя функции адвоката или представителя одной из сторон, что является, конечно, неприемлемым [1, стр. 41].

ГПК РФ в качестве вышестоящего суда по отношению к мировому суду определил районный суд. Функцию районного суда как суда II инстанции, по мнению А.Г. Нуриева, необходимо передать специально созданным в каждом субъекте РФ апелляционным судам, выполняющим функцию проверки законности и обоснованности не вступивших в законную силу судебных постановлений федеральных судов общей юрисдикции, а так же судей общей юрисдикции субъектов федерации [9, стр. 349]. В подтверждении своего мнения данный автор приводит один из аргументов, который не решает вопрос, связанный с уменьшением нагрузки, а именно: уменьшение нагрузки на судей районного суда автоматически повлечёт увеличение нагрузки на судей предлагаемой апелляционной инстанции. Возникает закономерный вопрос: зачем создавать новое звено судебной системы со всеми вытекающими из этого проблемами, если категория дел подсудных мировым судам не относится к числу сложных?

2. Апелляционные жалобы или представления прокурора рассматриваются судьей районного суда единолично, в отличие, например, от кассационного производства. Данное положение обсуждается в юридической литературе. Следует не согласиться с точкой зрения о сохранении коллегиального начала при рассмотрении жалобы, так как апелляционным судом рассматриваются несложные категории дел, которые не вызывают затруднений при единоличном разрешении судьей районного суда.

3. Субъектами права на апелляционное обжалование, согласно ст. 320 ГПК РФ, являются стороны: лица, участвующие в деле, прокурор, участвующий в деле. В юридической литературе можно встретить различные точки зрения по данному вопросу. С.К. Загайнова к субъектам, обладающим правом на апелляционное обжалование, относит лица, которые не были привлечены в процесс в качестве лиц, участвующих в деле, но в отношении которых

мировой судья при вынесении решения разрешил вопрос об их правах и обязанностях [3, стр. 457]. Противоположное мнение высказывает Е.В. Караваева, ссылаясь на то, что в ст. 320 ГПК РФ такие лица не наделены правом апелляционного обжалования. Данное положение, указывает Е.В. Караваева, подтверждается определением Конституционного суда от 14 июня 2001 г. № 158-0 [5, стр. 19]. По нашему мнению, следует считать правильной позицию учёных-процессуалистов о необходимости внесения изменений в гражданское процессуальное законодательство – о предоставлении лицам, чьи права затронуты решением суда первой инстанции, права обжалования не вступивших в законную силу решений судов первой инстанции [8, стр. 619]. Причём, Конституционный Суд РФ в постановлении от 20 февраля 2006 г. «По делу о проверке конституционного положения статьи 336 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации в связи с жалобами граждан К.А. Инешина, Н.С. Никонова и открытого акционерного общества «Нижекамснефтехим» признал за этими лицами право на подачу жалобы на решения судов первой инстанции». Судебная практика по данному вопросу придерживается такого разъяснения, что нарушение конституционного права на рассмотрение его дела в том суде и тем судьей, к подсудности которых оно отнесено законом (ч. 1 ст. 47 Конституции РФ), является не только основанием для отмены решения, но и дело в данном случае должно направляться на новое рассмотрение [10, стр. 46].

Р.В. Шакирьянов верно отмечает, что защита прав указанных лиц должна производиться не путём толкования существующих процессуальных норм, хотя и в пользу этих лиц, но путём законодательного разрешения возникшего вопроса [13, стр. 325]. В связи с этим предлагается ч. 1 ст. 320 ГПК РФ после слов «обжалованы в апелляционном порядке» дополнить «другим лицам, участвующим в деле, и лицам, не привлечённым к участию в деле, но в отношении которых вынесено решение, затрагивающее их права и законные интересы».

Часть 2 ст. 320 ГПК РФ так же не оставлена вниманием учёных, так, Е.В. Караваева подчёркивает, что деятельность прокурора, направлена прежде всего на предупреждение вынесения судом незаконного и необоснованного

решения. В связи с чем, ограничение условий для принесения представления прокурором на незаконные и необоснованные решения суда неизбежно приведёт к снижению его возможности выполнять возложенные на него функции. Позволим не согласиться с данным мнением, так как мы уже подчёркивали, что дела, рассматриваемые апелляционной инстанцией, не относятся к категориям сложных дел, и есть все основания предполагать, что вышестоящая инстанция в лице районного суда вполне справляется со своей основной задачей по вынесению законного и обоснованного судебного постановления.

Говоря о круге лиц, наделённых правом апелляционного обжалования решений (определений) мирового суда, нельзя не обратить внимание на одно из предложений, высказываемое некоторыми авторами. Например, Т.Б. Липатова признаёт положение параграфа 463 Гражданского процессуального кодекса Австрии, в соответствии с которым в апелляционном производстве стороны должны быть представлены адвокатами [11, стр. 48], положительным для нашего законодательства [7, стр. 295-296]. С данным мнением можно согласиться, но с некоторыми оговорками, а именно: для мало обеспеченных граждан такая квалифицированная юридическая помощь должна оказываться бесплатно. Однако на практике это может привести к усугублению сложившейся обстановки, когда, как отмечает Б. Базаров, решение мирового судьи по гражданским делам воспринимается как нечто необязательное, предварительное слушание перед основным рассмотрением в районном суде [1, стр. 41].

4. Судья апелляционной инстанции не может отменить решение мирового судьи и направит дело на новое рассмотрение, при исправлении ошибок мировых судей апелляционный суд должен сам исправить эти ошибки. Апелляционное решение полностью или в части изменяет решение мирового судьи. В судебной практике возникают ситуации, когда в соответствии со ст. 330, подп. 4, п. 2 ст. 364 ГПК РФ апелляционный суд отменяет решение мирового судьи и обязан вынести новое решение, если мировой судья принял решение о правах и обязанностях лиц, не привлечённых к участию в деле. Толкование ст. 320 и других норм главы 39 ГПК РФ приводит нас к выводу, что апелляционный суд не может привлечь к участию в деле лиц, не участвующих при первичном рассмотрении дела

мировым судьей. Возникает вопрос, как же должен поступить суд апелляционной инстанции? Г.А. Жилин предлагает суду апелляционной инстанции отменить судебное решение о правах и обязанностях лиц, не привлечённых к участию в деле, а дело передать на новое рассмотрение в суд той инстанции, которая приняла отменённый судебный акт [47, стр. 321]. Соглашаясь с данной точкой зрения можно предложить дополнить ст. 328 ГПК РФ: в абзац четвертый после слов «оставить заявление без рассмотрения» добавить «либо направить на новое рассмотрение, в случае принятия решения о правах и обязанностях лиц, не привлечённых мировым судьей к участию в деле». Р.В. Шакирьянов таким же образом предлагает действовать апелляционной инстанции, в случае если при рассмотрении дела судом апелляционной инстанции будет установлено, что решение по делу вынесено мировым судьей, которому оно не подсудно, а именно: дело после отмены решения суда направляется на новое рассмотрение по подсудности мировому судье или в районный суд [13, стр. 325].

5. Условиями возникновения права на апелляционное обжалование являются соблюдение правил подсудности дела конкретному апелляционному суду, наличие предмета и объекта апелляционного обжалования, соблюдение срока апелляционного обжалования. Апелляционный срок – это период времени, исчисляемый днями для подачи апелляционной жалобы, представления, лицами, имеющими, в соответствии с гражданским процессуальным законодательством, право на обжалование решения мирового суда в районный суд. Следует согласиться с предложением Е.В. Караваевой, что понятие «апелляционный срок» имеет родовое значение и включает в себя следующие виды сроков: срок на подачу апелляционной жалобы, срок для действий мирового суда по приему, подготовке и направлению апелляционной жалобы в апелляционную инстанцию и срок рассмотрения апелляционной жалобы. В научных работах учёные предлагают совершенствовать законодательство, регламентирующее исчисление срока на подачу апелляционной жалобы [6, стр. 16]. Позволим себе не согласиться с данными взглядами, так как 10-дневный срок, установленный ГПК РФ для подачи апелляционной жалобы, является разумным и вполне достаточным для того, чтобы лицо, желающее оспорить решение мирового суда, могло

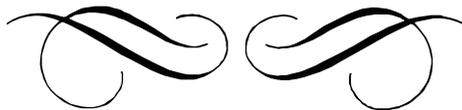
эту жалобу составить и подать.

Указав основные признаки апелляционного производства, можно дать ему определение: апелляционное производство – это самостоятельная стадия гражданского процесса

по повторному рассмотрению и разрешению гражданского дела по существу путем предъявления апелляционной жалобы, представления на не вступившее в законную силу решение мирового судьи.

Список литературы

1. Базаров Б. При апелляционном производстве возможно нарушение принципа состязательности // Российская юстиция. – 2002. – №3.
2. Борисова Е.А. Апелляция в гражданском процессе. – М., 2000.
3. Гражданский процесс: Учебник / Отв. ред. В.В. Ярков. – М.: Волтес Клувер, 2009.
4. Жилин Г.А. Апелляция в арбитражном и гражданском процессе // Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции: «АПК и ГПК 2002г.: сравнительный анализ и актуальные проблемы правоприменения» РАП. – М., 2004.
5. Караваева Е.В. Вопросы апелляционного производства в гражданском процессе: Автореф. дисс. канд. юрид. наук. – Саратов, 2005.
6. Комментарий к Гражданскому процессуальному кодексу Российской Федерации (постатейный, научно-практический) / Под ред. М.А. Викут. – М.: ТОН-ДЭКСТРО, 2003.
7. Липатова Т.Б. Особенности действия принципа состязательности на стадии апелляционного производства // Материалы международной научно-практич. конферен. «Тенденции развития цивилистического процессуального законодательства и судопроизводства в современной России» / Отв. ред. А.И. Зайцев. – Саратов: Изд. Центр «Наука», 2009.
8. Научно-практический комментарий к Гражданскому процессуальному кодексу РФ / Под ред. В.М. Жуйкова, В.К. Пучинского, М.К. Треушникова. – М., 2003; Комментарий к Гражданскому процессуальному кодексу Российской Федерации (постатейный, научно-практический) / Под ред. М.А. Викут. – М.: ТОН-ДЭКСТРО, 2003.
9. Нуриев А.Г. Перспективы создания апелляционных судов в системе судов общей юрисдикции // Материалы международной научно-практич. конферен. «Тенденции развития цивилистического процессуального законодательства и судопроизводства в современной России» / Отв. ред. А.И. Зайцев. – Саратов: Изд. Центр «Наука», 2009.
10. Обзор законодательства и судебной практики Верховного Суда РФ за 3 квартал 2002. – М., 2002.
11. Проверка судебных постановлений в гражданском процессе ЕС и СНГ / Под ред. Е.А. Борисовой. – М., 2007.
12. Шакитько Р.В. Реализация принципа состязательности при рассмотрении гражданских дел в апелляционной инстанции // Российский судья. – 2006. – №9.
13. Шакирьянов Р.В. О некоторых правах (полномочиях) суда апелляционной инстанции при рассмотрении гражданских дел // Сборник материалов Международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы гражданского права и процесса» Вып. I / Отв. ред. Д.Х. Валеев, М.Ю. Челышев. – М.: «Статут», 2006.



ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

МОТТАЕВА Анджела Бахауовна,
доцент кафедры экономики и менеджмента
НОАНО ВПО «Институт бизнеса и политики» г.
Москва,
кандидат экономических наук, доцент,
E-mail: angela-1309.m@yandex.ru

Специальность 08.00.05 – Экономика и
управление народным хозяйством: региональная
экономика

СОВРЕМЕННАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ РЕГИОНОВ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СФЕРЫ

***Аннотация.** Высокая степень развития инфраструктуры в регионе, доступность стратегических ресурсов для основной хозяйственной деятельности предпринимательских структур компенсируют или снижают вероятность проявления негативных воздействий риск-факторов. Настоящая статья является результатом исследования данной проблемы с точки зрения способов выбора регионов для развития предпринимательской деятельности.*

***Ключевые слова:** региональная экономика, классификация регионов, риск-менеджмент.*

МОТТАЕВА А.В.

MODERN CLASSIFICATION OF REGIONS FOR DEVELOPMENT OF ENTERPRISE SPHERE

***The summary.** High degree of development of an infrastructure in region, availability of strategic resources to the basic economic activities of enterprise structures compensate or reduce probability of display of negative influences of risks-factors. The present article grows out of research of the given problem from the point of view of ways of a choice of regions for development enterprise.*

***Key words:** regional economy, classification of regions, a risk management.*

Исследуя закономерности развития хозяйственных отношений внутри регионов и на межрегиональном уровне, представляется значимым фактором обеспечение надежности функционирования высокорисковых предприятий – предпринимательских структур. Необходимость определения групп регионов, где социально-экономические условия развития предпринимательства оптимальны, назрела в новом тысячелетии и нашла свое искусственное решение в создании технопарков.

Однако деятельность предпринимательских

структур не всегда строится на базе крупных технико-технологических инноваций, культивируемых в таких серьезных областях, как Сколково [1, стр. 89]. Большинство задач современных предпринимательских структур решается по месту локации ключевых потребителей. Поэтому выбор региона для организации высокорисковой деятельности представляется комплексной задачей, в которой совмещаются интересы поиска устойчивой внешней среды для деятельности предприятия, поиск сконцентрированных в едином

географическом регионе потребителей, поиск наиболее доступных ресурсов для организации и

реализации деятельности предпринимательской структуры (рис. 1).



Рис. 1 Требования современного предпринимательства к социально экономическому развитию региона

Исходя из рассмотренных требований, мы можем предложить самостоятельные признаки классификации регионов для компенсации и снижения вероятных воздействий множества риск-факторов на деятельность предпринимательских структур [2, стр. 102]: (табл. 1).

В первую очередь к ним относятся:

Разделение регионов по признаку устойчивости внешней среды к экономическим колебаниям внутри страны:

1) регионы, определяющие направления развития федеральной экономической системы. Множество риск-факторов предпринимательской деятельности имеют

место в деятельности предприятий, реализующих основную деятельность на их территории, высокая степень развития конкуренции отягощает процессы вхождения на новые рынки этих регионов. С другой стороны, именно эти регионы являются наиболее привлекательными для развития предпринимательских структур в части обеспечения доходности основной деятельности.

2) регионы, входящие в самостоятельный список экономических зон с искусственно созданным предпринимательским климатом (технопарки и города). Эти регионы

Таблица 1

Классификация регионов

№ п/п	Признаки классификации	Группы регионов
<i>Разработки современных исследователей</i>		
1	Политико-социальный подход	<ul style="list-style-type: none"> ● Общесметодологическое разделение регионов ● Политологическое разделение регионов ● Политологическое разделение регионов
2	Специализация и функциональные особенности регионов	<ul style="list-style-type: none"> ● ресурсодобывающие; ● регионы, ориентированные на ВПК; ● регионы с высоким удельным весом обрабатывающей промышленности; ● северные территории; ● регионы, проблемы которых обусловлены внеэкономическими факторами
3	Функционально-стоимостной подход	Ранжирование регионов по показателю ВРП на душу населения
4	Инвестиционная привлекательность	<ul style="list-style-type: none"> ● регионы с благоприятными стартовыми условиями вхождения в рынок и выгодным геополитическим положением, имеющие поддержку федерального центра и развитую диверсифицированную структуру производства; ● регионы со скромными стартовыми возможностями, имеющие сырьевую специализацию промышленного производства; ● депрессивные регионы, отличительной чертой которых является узкоспециализированное промышленное производство, высокий износ основных фондов, обладающие достаточно мощным трудовым и интеллектуальным потенциалом; ● регионы, не попавшие в первые три группы.
5	Новосибирская региональная школа	<ul style="list-style-type: none"> ● отсталые с ухудшением уровня; ● отсталые с сохранением уровня; ● отсталые с улучшением уровня; ● благополучные с ухудшением уровня; ● благополучные с сохранением уровня; ● благополучные с улучшением уровня.
6	Предпринимательский потенциал региона	<ul style="list-style-type: none"> ● регионы с высоким потенциал ● регионы с потенциалом выше среднего ● регионы со средним потенциалом ● регионы с потенциалом ниже среднего ● регионы с низким потенциалом
7	Промышленное производство региона	<ul style="list-style-type: none"> ● регионы с высокими темпами промышленного развития (свыше 110%) ● регионы со средними темпами промышленного развития (105-110%) ● регионы с низкими темпами промышленного развития (100-105%) ● регионы с отрицательными темпами промышленного развития (менее 100%)

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

№ п/п	Признаки классификации	Группы регионов
8	Инновационная привлекательность региона	<ul style="list-style-type: none"> • регионы с отсутствием инновационного потенциала; • регионы со слабо развитым инновационным потенциалом; • регионы с развитым инновационным потенциалом, • регионы с высоким уровнем инновационного потенциала.
<i>Новые признаки классификации</i>		
9	Устойчивость внешней среды	<ul style="list-style-type: none"> • регионы, определяющие направления развития федеральной экономической системы; • регионы, входящие в самостоятельный список экономических зон с искусственно созданным предпринимательским климатом (технопарки и города); • регионы, зависимые от государственных программ развития военно-промышленного комплекса и высокотехнологических производств; • регионы, требующие расширения дотационных программ для повышения интереса хозяйствующих субъектов к организации деятельности на их территории.
10	Наличие ключевых покупателей	<ul style="list-style-type: none"> • регионы с высокой экономической активностью населения – мегаполисы; • регионы с развитой инфраструктурой производства полуфабрикатов, широкое развитие в регионе смежных с основной деятельностью предпринимательской структуры производств; • регионы с широким развитием предприятий с замкнутым внутри региона циклом производства и потребления. Масштабный экспорт в другие регионы готовой продукции; • транзитные регионы
11	Доступность ресурсной базы	<ul style="list-style-type: none"> • широкая доступность стратегических и текущих ресурсов предпринимательской деятельности в одном регионе • широкая доступность стратегических ресурсов в одном регионе и необходимость импорты текущих ресурсов • широкая доступность стратегических ресурсов и необходимость поиска альтернативных путей получения текущих ресурсов

искусственно созданы решением государственных органов власти для развития конкретных инноваций и перехода экономики на инновационный путь развития. Сложность функционирования предпринимательских структур в данном регионе связано с отсутствием прямой доступности конечных потребителей и

необходимостью участия предприятия в реализации абсолютно новых инновационных проектах, тогда как большинство предпринимательских структур не принимают на себя столь высокие риски несмотря на благоприятные условия, искусственно созданные государством.

3) регионы, зависимые от государственных

программ развития военно-промышленного комплекса и высокотехнологических производств. Данные регионы наиболее интересны для развития малого и среднего предпринимательства. Риски реализации государственных проектов минимизируются за счет условий реализации госзаказа, с одной стороны, и проблемами современных предприятий ВПК в обеспечении непрерывности производственного процесса, с другой. Вследствие чего развитие предпринимательской деятельности в части обеспечения деятельности крупных предприятий представляется наименее рискованной.

- 4) регионы, требующие расширения дотационных программ для повышения интереса хозяйствующих субъектов к организации деятельности на их территории. Развитие предпринимательства в этих регионах затруднено массой внешних рисков, деятельность предпринимательских структур, находящаяся под строгим контролем административных, налоговых и других органов власти, затруднена и перестает быть гибкой. Регионы, чья инфраструктура финансируется в большей степени за счет внутренних поступлений и чей бюджет находится в постоянном дефиците, формируют широкий спектр возможностей для проявления рисков экономического и административного характера.

Разделение регионов по признаку наличия ключевых покупателей:

- 1) регионы с высокой экономической активностью населения – мегаполисы. Деятельность предпринимательских структур в этих регионах получает компенсационное воздействие на характер коммерческих рисков. В действительности мы можем смело утверждать, что предпринимательская структура найдет своего покупателя на продукт своей хозяйственной деятельности.
- 2) регионы с развитой инфраструктурой производства полуфабрикатов, широкое

развитие в регионе смежных, с основной деятельностью предпринимательской структуры, производств. Множество риск-факторов осуществления хозяйственной деятельности компенсируется широкими возможностями освоения и внедрения предпринимательских идей, однако для предприятия может возрасти составляющая воздействия коммерческих рисков.

- 3) регионы с широким развитием предприятий с замкнутым внутри региона циклом производства и потребления. Масштабный экспорт в другие регионы готовой продукции. Для предпринимательской структуры представляется высокорискованной деятельностью по вхождению на такого рода рынок, однако, если реализация плана внедрения.
- 4) транзитные регионы, регионы, где деятельность предпринимательских структур подвержена изменчивым, по своему характеру, риск-факторам.

Разделение регионов по признаку доступности ресурсной базы:

- 1) широкая доступность стратегических и текущих ресурсов предпринимательской деятельности в одном регионе. В этих регионах минимизируются производственные риски, формируется база для организации экспорта готовой продукции в другие регионы.
- 2) широкая доступность стратегических ресурсов в одном регионе и необходимость импорта текущих ресурсов. Эти регионы представляют собой зоны умеренного риска, характерные для осуществления мелкосерийного производства.
- 3) широкая доступность стратегических ресурсов и необходимость поиска альтернативных путей получения текущих ресурсов. Данные регионы удовлетворяют потребности предпринимательских структур, чья деятельность строится вокруг исполнения индивидуальных заказов, для остальных видов предпринимательской деятельности риски, связанные с обеспечением производственного процесса, слишком высоки.

Список литературы

1. Моттаева А.Б. Формирование системы риск-менеджмента инвестиционной деятельности предпринимательских структур: монография / А.Б. Моттаева. – СПб: Изд-во: СПбГПУ, 2007. – 12,0 п.л.
2. Моттаева А.Б. Формирование и развитие конкурентоспособности предпринимательских структур легкой промышленности: брошюра / А.Б. Моттаева. – СПб: Изд-во: СПбГПУ, 2008. – 5,5 п.л.



МОТЫШИНА Марина Станиславовна,
профессор кафедры управления Санкт-Петербургского гуманитарного университета профсоюзов,
доктор экономических наук, профессор
E-mail: motishina@yandex.ru

Специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством: управление инновациями

ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ В СФЕРЕ УСЛУГ

***Аннотация.** В статье рассматриваются характерные черты формирования инноваций в российском секторе услуг. Анализируются факторы, способствующие и препятствующие инновационному развитию.*

***Ключевые слова:** инновации, сфера услуг, интеллектуальные услуги, факторы инноваций.*

MOTYSHINA M.S.

FEATURES OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ECONOMY IN SPHERE OF SERVICES

***The summary.** The article deals with distinctive features of innovations' formation in Russian services sector. Factors contributing to innovative development or impeding it are analyzed.*

***Key words:** innovation, services, intelligent (intellectual) services, factors of innovation.*

Одной из характерных тенденцией развития сферы услуг в условиях глобализации является усиление их инновационного характера. Рост использования научных разработок в секторе услуг в течение последнего десятилетия во многих странах значительно превышает рост использования научных разработок в промышленности. Как отмечает С.А. Заиченко [1, стр. 30-31.], в подходе к формированию единой общеевропейской политики инноваций в сфере услуг определяющими являются три основные предпосылки: рост наукоемкости услуг; увеличение инновационной активности в сфере услуг; преобладание нетехнологических инноваций. Темпы прироста затрат на научные исследования и разработки весьма высоки. Россия в этих процессах занимает среднюю позицию. Так, в 1996 – 2006 гг. среднегодовой темп роста расходов на научные разработки в сфере услуг составил примерно 11%, в то время как в таких

странах, как Испания, Турция, Венгрия, Ирландия он составил свыше 20% [2].

Инновации обычно классифицируют следующим образом: выделяют технологические (процессные), продуктовые, организационные (в том числе, управленческие), маркетинговые, комплексные инновации. Технологические связаны с внедрением новых видов техники, приспособлений, инструментов, а также технико-технологических приемов труда в обслуживании. Здесь наиболее заметная тенденция – внедрение компьютерной техники, распространение информационно-технологических новшеств, облегчающих работу с клиентами и в целом весь процесс сервисного производства. Продуктовые связаны с новыми видами услуг. Организационные – с новыми методами ведения бизнеса, организации рабочих мест, внешних связей, более эффективными формами обслуживания и организационными нормами труда. Маркетинговые

– новые или значительно улучшенные маркетинговые методы, охватывающие существенные изменения в оказании услуг; использование новых методов продаж и презентации услуг, их представления и продвижения на рынки сбыта. Комплексные охватывают одновременно разные аспекты и стороны сервисной деятельности.

Эксперты подчеркивают, что для сферы услуг большее значение, чем, например, для промышленности, имеют организационные и маркетинговые инновации. Технологические инновации носят здесь, скорее, инструментальный характер (компьютеризация сервиса, автоматизация учета и т. д.), а наиболее значимыми являются организационные инновации и поиск принципиально новых ниш на рынке [3]. Отмечается, что нетехнологические инновации (новые бизнес-модели, организационные вопросы, маркетинговые механизмы) в секторе услуг имеют более важное значение, чем в секторе промышленности. Например, Сбербанк России сумел за год сэкономить, благодаря идеям собственных сотрудников, 1 млрд. руб. Банковские служащие (89,5 тыс. человек) внесли 29,5 тыс. предложений [4].

Однако в целом доля этих инноваций незначительна. Например, разработкой и внедрением маркетинговых инноваций в 2007 г. занимались лишь 2,9% фирм, причем более половины из них – предприятия связи [3]. Как показывают статистические данные, основную долю в инновациях сферы услуг занимают продуктовые и технологические.

Следует отметить, что в российском секторе услуг наблюдается непрогрессивная структура видов инновационной деятельности. Компании опираются, прежде всего, на приобретение машин и оборудования (69%). Активно осуществляются закупки программного обеспечения (39%). Среди компаний невелика доля тех, которые выполняют исследования и разработки, – всего 14,3% (вдвое меньше, чем в промышленности). Исключением является сектор ИКТ, где научной деятельностью занимается, примерно, каждая третья фирма. Удельный вес предприятий, приобретающих новые технологии, еще меньше (8%). Вместе с тем, следует отметить, что распространение технологических новшеств в российской сфере услуг повлекло за собой интенсификацию усилий предприятий, например, по повышению

квалификации персонала.

Особую роль в современной сфере услуг имеют интеллектуальные услуги. В зарубежной литературе их чаще называют *knowledgeintensive services* («знаниеемкие услуги»). В этой связи некоторые ученые стали выделять так называемый «четвертичный» сектор экономики (*quaternary sector*). Данный сектор может рассматриваться как фактор, определяющий тенденции развития сферы услуг в целом. Годовой объем мирового рынка интеллектуальных услуг оценивается примерно в 50 млрд. долларов США. Несмотря на недавнее возникновение, данный сектор очень динамичен, он устойчиво растет (20 % – 24 % в год) [6]. Данный сектор особенно привлекателен для российской экономики, поскольку влияет на структурную перестройку, повышение экспортного потенциала, а также на ускорение процессов модернизации.

Особое значение в данном секторе имеют интеллектуальные деловые услуги. К ним относятся: издательские, телекоммуникационные, консалтинговые, научные исследования и разработки, рекламная деятельность, рекрутинговые услуги, деятельность новостных агентств и многие другие. Эти услуги имеют ряд отличий. Во-первых, они в значительной степени индивидуализированы. Менее половины из них составляют типовые, чаще они формируются «под клиента». Во-вторых, для данного вида услуг гораздо выше степень «соучастия» потребителя в их создании. В-третьих, в стоимости таких услуг велика доля высококвалифицированного труда. Существуют и особенности формирования спроса на данном рынке. Он определяется такими факторами, как: потребность, платежеспособность и способность к восприятию (понятно, что потребление такого рода услуг доступно не любому желающему, а подготовленному). В этой связи следует указать, что применительно к данному виду услуг ученые выявили феномен «асимметрии восприятия», сущность которого в отличие от асимметрии информации заключается в том, что производители понимают, чем их услуга отличается от услуг других производителей, а потребители – нет [7, стр. 64-73]. При этом последние могут считать предоставляемую им услугу как стандартную, а не индивидуализированную. В этой связи появляется такой признак сегментации рынка, как опыт потребителя. Очевидно, неопытным потребителям не следует

предоставлять индивидуализированную услугу, поскольку они не воспринимают ее как таковую, а производителю она обойдется дороже. Тем не менее, существует устойчивая тенденция смещения спроса в сторону опытных потребителей.

Какова структура инноваций и значимость различных их видов в данном секторе? Авторы упомянутой выше статьи приводят эмпирическую оценку значимости различных типов инноваций, данную менеджерами российских предприятий до и во время кризиса. Они отмечают, что продуктовые инновации играли важную роль на начальном этапе развития данного сектора, поскольку потребителей надо было приучить пользоваться интеллектуальными услугами. В дальнейшем значимость продуктовых инноваций снижалась, поскольку сформировался устойчивый спрос. Менее значимую роль играли организационно-управленческие инновации. Наиболее перспективными здесь считаются технологические инновации, особенно программное обеспечение, которое является продукцией самого сектора интеллектуальных услуг, и оборудование. Во время кризиса экономия на издержках вызвала снижение значимости технологических инноваций в силу их дороговизны. Соответственно, возросла значимость организационно-управленческих инноваций, которые могут быть осуществлены преимущественно за счет внутренних ресурсов компаний. На первое место выдвинулись продуктовые инновации. Маркетинговые инновации показали наименьший прирост значимости. Возможно, это было вызвано сдвигом структуры спроса в сторону более опытных потребителей. Маркетинговые инновации важны в первую очередь для тех, кто не слишком хорошо различает содержательные особенности услуг.

Рассмотрим *факторы*, воздействующие на состояние и развитие инноваций в сфере услуг. Одним из таких факторов является размер предприятия. Особенностью инноваций в России является то, что они осуществляются, главным образом, на крупных предприятиях, обладающих достаточными финансовыми, кадровыми и интеллектуальными ресурсами. Особенно это характерно для технологических инноваций. «Уровень инновационной активности тесно связан с размером фирмы и растет пропорционально ему» [3, стр. 31]. За рубежом многие инновации крупных компаний «обкатываются» на малых

предприятиях. В России крупному бизнесу свойственна инновационная инертность, что не может не сказываться на малом. Кроме того, в России среда развития малых предприятий весьма неразвита, поэтому доля инновационных малых предприятий очень мала, в том числе, в услугах.

Помимо размера существенное влияние на инновационную активность оказывает отраслевая специфика. Прежде всего, следует отметить, что доля инновационно активных предприятий пока еще выше в сфере материального производства по сравнению со сферой услуг. Особенно это проявляется применительно к технологическим инновациям. В сфере услуг, в силу ее крайней неоднородности, можно выделить отрасли с разной степенью инновационности. Конечно, наиболее высокий уровень показывают высокотехнологические отрасли (информационные услуги, услуги связи).

Если проанализировать структуру затрат на инновации, то оказывается, что основная доля российских инноваций (примерно 70 %) связана с приобретением машин, оборудования и программных средств, а не с научными разработками либо приобретением новых технологий. Это характерно не только для сферы услуг, но и для сферы материального производства.

Существенным фактором, влияющим на инновационную активность организаций сферы услуг, является ресурсная составляющая. Особенно важно это для отраслей, в которых доминируют бюджетные организации (образование, здравоохранение и т. д.). Анализ факторов, препятствующих технологическим инновациям, показывает, что ведущее значение имеет недостаток финансовых ресурсов. Также необходимо отметить недостаток квалифицированного персонала, неразвитость инновационной инфраструктуры и нормативно-правовой базы, регулирующей данную деятельность.

Важнейшим фактором, определяющим развитие инноваций, является инновационный климат. Этот феномен формируется под влиянием большого количества факторов и, в свою очередь, определяет вектор инновационного развития экономики. К сожалению, в этом отношении в России нет заметного продвижения. Существует большое количество проблем, препятствующих инновационному развитию и имеющие «общесистемные корни». К ним относятся [8, 9]:

отсутствие критической массы инноваторов всех типов, несоответствие системы подготовки кадров потребностям экономики, практическое отсутствие инновационных предпринимателей и профессиональных менеджеров в сфере инноваций; фрагментарность и незавершенность инновационного цикла, короткий горизонт стратегического

планирования, слабость источников финансирования исследований и разработок и многие другие. Решение этих проблем, предусмотренное в рамках государственной инновационной стратегии [10], должно способствовать росту конкурентоспособности российских предприятий и экономики в целом.

Список литературы

1. Заиченко С.А. Развитие инноваций в сфере услуг // Форсайт. – 2007. – №1.
2. Индикаторы инновационной деятельности: 2009. Статистический сборник. – М.: Министерство образования и науки Российской Федерации; Федеральная служба государственной статистики; Государственный университет – Высшая школа экономики [Электронный ресурс].
3. Гохберг Л.М., Кузнецова И.А. Инновации в российской экономике. Стагнация в преддверии кризиса? // Форсайт. – 2009. – №2.
4. Секрет фирмы. – 2010. – №5.
5. Индикаторы // Форсайт. – 2008. – № 3.
6. Дорошенко М.Е. Интеллектуальные услуги сегодня и завтра // Форсайт. – 2007. – № 2.
7. Дорошенко М.Е. Кризисные стратегии в секторе интеллектуальных услуг // Форсайт. – 2010. – № 1.
8. Инновационное развитие – основа модернизации экономики России: Национальный доклад. – М.: ИМЭМО РАН, ГУ–ВШЭ, 2008.
9. Гохберг Л.М., Кузнецова И.А. Новая инновационная политика в контексте модернизации экономики // Форсайт. – 2010. – № 3.
10. Инновационная Россия – 2020 (Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года). Проект. – М.: Минэкономразвития, 2010.



ПОТОЛОКОВА Мария Олеговна,
доцент кафедры коммерческой деятельности и
предпринимательства Санкт-Петербургского
государственного инженерно-экономического
университета,
доктор экономических наук, доцент
E-mail: mpotolokova@yandex.ru

Специальность 08.00.05 – Экономика и
управление народным хозяйством

МЕСТО СЕТЕВЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

***Аннотация.** В статье рассматриваются особенности предпринимательских структур, имеющие место быть на современном этапе развития рыночной экономики. Автор, подробно анализируя доминирующие признаки предпринимательских структур в аспекте их значимости в экономической сфере, определяет место сетевых предпринимательских структур в рыночной экономике с учетом их взаимосвязи с другими экономическими институтами.*

***Ключевые слова:** рыночная экономика; сетевое предприятие; сетевая предпринимательская структура.*

POTOLOKOVA M.O.

PLACE OF NETWORK ENTERPRISE STRUCTURES IN MARKET ECONOMY

***The summary.** In article features of the enterprise structures are considered, taking place to be at the present stage of development of market economy. The author, in detail analyzing dominating signs of enterprise structures in aspect of their importance in economic sphere, defines a place of network enterprise structures in market economy taking into account their interrelation with other economic institutes.*

***Key words:** market economy; the network enterprise; network enterprise structure.*

В настоящее время технический прогресс, новые научные разработки привели ко всё более суровым условиям, характеризующим состояние рынка.

Очень острая проблема конкуренции приводит к формированию различных мероприятий по повышению конкурентоспособности предприятия.

Одной из форм организации бизнеса в современной экономике стало создание сетевых организаций – практика, помогающая компаниям решить проблемы функционирования и развития в рыночной экономике путем сокращения издержек, увеличения приспособляемости к условиям внешней среды, улучшения качества продукции и услуг, уменьшения риска.

Сетевое предприятие – это специфическая форма предприятия, система средств которого составлена путем пересечения сегментов автономных систем целей. Так, компоненты сети одновременно автономны и зависимы *vis-a-vis* сети и могут быть частью других сетей, а следовательно, других систем средств, ориентированных на другие цели. Работа данной сети будет тогда зависеть от двух фундаментальных атрибутов сети: *устойчивой связи* в ней, т. е. способности поддерживать свободную от «шума» коммуникацию между ее компонентами; *согласованности сети*, т. е. степени, в которой имеется общность интересов между целями сети и целями ее компонентов.

Сетевые организации отличаются от организаций других типов рядом признаков.

Во-первых, сетевые организации используют активы и ресурсы всех фирм, вовлеченных в сеть.

Во-вторых, сетевые организации больше полагаются на рыночные механизмы, чем на административные формы управления потоками ресурсов. Однако эти механизмы – не просто взаимоотношения между отдельными хозяйствующими субъектами. На самом деле они обмениваются информацией, кооперируются друг с другом, поставляют продукцию для того, чтобы удерживать определенное место в ценностной цепи.

В-третьих, заинтересованность участников сетей, что гарантирует выполнение условий договора и более эффективной деятельности организации.

В-четвертых, в ряде отраслей, число которых с каждым годом растет, сети представляют собой объединение организаций, основанное на кооперации и взаимном владении акциями участников группы – производителей, поставщиков, торговых и финансовых организаций.

Если рассматривать современные научные взгляды, то, можно отметить тот факт, что довольно четко прослеживаются отличия экономического и социологического подходов к изучению сетевых структур. Кратко их можно представить следующим образом. С позиций экономической теории сеть – одна из форм,

позволяющих экономить на масштабе производства. Сетевая организация есть промежуточная форма между рынком и иерархией. Межфирменная кооперация способствует снижению транзакционных издержек, связанных с получением информации, осуществлением контроля и т. д.

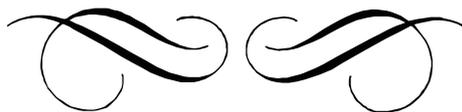
Сети представляют собой совокупность фирм или специализированных единиц, деятельность которых координируется рыночными механизмами вместо командных методов.

Сетевые образования, выходящие за пределы предприятия, предоставляют своего рода шанс на успех в формировании эффективных рыночных и хозяйственных организационных структур. Организационные сети требуют как упразднения традиционных фирменных структур, так и утверждения анонимных рыночных связей с помощью менеджмента отношений или рамочных соглашений.

В результате размывания границ между предприятиями исчезают традиционные разграничения между внутренними и внешними членами организации, собственными и чужими ресурсами, крупными и мелкими предприятиями. Создание сетевых структур представляет собой мегатренд на широком фронте, охватывающем все отрасли и функциональные области, начиная с научных исследований и сети субпоставщиков в сфере производства и кончая единой коммуникационной политикой предприятий.

Список литературы

1. www.rbc.ru- Официальный сайт информационного агентства РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ



ФАБРИЧНОВА Татьяна Геннадьевна,
соискатель степени кандидат экономических наук
кафедры коммерческой деятельности и
предпринимательства Санкт-Петербургского
государственного инженерно-экономического
университета
E-mail: fabri@mail.ru

Специальность 08.00.05 – Экономика и
управление народным хозяйством

КОНКУРЕНТНАЯ СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СТРУКТУРЫ

Аннотация. В статье рассмотрены теоретические основы стратегического планирования современных предпринимательских структур.

Ключевые слова: стратегическое планирование, конкуренция.

FABRICHNOVA T.G.

COMPETITIVE STRATEGY OF ENTERPRISE STRUCTURE

The summary. In article the considered theoretical bases of strategic planning of modern enterprise structures.

Keywords: strategic planning, a competition.

Конкурентное преимущество компании лежит в основе ее успешной деятельности на рынке. Однако после десятилетий процветания и активного продвижения многие фирмы в своих стремлениях к росту и диверсификации забыли о значении конкурентных преимуществ. Вряд ли конкурентные преимущества когда-либо имели такое решающее значение, какое они имеют сейчас, когда рост компаний во всем мире замедлился, а поведение конкурентов на рынке говорит о том, что пирога на всех не хватит, даже несмотря на его постоянный рост.

Конкуренция главный фактор, который определяет, станет компания успешной либо потерпит крах. Именно в ходе конкуренции становится ясно, насколько инновации компании, выработка общей корпоративной культуры или реализация выбранной стратегии способствуют ее эффективности.

Стратегия конкурентной борьбы, или конкурентная стратегия, – это стремление компании занять конкурентную рыночную позицию в отрасли, то есть на главной арене, где сражаются

соперники. Конкурентная стратегия направлена на то, чтобы добиться устойчивой и выгодной позиции, позволяющей компании противостоять напору тех сил, которые определяют конкурентную борьбу в отрасли.

Стратегия – интегрированная модель действий, предназначенных для достижения целей предпринимательской структуры. Содержанием стратегии служит набор правил принятия решений, используемый для определения основных направлений деятельности.

В литературе существует два противоположных взгляда на понимание стратегии. В первом случае стратегия – это конкретный долгосрочный план достижения некоторой цели, а выработка стратегии – это процесс нахождения некоторой цели и составление долгосрочного плана. Такой подход основывается на том, что все возникающие изменения предсказуемы, происходящие в среде процессы носят детерминированный характер и поддаются полному контролю и управлению.

Во втором случае под стратегией понимается долгосрочное качественно определенное

направление развития предпринимательской структуры, касающееся сферы, средств и формы ее деятельности, системы внутрипроизводственных отношений, а также позиций предпринимательской структуры в окружающей среде. При таком понимании, стратегию можно охарактеризовать как выбранное направление деятельности, функционирование в рамках которого должно привести предпринимательскую структуру к достижению стоящих перед ней целей [1].

В деловой жизни под стратегией понимается общая концепция того, как достигаются цели организации, решаются стоящие перед ней проблемы и распределяются необходимые для этого ограниченные ресурсы. Такая концепция (соответствует стратегии второго типа) включает в себя несколько элементов. Прежде всего, к ним относится система целей, включающая миссию, общеорганизационные и специфические цели. Другой элемент стратегии – политика или совокупность конкретных правил организационных действий, направленных на достижение поставленных целей.

Обычно стратегия разрабатывается на несколько лет вперед, конкретизируется в различного рода проектах, программах, практических действиях и реализуется в процессе их выполнения. Значительные затраты труда и времени многих людей, необходимые для создания стратегии предприятия, не позволяют ее часто менять или серьезно корректировать. Поэтому она формулируется в достаточно общих выражениях. Это – предполагаемая стратегия.

Вместе с тем, как внутри организации, так и вне ее появляются новые непредвиденные обстоятельства, которые не укладываются в первоначальную концепцию стратегии. Они могут, например, открыть новые перспективы развития и возможности для улучшения существующего положения дел или, наоборот, заставить отказаться от предполагаемой политики и плана действий. В последнем случае первоначальная стратегия становится нереализуемой, и предпринимательская структура переходит к рассмотрению и формулированию неотложных стратегических задач [3].

В общем случае, на предприятии может быть разработано и реализовано четыре основных типа стратегий:

1. Стратегии концентрированного роста –

стратегия усиления позиций на рынке, стратегия развития рынка, стратегия развития продукта.

2. Стратегии интегрированного роста – стратегия обратной вертикальной интеграции, стратегия вперед идущей вертикальной интеграции.

3. Стратегии диверсификационного роста – стратегия централизованной диверсификации, стратегия горизонтальной диверсификации.

4. Стратегии сокращения – стратегия ликвидации, стратегия «сбора урожая», стратегия сокращения, стратегия сокращения расходов.

Любая стратегия включает общие принципы, на основе которых менеджеры данной организации могут принимать взаимоувязанные решения, призванные обеспечить координированное и упорядоченное достижение целей в долгосрочном периоде. Выделяют четыре различные группы таких принципов (правил) [2]:

1. Правила, используемые при оценке результатов деятельности фирмы в настоящем и в перспективе. Качественную сторону критериев оценки обычно называют ориентиром, а количественное содержание – заданием.

2. Правила, по которым складываются отношения фирмы с ее внешней средой, определяющие, какие виды продукции и технологии она будет разрабатывать, куда и кому сбывать свои изделия, каким образом добиваться превосходства над конкурентами. Это набор правил называется продуктово-рыночной стратегией или стратегией бизнеса.

3. Правила, по которым устанавливаются отношения и процедуры внутри организации. Их нередко называют организационной концепцией.

4. Правила, по которым фирма ведет свою повседневную деятельность, называемые основными оперативными приемами.

Основные отличительные особенности стратегии выделил И. Ансофф в своей книге «Стратегическое управление», 1989 г.:

1. Процесс выработки стратегии не завершается каким-либо немедленным действием. Обычно он заканчивается установлением общих направлений, продвижение по которым обеспечит рост и укрепление позиций фирмы.

2. Сформулированная стратегия должна быть использована для разработки стратегических проектов методом поиска. Роль стратегии в поиске состоит в том, чтобы, во-первых, помочь

сосредоточить внимание на определенных участках и возможностях; во-вторых, отбросить все остальные возможности как несовместимые со стратегией.

3. Необходимость в стратегии отпадает, как только реальный ход развития выведет организацию на желательные события.

4. В ходе формулирования стратегии нельзя предвидеть все возможности, которые откроются при составлении проекта конкретных мероприятий. Поэтому приходится пользоваться сильно обобщенной, неполной и неточной информацией о различных альтернативах.

5. Как только в процессе поиска открываются конкретные альтернативы, появляется и более точная информация. Однако она может поставить под сомнение обоснованность первоначального стратегического выбора. Поэтому успешное использование стратегии невозможно без обратной связи.

6. Поскольку для отбора проектов применяются как стратегии, так и ориентиры, может показаться, что это одно и то же. Но это разные вещи. Ориентир представляет собой цель, которую стремится достичь фирма, а стратегия – средство для достижения цели. Ориентиры – это более высокий уровень принятия решений. Стратегия, оправданная при одном наборе ориентиров, не будет таковой, если ориентиры организации изменятся.

7. Наконец, стратегия и ориентиры взаимозаменяемы как в отдельные моменты, так и на различных уровнях организации. Некоторые параметры эффективности (например, доля рынка) в один момент могут служить фирме ориентирами, а в другой – станут ее стратегией. Далее, поскольку ориентиры и стратегии вырабатываются внутри организации, возникает типичная иерархия: то, что на верхних уровнях управления является элементами стратегии, на нижних превращается в ориентиры.

Стратегия в компании разрабатывается и реализуется на всех уровнях управления [4]: «Первый уровень – корпоративный – присутствует в компаниях, действующих в нескольких сферах бизнеса». Здесь принимаются решения о закупках, продажах, ликвидации, перепрофилировании тех или иных сфер бизнеса, рассчитываются стратегические соответствия между отдельными сферами бизнеса, разрабатываются планы диверсификации, осуществляется глобальное

управление финансовыми ресурсами.

Второй уровень – сферы бизнеса – уровень первых руководителей недиверсифицированных организаций, или совершенно независимых, отвечающих за разработку и реализацию стратегии сферы бизнеса. На этом уровне разрабатывается и реализуется стратегия, базирующаяся на корпоративном стратегическом плане, основной целью которой является повышение конкурентоспособности организации и ее конкурентного потенциала. Третий – функциональный – уровень руководителей функциональных сфер: финансов, маркетинга, НИОКР, производства, управления персоналом и т. д. Четвертый – линейный – уровень руководителей подразделений организации или ее географически удаленных частей, например, представительств, филиалов. Недиверсифицированная организация имеет, соответственно, три уровня стратегий. Разнообразие стратегий, применяемых в стратегическом управлении, весьма затрудняет их классификацию. Среди классификационных признаков наиболее существенны следующие:

- уровень принятия решений;
- базовая концепция достижения конкурентных преимуществ;
- стадия жизненного цикла отрасли;
- относительная сила отраслевой позиции организации;
- степень «агрессивности» поведения организации в конкурентной борьбе.

Например, классификация стратегий предприятия, согласно уровню принятия решений, имеет следующий вид:

- корпоративная;
- деловая;
- функциональная;
- оперативная (последняя может быть включена в функциональную).

Усложняющим фактором при классификации стратегий является то, что большинство стратегий не могут быть однозначно определены по одному из признаков. Так, П.В. Забелин и Н.К. Моисеева предлагают классифицировать стратегии всего по трем признакам:

- принадлежность к пяти основополагающим стратегиям достижения конкурентных преимуществ (глобальные стратегии);
- принадлежность к стратегиям управления портфелем сфер бизнеса (портфельные

стратегии);

- принадлежность к стратегиям, применяемым в зависимости от внешних и внутренних условий (функциональные).

Выбор стратегии предполагает изучение альтернативных направлений развития организации, их оценку и выбор лучшей стратегической

альтернативы для реализации. При этом используется специальный инструментарий, включающий количественные методы прогнозирования, разработку сценариев будущего развития, портфельный анализ. Факторы, влияющие на выбор стратегии, представлены на рисунке 1.



Рис. 1. Факторы, влияющие на выбор стратегии

Реализация стратегии осуществляется через разработку программ, бюджетов и процедур, которые можно рассматривать как среднесрочные и краткосрочные планы реализации стратегии. В процессе реализации стратегии каждый уровень руководства решает свои определенные задачи и осуществляет закрепленные за ним функции. Решающая роль принадлежит высшему руководству. Его деятельность на стадии реализации стратегии может быть представлена в виде пяти последовательных этапов. Первый этап – углубленное изучение состояния среды, целей и разработанных стратегий. На данном этапе решаются следующие основные задачи:

- уяснение сущности выдвинутых целей, выработанных стратегией, их корректности и соответствия друг другу, а также состоянию среды;
- доведение идей стратегического плана и смысла целей до сотрудников предприятия

с целью подготовки условий для их вовлечения в процесс реализации стратегий.

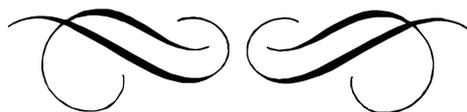
Второй этап – разработка комплекса решений по эффективному использованию имеющихся у предприятия ресурсов. На этом этапе проводится оценка ресурсов, их распределение и приведение в соответствие с реализуемыми стратегиями. Для этого составляются специальные программы, выполнение которых должно способствовать развитию ресурсов. Например, это могут быть программы повышения квалификаций сотрудников. На третьем этапе высшее руководство принимает решения о внесении изменений в действующую организационную структуру. Четвертый этап состоит в проведении тех необходимых изменений на предприятии, без которых невозможно приступить к реализации стратегии. Для этого составляется сценарий возможного сопротивления изменениям, разрабатываются мероприятия по устранению или

уменьшению до минимума реального сопротивления и закреплению проведенных изменений. Пятый этап – корректировка стратегического плана в том случае, если этого настоятельно требуют вновь возникшие

обстоятельства. Результаты реализации стратегии оцениваются, и с помощью системы обратной связи осуществляется контроль деятельности организации, в ходе которого может происходить корректировка предыдущих этапов.

Список литературы

1. Гришин А.Г., Медников М.Д. Принципы построения диверсифицированных стратегий маркетинга предприятия: Тез. докл. науч.-практ. семинара. – СПб.: Изд-во СПбГТУ, 1996.
2. Гусев В.С., Кузин Б.И., Медников М.Д., Соколицын А.С., Степашин С.В., Федотов А.В., Шульц В.Л. Экономика и организация безопасности хозяйствующих субъектов: Учебник. – СПб.: ИД «Очарованный странник», 2001. – 256 с.
3. Дафт Р.Л. Менеджмент. – СПб.: Питер, 2000. – 832 с.
4. Доиль П. Менеджмент: стратегия и тактика: Пер. с англ. – СПб.: Питер, 1999.
5. Долгов П.П. Математические модели энергоэкономического анализа. – Л.: Наука, 1968. – 95 с.



ШЛАФМАН Александр Изевич,
профессор кафедры управления
Санкт-Петербургского гуманитарного
университета профсоюзов,
кандидат экономических наук, профессор
E-mail: izevich@yandex.ru

Специальность 08.00.05 – Экономика и
управление народным хозяйством

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ АНТИМОНОПОЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ОЦЕНКИ КОНЦЕНТРАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ

***Аннотация.** Проблемы оценки деятельности естественных монополий являются ключевыми на этапе формирования антикризисных мер для экономики в целом. В статье раскрыты основные противоречия, не позволяющие организовать эффективную систему государственного регулирования.*

***Ключевые слова:** государственное регулирования, монополисты, естественные монополии.*

SHLAFMAN A.I.

ACTUAL PROBLEMS OF ANTIMONOPOLY STATE REGULATION AND ESTIMATION OF CONCENTRATION OF ACTIVITY OF NATURAL MONOPOLIES

***The summary.** Problems of an estimation of activity of natural monopolies are key at a stage of formation of anti-recessionary measures for economy as a whole. In article the basic contradictions are opened, not allowing to organize effective system of state regulations.*

***Key words:** state regulations, the monopolists, natural monopolies.*

Проблема определения оптимальных методов регулирования отраслей естественных монополий (ЕМ) связана не столько с обоснованием уровня цен, обеспечивающего решение актуальных инвестиционных проблем этих отраслей, сколько с оценкой народнохозяйственных последствий роста тарифов. Имеется в виду, во-первых, воздействие роста цен на услуги ЕМ, на динамику цен в других отраслях, а, во-вторых, влияние такого рода ценового воздействия на экономическую динамику и уровень жизни населения.

Решение этой задачи требует учета множества прямых и обратных связей в экономике и, практически, невозможно без использования макроэкономической межотраслевой модели. В то же время, используя даже такой достаточно сложный инструментарий, приходится принимать определенные гипотезы относительно механизмов

адаптации других отраслей к изменившимся ценовым условиям.

Неравномерный по отраслям рост цен (в том числе рост цен только в одной из отраслей) есть не что иное, как изменение относительных ценовых пропорций. При этом, как известно, происходит перераспределение создаваемой в экономике добавленной стоимости. В случае роста цен только в одной отрасли происходит увеличение доходов этой отрасли при сокращении доходов всех остальных отраслей. При этом если вся продукция отрасли, повысившей цены, потребляется другими отраслями (то есть не идет в конечное потребление), то номинальное приращение ее доходов в точности равно сумме сокращения доходов остальных отраслей.

В случае если определенная часть продукции отрасли, повысившей цены, попадает в конечное

потребление, то прирост доходов этой отрасли превышает сокращение доходов отраслей-потребителей, то есть суммарный номинальный доход экономики возрастает. В то же время, необходимо иметь в виду, что этому возросшему доходу противостоит возросший, причем на ту же величину, объем номинального конечного продукта.

Увеличение доли добавленной стоимости в экономике (а также в отдельных ее отраслях) означает прямую возможность увеличения как конечного, так и промежуточного спроса отраслей. Это, в свою очередь, и предопределяет экономическую динамику. При этом наблюдается рост промежуточного и конечного спроса в реальном выражении только тогда, когда расходы конечных потребителей опережают рост цен. Величина же расходов, в первую очередь, зависит от уровня доходов, которые, в свою очередь, определяются издержками. Проблема состоит в том, что и издержки, и доходы зависят от уровня и структуры цен, то есть доходы зависят от цен, и они же формируют уровень цен в экономике.

Взаимовлияние отраслевых цен и доходов хорошо изучено и описывается системой ценовых уравнений модели межотраслевого баланса. Таким образом, всегда можно рассчитать масштабы изменения цен в других отраслях при изменении цен в отдельно взятой отрасли. В то же время модель сама по себе не позволяет оценить влияние изменения ценовых пропорций на экономический рост. Необходима содержательная увязка доходов, порождаемых экономикой с величиной конечного спроса. Наиболее существенным является анализ изменений в соотношении промежуточного потребления и добавленной стоимости, возникающих в результате ценовых изменений. При этом, важным является то обстоятельство, что суммарная добавленная стоимость экономики увеличивается быстрее суммарных материальных затрат (в текущих ценах) только в том случае, когда доля конечной продукции отрасли в валовом выпуске выше среднего значения, то есть выше, чем доля в совокупном объеме валового внутреннего продукта.

Регулирование ЕМ в широком понимании характеризуется особенностями социально-экономического положения в стране: типом рыночной организации, качеством хозяйственной практики, мотивами инновационной деятельности и поведением фирм на рынке. При анализе последнего внимание уделяется дифференциации

товаров, рекламе, качеству информации, вертикальным связям и ценовой дискриминации. Вместе с тем можно выделить структурные, поведенческие и функциональные признаки наличия конкуренции.

I. Структурные: 1) большое число покупателей и продавцов; 2) отсутствие искусственных барьеров входа на рынок.

II. Поведенческие: 1) независимость действий фирм; 2) отсутствие неэффективных производителей; 3) адекватная информация о рынке; 4) отсутствие дискриминации.

III. Функциональные: 1) отсутствие сверхприбыли; 2) соответствие товаров требованиям потребителей; 3) инновационное поведение фирм.

Поэтому для того, чтобы охарактеризовать состояние конкуренции на макроуровне, можно рассмотреть число фирм и их концентрацию, долю крупнейших хозяйствующих субъектов в производстве валового внутреннего продукта; характеристики рентабельности предприятий и организаций.

Количество действующих на одном товарном рынке предприятий свидетельствует о потенциальной возможности или невозможности конкуренции. Однако данные государственной статистики не учитывают географических границ рынков, поэтому снижение или увеличение общего количества действующих на рынках экономических субъектов, свидетельствует только о тенденции (потенциальной возможности) свертывания конкурентных отношений или об их расширении.

В соответствии с мировой практикой, признаком отрасли с высоким уровнем концентрации является значение индекса Герфиндаля-Гиршмана выше 2000, с низким уровнем концентрации – ниже 1000. Индекс Херфиндаля-Хиршмана (*HHI*) определяется как сумма квадратов долей всех фирм, действующих на рынке [1]:

$$HHI = \sum g_i^2,$$

где g_i – это доля i -фирмы на рынке.

Наиболее резкие изменения концентрации производства пришлись на ранний период реформ начала 1990-х гг. В период экономического подъема, начиная с 1999 г., рост концентрации производства продолжался, однако эта тенденция действовала, в первую очередь, в низкоконцентрированных отраслях.

Данные о динамике концентрации в российской экономике за рассматриваемый период подтверждаются статистикой слияний и поглощений. Так, данные ФАС России за 2006 г. о распределении слияний и присоединений между отраслями экономики показывают, что на долю внутриотраслевых слияний и присоединений (т. е. таких, в которых покупатель и продавец заняты производством и реализацией конкурирующих товаров, и совершение которых ведет к росту экономической концентрации) приходится около 40 процентов всех сделок и действий, подпадающих под государственный контроль за экономической концентрацией. Особенно велика доля внутриотраслевых слияний и присоединений в машиностроении (более 60%), пищевой промышленности (более 60%), электро- и теплоэнергетике (более 75%), связи (100%), что свидетельствует об усиливающейся концентрации в этих отраслях.

По данным ФАС России по итогам 2007 г. слияния и присоединения, которые сопровождались консолидацией юридических лиц и сокращением их числа, составили не более 8% от общего количества сделок и иных действий, подпадающих под контроль антимонопольных органов. Поскольку слияния и присоединения в Российской Федерации за период 2003 – 2006 гг. имели в основном форму приобретения контрольного пакета акций (долей), есть основания утверждать, что прирост приходящейся на крупнейшие компании доли добавленной стоимости в ВВП превышает прирост доли, приходящейся на крупнейшие юридические лица.

При относительно небольшом количестве слияний и присоединений в нефтегазовом секторе экономики (5-7 процентов от общего количества слияний и присоединений, прошедших антимонопольный контроль в 2007 году) стоимостная оценка слияний и присоединений в этом секторе составляет 38% от общей стоимости слияний и присоединений в российской экономике. По предварительным данным за 2007 г. стоимость слияний в нефтегазовом секторе и металлургии превышает 55% общей стоимостной оценки слияний и присоединений в Российской Федерации, что свидетельствует не столько об особой активности процессов концентрации в этих секторах, сколько об их доле в совокупных активах российских хозяйствующих субъектов.

Обзор макроэкономических показателей,

характеризующих состояние конкурентной среды в российской экономике, позволяет сделать следующие выводы:

- процессы концентрации в отраслях российской экономики в сочетании с её высокой степенью открытости для импорта товаров и услуг привели к формированию условий, в которых с высокой вероятностью возникает конкурентная борьба участников рынка;
- ряд отраслей российской экономики являются избыточно концентрированными (например, производство первичного алюминия, синтетического каучука, отдельных видов продукции черной металлургии) в сравнении с уровнем концентрации в сопоставимых отраслях развитых стран; развитие полноценной конкуренции в таких отраслях вероятно лишь при условии, что рынки такой продукции являются глобальными, т. е. выходящими за пределы Российской Федерации;
- в ряде отраслей российской экономики (добыча полезных ископаемых, металлургия) наблюдается завышенный уровень рентабельности, свидетельствующий о недостатке конкуренции;
- количество предприятий сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства, обрабатывающих производств (за исключением целлюлозно-бумажного производства, издательской и полиграфической деятельности), по производству машин и оборудования неуклонно сокращается, то есть возможности для развития конкурентных отношений в этих сферах с годами уменьшаются.

Изменение концентрации в российской промышленности в период 1998 – 2006 гг. позволяет выделить две устойчивые долгосрочные тенденции:

- сближение показателей концентрации производства в российской экономике со сравнимыми показателями развитых зарубежных стран;
- усреднение показателей концентрации: в высокконцентрированных отраслях промышленности в рассматриваемый период концентрация снижается, в то время как в низкокконцентрированных – растет.

Особую опасность представляет гипертрофированный рост крупнейших российских компаний. Высокий удельный вес крупнейших российских компаний в отношении к ВВП страны позволяет предположить наличие у таких компаний возможности антиконкурентного влияния как на рынки реализации их продукции, так и на смежные рынки, на которых крупнейшие компании осуществляют закупки сырья, полуфабрикатов, комплектующих.

Показатели концентрации производства и описание структуры рынка позволяют установить наличие условий для возникновения и развития конкуренции, однако прямо не характеризуют ее интенсивность. Одним из основных методов оценки интенсивности конкуренции являются опросы руководителей предприятий и организаций [2, стр. 17-20].

Таким образом, можно выделить следующие проблемы оценки регулирования ЕМ:

1. Оценка должна показывать, удовлетворяются ли интересы ЕМ в текущих и инвестиционных расходах, с одной стороны, а с другой стороны, соответствуют ли экономические возможности потребителей этим расходам, то есть существует ли баланс между уровнем платежеспособного спроса и уровне рентабельности ЕМ при используемых методах их регулирования.

2. Оценка должна отражать, существует ли рыночное равновесие между отраслями ЕМ и зависимыми от них отраслями, то есть существует ли неравномерный по отраслям рост цен, поскольку

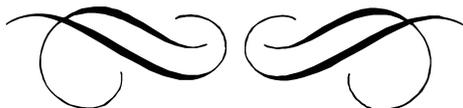
в случае роста цен только в одной отрасли происходит увеличение доходов этой отрасли при сокращении доходов всех остальных отраслей. При этом если вся продукция отрасли, повысившей цены, потребляется другими отраслями, то номинальное приращение ее доходов в точности равно сумме сокращения доходов остальных отраслей.

3. Оценка должна давать ответ на вопрос: существуют ли диспропорции между расходами и доходами ЕМ, расходами и доходами зависимых отраслей и потреблением конечных потребителей, так как в случае если определенная часть продукции отрасли, повысившей цены, попадает в конечное потребление, то прирост доходов этой отрасли превышает сокращение доходов отраслей-потребителей, то есть суммарный доход экономики возрастает. В то же время, необходимо иметь в виду, что этому возросшему доходу противостоит возросший объем конечного продукта, а это приводит к увеличению доли добавленной стоимости в экономике, что означает прямую возможность увеличения как конечного, так и промежуточного спроса отраслей.

Обозначенные проблемы носят сложный, противоречивый характер и состоят в том, что и издержки, и доходы зависят от уровня и структуры цен, то есть доходы зависят от цен, и они же формируют уровень цен в экономике. Данное обстоятельство требует корректной и контрадикторной постановки цели и задач модели оценки результатов регулирования ЕМ.

Список литературы

1. Концентрация производства: условия, факторы, политика / Под ред. А.Е. Шаститко. – М.: ТЕИС, 2001.
2. Никуйко И.Б. Классификация российских естественных монополий // Вестн. М-ва РФ по антимоноп. политике и поддержке предпринимательства. – 2001. – №1.



ВОЛЬЧЁНОК Илья Михайлович,
доцент кафедры экономики и менеджмента НОУ
ВПО Институт телевидения, бизнеса и дизайна г.
Санкт Петербург,
кандидат экономических наук, доцент
E-mail: rodion_dm@mail.ru

Специальность 08.00.05 – Экономика и
управление народным хозяйством: экономика
предпринимательства

НАПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

***Аннотация.** В данной статье рассмотрены базовые подходы к организации стратегического взаимодействия предпринимательских структур на пути достижения новых конкурентных преимуществ на современном рынке.*

***Ключевые слова:** конкурентные стратегии, экономика предпринимательства, построение взаимодействий.*

VOL'CHENOK I.M.

DIRECTIONS OF COMPETITIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISE STRUCTURES

***The summary.** In given article base approaches to the organization of strategic interaction of enterprise structures on a way of achievement of new competitive advantages in the modern market are considered.*

***Key words:** competitive strategy, business economy, construction of interactions.*

Предпринимательская структура – это самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг с целью удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Переход к рынку влечет за собой коренные изменения в формах хозяйствования, отношениях между собственниками, организаторами производства и наемными работниками. Предприятие предоставляет рабочие места, выплачивает заработную плату. Путем выплаты налогов оно участвует в реализации государственных программ, развитии экономики страны. Это означает, что в условиях рыночных отношений предприятие есть самоорганизующийся и самовоспроизводящийся социально-производственный организм, автономный центр производственных, хозяйственных и социальных решений.

Экономическая обособленность проявляется,

во-первых, в имущественной обособленности. Предприятие располагает собственным имуществом владельцев, а также может арендовать или на иных договорных началах использовать различные ресурсные элементы – землю, капитал и другие. Во-вторых, предприятие имеет завершённый воспроизводственный цикл: оно мобилизует ресурсы, преобразует их и получает готовый продукт, реализует его и полученную выручку, использует вновь для приобретения ресурсов.

Из этого следует, что предприятия – это обособленные экономические структуры. Их обособленность обуславливается товарным характером общественного производства.

В силу обособленности предприятия самостоятельны:

- в производственной деятельности (что и сколько производить, как производить);
- в коммерческой деятельности (что и сколько

- продавать, покупать, распределять);
- в распределении производственного продукта (что идет на собственные нужды, а сколько на обмен и накопление и т.д.).

Из вышеизложенного следует, что предпринимательские структуры ориентированы на извлечение прибыли за счет собственных усилий, за счет собственных возможностей, а их конкурентоспособность ограничена действием внешних контрагентов рынка и конкурентов. Таким образом, предпринимательская структура самостоятельно выбирает направления развития своей конкурентоспособности и удержания собственных конкурентных преимуществ.

Это подтверждается и рядом течений в теории конкуренции. К примеру, И. Ансофф [1, стр. 62] указывает, что одним из условий обеспечения является экономическая обособленность или автономность производителей, возможность или свобода для каждого экономического субъекта стремиться к обеспечению своих частных интересов и разделению труда между товаропроизводителями. Товарный обмен предполагает обязательное стремление к эквивалентности. А такое стремление возникает на основе экономической ограниченности, обособленности интересов. Эта обособленность исторически возникает на основе частной собственности, в дальнейшем она начала опираться и на коллективную собственность, но обязательно ограниченную каким-либо локальным кругом интересов (кооперативы, товарищества, акционерные общества, государственные предприятия, смешанные предприятия, т. е. с государственным участием и т. д.).

В соответствии с данным положением предпринимательская структура может избрать несколько направлений своей деятельности и повышения конкурентоспособности, ориентированных на самостоятельное, обособленное функционирование. Данные направления деятельности будут рассмотрены несколько позже.

С другой стороны, современное состояние экономики, тенденций её развития говорит о том, что собственных ресурсов предпринимательским структурам в должной мере не хватает. И если у крупных предприятий за счет имущественного положения, большого количества хозяйственных связей и оборота такого рода проблема стоит в меньшей мере, то для малого и среднего бизнеса

зачастую данное положение является вопросом выживания.

В связи с этим появляются новые особенности в деятельности указанных групп предпринимательских структур, одной из которых является организация взаимодействия между ними. При этом взаимодействия приобретают различный характер: от простого взаимодействия между предпринимательской структурой и потребителем до сложного – взаимодействие с прямыми конкурентами для завоевания рынка при сохранении собственных интересов.

Таким образом, видно, что в современных условиях предпринимательские структуры могут самостоятельно определиться с выбором: осуществлять обособленно свою деятельность, полагаясь на собственные силы, либо идти на сотрудничество с иными предприятиями, что может привести к потере самостоятельности.

В связи с дилемностью данного вопроса появляется необходимость рассмотреть его более подробно.

В основе конкурентного поведения и выбора направления развития субъектами предпринимательского бизнеса лежит рациональное начало. В зависимости от обстоятельств одни фирмы стратегически нацеливают действия на устранение соперников, другие – на обособление от них, третьи – на сближение с ними, четвертые – на сдачу им позиций на выгодных условиях. Поэтому целесообразно выделение различных направлений конкурентного поведения, которыми могут воспользоваться субъекты бизнеса в процессе межфирменного соперничества (рис. 1).

Выбор направления конкурентного поведения компании следует нацелить на увеличение ее стратегических конкурентных преимуществ, которые нуждаются в положительной оценке со стороны внешнего окружения этой компании. Предприятию необходимо формирование и реализация установок на усиление и обеспечение большей устойчивости стратегических конкурентных позиций. В зависимости от целевых установок фирма-конкурент может, соперничая за наилучшие конкурентные позиции, применять в отношении конкурентов [5, стр. 78]:

- механическую монополизацию;
- интегрирующую консолидацию;
- простое и дезинтегрирующее обособление;
- полное обособление (изоляция) бизнеса;

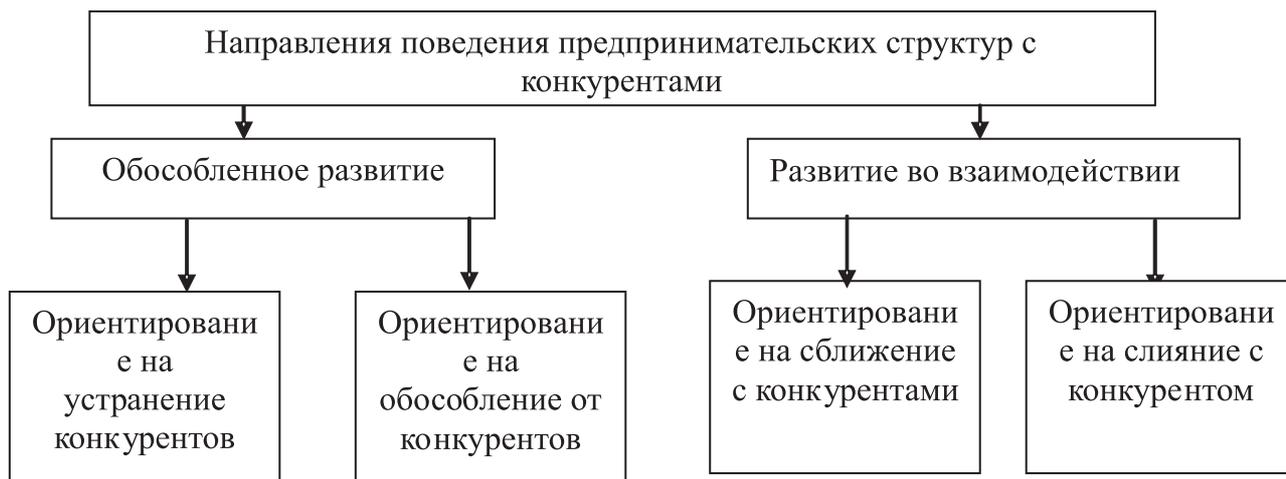


Рис. 1

- кооперативную солидарность;
- компромиссное сотрудничество;
- Механическая монополизация опирается на целевую установку, вхождение в бизнес и уход из бизнеса.

Все направления конкурентного поведения, за исключением стратегий ухода из бизнеса, нацеливают фирму на выживание в бизнесе, последние в ряду упомянутых стратегий нацеливают ее на достойное либо недостойное завершение деловой деятельности.

направленную на вытеснение конкурентов с рынка, как правило, силовыми методами посредством ослабления и уничтожения конкурентов. Механическая тонизация представляет собой последовательный процесс наращивания стратегических конкурентных преимуществ предпринимательской структуры за счет прямого («механического») воздействия на другие предпринимательские фирмы, действующие на аналогичном сегменте рынка, в целях синхронного уменьшения конкурентных преимуществ данных фирм. Следствием этого становится достижение монопольного положения на рынке соответствующего товара (услуги).

Субъект бизнеса, стремящийся к механической монополизации рынка, тщательно присматривается к конкурентам, изучает их сильные и слабые стороны, нащупывает их уязвимые места, прежде чем начнет осуществлять данное направление конкурентной борьбы.

Фирма, стремящаяся к усилению своих конкурентных позиций с помощью рассмат-

риваемого направления, как правило, выдвигает целевую установку не просто на пресечение деятельности конкурента. Она заинтересована и в том, чтобы данный конкурент прекратил свою деятельность, и в том, чтобы механически, путем его устранения, отобрать его бизнес, сделать чужой бизнес своим исключительным достоянием. Это становится возможным в том случае, когда конкурент просто вытесняется со своих позиций (такое положение свидетельствует о выполнении механическим монополистом задачи-минимум), но также и в том случае, когда занимаемые конкурентом позиции (прежде всего его рыночная доля) достаются монополисту (захват чужой конкурентной позиции свидетельствует о выполнении механическим монополистом задачи-максимум).

Применение механической монополизации в отношении стратегических соперников связано с немалыми рисками и таит в себе ощутимую угрозу безопасности собственного бизнеса. В такой ситуации субъекты предпринимательского бизнеса, стремящиеся к стратегическому доминированию, часто могут быть мотивированы на применение интегрирующей консолидации.

Указанный тип рассматриваемого конкурентного поведения может применяться в отношении прямых конкурентов и партнеров по цепочкам ценностей, действующих в смежных областях бизнеса. Принимая на вооружение направление интегрирующей консолидации, менеджмент сильной фирмы-интегратора опирается на положительные оценки тех или иных

сторон деятельности прямых конкурентов или партнеров по бизнесу. Рассматриваемое направление конкурентного поведения оказывается предпочтительней «механической монополизации» также, если менеджмент фирмы изначально не уверен в победоносном завершении войны со своим окружением. В любом случае использование сильных сторон, достижений, возможностей и конкурентных преимуществ прямых конкурентов и тем более партнеров по бизнесу в своих интересах представляется более привлекательной задачей, нежели механическое уничтожение названных субъектов предпринимательского бизнеса.

Сильные стороны могут быть обнаружены в различных аспектах деятельности прямых конкурентов, например в разнообразии ассортимента предлагаемых товаров и услуг, передовой технологии, плодотворных бизнес-идеях, эффективном менеджменте. Каждая из этих сторон, а то и все они вместе, могут быть использованы во благо сильного интегратора, если у его руководства хватит профессиональных знаний и навыков для проведения достаточно тонкой работы по последовательной перевербовке сотрудников бывшего конкурента.

Направление простого обособления применяется обычно субъектами малого предпринимательского бизнеса в сферах, традиционно обслуживаемых только мелким бизнесом (по терминологии А.Ю. Юданова [7, стр. 96], коммутантами). Как нам известно, иные области производственного бизнеса, а также бизнеса в сфере разнообразных услуг населены сотнями, и даже тысячами мелких и средних фирм, причем ни одна из них не играет существенной роли в общем объеме продаж ни на одном локальном рынке. Подобный бизнес разворачивается в раздробленных областях деловой деятельности, отличительной чертой которых является отсутствие на соответствующих секторах рынка фирм с доминирующими конкурентными позициями и принципиальная невозможность приобретения таких позиций какой-либо компанией.

Простое обособление базируется на относительной краткосрочности стратегического периода деловой деятельности рассматриваемых компаний. Компания, не обладающая реальными финансовыми инвестиционными возможностями планомерного развития деловой деятельности, не может позволить себе роскошь составления

среднесрочных и тем более долгосрочных планов. Обозримое будущее для нее – это скоротечные обороты капитала, нахождение и быстрое насыщение небольших и не очень емких ниш либо крайне узкая специализация бизнеса, например оказание услуг постоянным покупателям и VIP-клиентам.

Направление дезинтегрирующего обособления принципиально не отличается от вышеуказанного простого обособления. Принципиальное отличие состоит лишь в том, что малые предпринимательские структуры в рамках дезинтегрирующего обособления получают в результате разделения крупного бизнеса.

В отличие от приверженцев простого обособления предпринимательские структуры, использующие направление полного обособления, обязательно стремятся либо специализироваться на чем-либо важном для рынка, либо уклониться от борьбы на любом невыгодном конкурентном поле. Поэтому полное обособление бизнеса и представляет собой особую направленность конкурентного поведения предпринимательских фирм.

В том случае, когда субъекты бизнеса в качестве главной целевой установки выдвигают стремление найти либо сконструировать «собственную» нишу, а впоследствии стараются удержать ее, не вступая в прямое столкновение ни с одним из вероятных прямых конкурентов, а также в любом случае уклонения субъектов бизнеса от борьбы. Перед нами стратегия конкурентного поведения, которую здесь и далее называем направлением полного обособления бизнеса.

Выше были перечислены направления, ориентированные на обособленность деятельности предпринимательских структур. Далее же будут рассмотрены варианты поведения предпринимательских структур, ориентированных на взаимодействие с другими субъектами рынка.

Взаимно конкурирующие субъекты предпринимательского бизнеса не всегда стремятся уничтожить своих стратегических соперников, их интегрировать, с ними разьединиться и т. д. Весьма часто взаимодействие предпринимательских структур с отдельными конкурентами представляет собой реализацию ими направления кооперативной солидарности. Кооперативная солидарность базируется на целевых установках, согласно

которым фирма может сотрудничать с конкурентами и действовать с ними совместно как в отношении других – общих – конкурентов, так и в отношении иных представителей общего внешнего окружения.

Объективными причинами, обуславливающими выбор кооперативной солидарности, являются относительная слабость конкурентного потенциала фирмы, стратегическая зависимость ее собственной деятельности от возможностей внешнего окружения, часто обусловленная, в свою очередь, особенностями предметной и технологической компоненты ее основного бизнеса. Компания, с одной стороны, оказывается слишком слабой для достижения стратегической независимости от окружения, а с другой стороны, достаточно сильной, чтобы, рискнув, пойти на кооперацию с другой компанией, которая может на поверку оказаться сильным интегратором и запросто поглотить своего недавнего партнера по кооперационным связям.

Компромиссное сотрудничество является наиболее трудной для описания направлением конкурентного поведения субъектов предпринимательского бизнеса. Оно базируется, как и кооперативная солидарность, на возможности и необходимости сотрудничества компаний, которые, в принципе, конкурируют между собой. Однако в отличие от кооперативной солидарности ключевое значение при формулировании указанного направления имеет не «солидарность», а «компромисс». Применяя направление компромиссного сотрудничества, субъекты бизнеса не помышляют ни о какой общности интересов с конкурентами, они сотрудничают не «против» третьей стороны – общих соперников – и не «за» превращение конкурентов в партнеров по бизнесу. Их целевые установки связаны лишь с нахождением и исполнением решений, которые устраивали бы обе стороны.

Поиск таких решений обязательно предполагает

принятие компромисса. Под компромиссом в бизнесе следует понимать фактическое признание субъектами деловых отношений законных интересов своих конкретных прямых, условно-прямых и косвенных конкурентов и последующую ориентацию конкурентных действий на то, чтобы данные интересы не были нарушены.

Речь идет не о теоретическом допущении наличия у всех субъектов бизнеса права на участие в конкуренции. Реальным конкурентам приходится иметь дело не с бумажными соперниками, на которых можно поглядывать умозрительно и издалека, а с совершенно конкретными. Для достижения компромисса с ними субъекты предпринимательского бизнеса не только учитывают деловые интересы представителей своего окружения (они обязаны делать это постоянно, если не желают получить стратегический провал), но и принимают обязательства по их соблюдению, нередко даже ценой собственных интересов.

Такой выбор представляется для многих субъектов бизнеса стратегически важным, когда они, с одной стороны, желают не вступать в явное соперничество с конкурентами, стремятся уклониться от него, приспособить свои действия под бизнес-идею ненападения на соперника, а с другой стороны, усматривают в поведении соперника аналогичные признаки. Важно подчеркнуть, что применение рассматриваемого направления ни в коем случае не следует воспринимать как заблаговременную сдачу компаниями стратегически важных конкурентных позиций. Ведь в ее конструкции существенное место, наряду с «компромиссом», занимает «сотрудничество».

В процессе определения направления развития предпринимательской структуры и установления отношений с конкурентами, она может использовать сочетание тех или иных направлений конкурентного поведения.

Список литературы

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб., 1999.
2. Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Конфликтология: Учебник для вузов. – М., 1999.
3. Введение в институциональный анализ: Учеб. пособие / Под. ред. В.Л. Тамбовцева. – М.: Экон. фак. МГУ, ТЕИС, 2006.

4. Всероссийский центр изучения общественного мнения. Западный бизнесмен и отечественный предприниматель, опрос 20-23 июля 2001 г.
5. Гаврилов Н.Н., Колосова Е.В., Лысаков А.В., Новиков Д.А., Цветков А.В. Теоретико-игровые модели договорных отношений / Труды Инженерно-экономического института. – М.: Изд-во Рос. экон. акад., 2000. – 428 с.
6. Молочников Н.Р. Развитие многоуровневой конкурентоспособности. – СПб.: Изд-во Политехнического ун-та, 2008.
7. Мулен Э. Кооперативное принятие решений: аксиомы и модели. – М.: Мир, 1991. – 464 с.



ШИНКАРЕНКО **Нина Константиновна**,
соискатель кафедры экономики Мурманского
государственного технического университета
E-mail: shinkarenko.nina@mail.ru

Специальность 08.00.05 – Экономика и
управление народным хозяйством

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ ЗОЛОТОДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

***Аннотация.** В настоящей статье дается анализ состояния месторождений золотодобывающей промышленности Забайкальского края и прогноз развития его как социо-эколого-экономической системы.*

***Ключевые слова:** Забайкальский край, социо-эколого-экономическая система, золотодобыча.*

SHINKARENKO N.K.

ECONOMIC ESTIMATION OF ECOLOGICAL FACTORS OF DEVELOPMENT OF GOLD MINING

***The summary.** In the present article the analysis of a condition of deposits of gold mining of Transbaikalian edge and the forecast of its development, as socio-ecology-economic system is given.*

***Key words:** Transbaikalian edge, socio-ecology-economic system, gold mining.*

Одной из наиболее ярких отличительных черт экономического развития конца XX – начала XXI столетий становится нарастающий конфликт интересов эффективного хозяйствования и соблюдения экологических норм, позволяющих обеспечить экологическую безопасность населения. Разрешение этого конфликта, интегрированная гармонизация эколого-экономических интересов сбалансированного развития базируется на концептуальной перестройке парадигмы социально-экономического развития региона, что предполагает всесторонний анализ и учет взаимодействий экологического, экономического и социального факторов, исследование глубинных эколого-экономических процессов и разработку на этой основе теоретических и практических принципов эколого-экономической стабилизации. В основе принципов гармоничного социально-эколого-экономического развития лежит создание эффективного механизма адекватного учета экологического ущерба здоровью населения.

Назревшая необходимость в разработке научно обоснованной экономической оценки ущерба здоровью от загрязнения окружающей среды предполагает комплексный анализ системы «человек – социо-эколого-экономическая среда», а именно учет воздействия не только экологических факторов, но и оценки влияния социально-экономических условий. Прежде всего, речь идет об уровне жизни, качестве медицинского обслуживания и других социально-экономических индикаторах.

Исследование данной проблематики составляет основу методики оценки эколого-экономического ущерба здоровью как императивного инструмента обеспечения эколого-экономической безопасности, проектов природоохранной направленности, выработки действенных природоохранных мер, повышающих экологическую значимость принимаемых экономических решений.

Методика базируется на основных принципах экономической теории, экономики природополь-

зования и инструментарии эконометрического моделирования. Методология решения вопроса предполагает априорный выбор модели, позволяющей произвести комплексную оценку ущерба здоровью не только от загрязнения окружающей среды, но и с учетом различных социально-экономических факторов. Предложенная модель представляет собой систему одновременных эконометрических уравнений, отражающую характерные эколого-экономические взаимосвязи и сформированную с учетом опыта западных исследований и специфики современного этапа развития российской экономики. В основу легла модель, предложенная американским ученым М. Фрименом в 1982 г. [4, стр. 58-65].

Интеграционный подход к анализу сущности эколого-экономического ущерба позволил выявить структурированную систему факторов, влияющих на эколого-экономический ущерб здоровью населения, и установить, что наилучшим образом характеризует состояние здоровья населения обобщенный показатель заболеваемости, учитывающий не только заболеваемость населения экологически обусловленными болезнями.

Индикаторы, сформированные на основе анализа социо-эколого-экономических массивов данных Росстата РФ, включают:

- относительные показатели, выражающие уровни экологической нагрузки на население, а именно:
 - объем выбросов загрязняющих веществ в атмосферу от стационарных и передвижных источников на душу населения (А);
 - объем сбросов загрязняющих веществ в гидросферу на душу населения (G);
- показатель уровня жизни населения:
 - валовой региональный продукт на душу населения (Р);
 - индикаторы факторов уровня жизни:
 - обеспеченность населения жилой площадью (Н);
 - обеспеченность населения врачами (D);
 - среднедушевой денежный доход населения за год (R);
 - уровень безработицы (O).

На основе выбранных показателей – индикаторов как самого эколого-экономического ущерба здоровью, так и факторов – детерминант,

строится модель, отражающая различные взаимозависимости в системе отношений «человек-среда».

Сформированный методологический базис оценки эколого-экономического ущерба здоровью предполагает выполнение ряда достаточно четких последовательных методических процедур:

1) оценка натурального ущерба здоровью от загрязнения окружающей среды на основе адекватной модели зависимости «ущерб здоровью населения – загрязнение окружающей среды».

2) экономическая (стоимостная) оценка эколого-экономического ущерба здоровью населения с использованием метода оценки «стоимости заболевания».

3) анализ полученных результатов с точки зрения обеспечения оптимума при выборе приоритетных направлений экологической и экономической безопасности.

Результатом оценки сверхидентифицируемой системы двухшаговым методом наименьших квадратов является скорректированная величина «натурального» ущерба здоровью от загрязнения окружающей среды, учитывающая прямое и косвенное влияние социально-экономических факторов.

Для перехода от оценок «натурального» экологического ущерба к экономическим на втором этапе анализа используется метод расчета «стоимости заболевания»:

- расходы на государственную систему здравоохранения (зарплата медперсонала, содержание больниц и др.), исходя из используемой в России бюджетно-страховой модели финансирования, оцениваемые как ежегодные расходы государственного бюджета (суммарные расходы бюджетов разных уровней) и государственных внебюджетных фондов обязательного медицинского страхования (средства Федерального фонда обязательного медицинского страхования и территориальных фондов обязательного медицинского страхования);
- расходы домашних хозяйств на медикаменты и госпитализацию (расходы на приобретение лекарств, неучтенные затраты на медицинскую помощь; расходы на госпитализацию в государственной, ведомственной и частной больнице, оплата услуг в амбулаторно-поликлинических

учреждениях; расходы на стоматологическую помощь, оплата услуг частнопрактикующих врачей).

Потеря ВВП от заболеваемости населения оценивается, как отношение ВВП (P) на 1 человека в день, умноженное на 16 дней (оценка средней продолжительности госпитализации в России).

Таким образом, комплексная экономическая оценка «натурального» экологического ущерба здоровью рассчитывается, исходя из усредненной «стоимости заболевания», а также скорректированной величины ущерба, полученной на основе модели «ущерб здоровью населения – загрязнение окружающей среды».

Заключительный этап анализа предполагает оптимальный выбор приоритетных стратегических направлений экологически безопасного экономического развития. При этом удобно использовать показатели эластичности, если имеется возможность придать изменениям рассматриваемых показателей экономическое содержание, например, оценить их приросты в стоимостном исчислении.

Предположим, что прирост «уровня здоровья» в 1% обеспечивает экономический эффект в K_j рублей, а затраты на изменение j -го фактора на 1% составляет K_{xi} рублей.

Последующее сравнение полученных данных по эффективности мероприятий по укреплению здоровья населения с точки зрения экологически безопасного мезоэкономического развития (Φ_j) позволяет выбирать из них наиболее приоритетные.

Представленная методика комплексной оценки ущерба здоровью от загрязнения окружающей

среды с учетом социально-экономических детерминант может применяться как в практике интегрального анализа проблемы минимизации эколого-экономического ущерба здоровью населения, с точки зрения гармонизации интересов экологической и экономической безопасности, так и регионального стратегического анализа, прежде всего, в аспекте пересмотра инвестиционной политики в направлении стратегий, дающих наибольший социально-экономический эффект. Переход к экологически сбалансированному экономическому развитию предполагает компенсацию истощенного природного капитала за счет роста инвестиций в человеческий капитал. В практическом плане целесообразно резкое увеличение инвестиций в науку, образование, здравоохранение, инновационное развитие, создание специальных фондов (по образцу Фонда будущих поколений), которые имеются во многих странах мира.

Игнорирование экологического фактора осложняет процедуру принятия эффективных экономических и социальных решений как на макроуровне, так и в регионах. Без учета эколого-экономического ущерба, ряд государственных проектов и программ являются неэффективными. Только инкорпорирование расчетов ущерба в систему экономического планирования и прогнозирования, корректировка экономических показателей на величину износа не только природных ресурсов, но и, прежде всего, на величину «износа здоровья» населения, позволит наметить реальные пути гармонизации экологической и экономической стратегий развития.

Список литературы

1. Овсейчук В.А., Щукин С.И., Хоментовский Б.И. Состояние и перспективы развития Приаргунского производственного горно-химического объединения // Ресурсы Забайкалья. – 2008. – Специальный выпуск. – С. 54-57.
2. Овсейчук В.А., Щукин С.И., Хоментовский Б.И. Состояние минерально-сырьевой базы АООТ ППГХО и перспективы ее развития // Ресурсы Забайкалья. – 2009. – №1. – С. 19-23.
3. Одинцов М.В., Ежкин Л.В. Корпорация и реструктуризация как две стороны реформирования предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cfin.ru/press/manageiТient/2000-6/04.shtml
4. Одинцов М.В., Ежкин Л.В. Реструктуризация – путь повышения конкурентоспособности производства // Экономист. – 2010. – №10.
5. Орлов В.П. Минерально-сырьевые ресурсы в региональной экономике // Минеральные ресурсы России. Экономика и управление. – 2005. – №6. – С. 34-38.

ПЛАВСКИЙ Александр Антонович,
директор по технологическому присоединению
по Ленинградской области ОАО «ЛЕНЭНЕРГО»
E-mail: PlavskiyAa@nvenergo.com

Специальность 08.00.05 – Экономика и
управление народным хозяйством

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО ПОДХОДА К ФОРМИРОВАНИЮ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ СТРАТЕГИЙ

***Аннотация.** В настоящей статье раскрываются методические основы программно-целевого подхода к реструктуризации предпринимательских структур в электроэнергетике.*

***Ключевые слова:** предпринимательство, реструктуризация, электроэнергетика, целевая программа.*

PLAVSKIY A.A.

THE MAINTENANCE OF THE PROGRAM AND TARGET APPROACH TO FORMATION OF POWER STRATEGY

***The summary.** In the present article methodical bases of program and target approach to restructuring of enterprise structures in electric power industry reveal.*

***Key words:** business, re-structuring, electric power industry, the target program.*

Инновационная экономика неразрывно связана с развитием интеллектуальных ресурсов, которые являются приоритетными. Содержание инновационной деятельности определяется творческим началом многих участников инновационного процесса, т. е. существует множество взаимосвязанных объектов, относящихся к разным функциональным системам. Поэтому при разработке стратегии реализации инновационных программ на региональном уровне необходимо применение системного подхода.

Анализ содержания многих региональных инновационных программ показывает, что их цели недостаточно четко сформулированы на качественном и количественном уровнях, а ресурсное обеспечение затрагивает лишь проблемы инвестиций. Однако инновационная деятельность оказывает прямое или косвенное влияние на все виды производственных процессов и требует формирования комфортных социально-экономических, научно-технологических и организационно-управленческих условий, т. е. создание инновационной среды. Такая среда формируется при развитии и взаимодействии трех

основных компонентов: научно-образовательных систем, инновационных предпринимательских структур и рынков потребителей инновационной продукции. Отсутствие даже одного из этих условий делает проблему инновационного развития региона неразрешимой.

Следует отметить, что цель – это и есть конечный результат, к которому нужно стремиться при реализации инновационных программ на основе использования имеющихся ресурсов. Триединство «цели – ресурсы – результаты» является методологической основой нового содержания программно-целевого метода разработки комплексных программ инновационного развития региона в качестве региональной стратегии.

Развитие и использование программно-целевых методов в управлении экономикой в целом представляет собой одно из предпочтительных направлений построения стратегии ее инновационного развития.

Сущность программно-целевого управления исследованиями и разработками заключается в том, что оно позволяет реализовать при разработке программ инновационного развития региона логику

планирования «от цели к ресурсам» до конечных результатов и обеспечивает решение научно-технических и социально-экономических проблем создания комплексной программы.

Программно-целевой метод (ПЦМ) обеспечивает принятие научно обоснованных решений при комплексном планировании инновационного развития на разных уровнях управления: в рамках национальной экономической системы в целом; отдельных регионов; отраслей экономики и отдельных инновационных предприятий. Поэтому в методическом аспекте программно-целевое управление инновационными процессами представляет собой совокупность методов, позволяющих на основе системного подхода формулировать взаимоувязанную по уровням систему целей, подготавливать комплексные инновационные программы их достижения и обеспечивать последние всеми необходимыми для их выполнения ресурсами.

Главными преимуществами ПЦМ управления региональным инновационным развитием является:

- 1) наличие качественных и количественных индикаторов программ, установление сроков, выполнение которых находится в прямой зависимости от их обеспеченности материальными, информационными, финансовыми, интеллектуальными и другими видами ресурсов;
- 2) систематизация взаимосвязей между целями и задачами отдельных программ для решения сложных комплексных (межотраслевых и межрегиональных) экономических и социальных проблем региона различного таксономического уровня;
- 3) обеспечение единого методологического подхода к решению проблем инновационного развития региона;
- 4) концентрация ограниченных ресурсов и возможность их многоцелевого использования для решения задач социально-экономического развития региона;
- 5) возможность получения мультипликативного эффекта при инвестировании целевых инновационных программ из разных источников финансирования, что позволит улучшать инвестиционный климат региона.

Программно-целевое управление должно охватывать все виды деятельности в области

научной, образовательной, предпринимательской, производственной сфер. При планировании инновационного развития в условиях функционирования ПЦМ в соответствующих планах (долгосрочных, перспективных, текущих) должны найти четкое отражение три необходимых элемента:

- целевые показатели, отражающие конечные результаты инновационной деятельности соответствующего хозяйствующего звена;
- необходимые для реализации намеченных программ ресурсы;
- технические задания по решению определенных научно-технических проблем в виде комплексных программ развития.

Комплексная региональная инновационная программа, разработанная на основе программно-целевого подхода, представляет собой качественно новый вид планового документа. В основе такой разработки лежат системные принципы: целостности, дискретности, гармонии, иерархии и адекватности. Кроме того, программы должны выстраиваться в зависимости от приоритетов тех направлений развития, которые характерны для данного региона.

Программой должен предусматриваться необходимый для достижения поставленной цели развития взаимоувязанный комплекс мероприятий и этапов их выполнения, обеспечивающий существенное повышение инновационного уровня определенного вида производства, включающий создание и обеспечение экономики новыми средствами производства, прогрессивными технологическими процессами, а также строительство и освоение новых производств.

Вместе с тем, комплексные инновационные программы рассматриваются и как средство обеспечения преемственности планов различного горизонта (долгосрочных, среднесрочных и годовых), так как период их реализации может быть ограничен только назначением и содержанием решаемой научно-технической или социально-экономической проблемы. Поэтому цели долгосрочных программ могут уточняться и детализироваться при составлении комплексных программ решения основных проблем среднесрочных планов.

Совокупность инновационных программ составляет адресную часть долгосрочного плана инновационного развития. По объему и содержанию она не может и не должна исчер-

пывать собственно перспективный план развития инновационного предпринимательства (ИП).

Для правильного сочетания централизованного государственного планирования с хозяйственной самостоятельностью и инициативой органов региональной исполнительной власти, а также отдельных предприятий и организаций, в государственных и отраслевых планах развития ИП должны предусматривать сводные показатели, характеризующие конечные результаты инновационного развития региона в планируемый период.

Наряду с централизованно планируемыми научно-техническими программами и другими заданиями среднесрочных и годовых планов инновационного развития сводные показатели формируют единую политику в области развития экономики, в целом, и отраслей региона, в частности. Ресурсная часть плана обеспечивает реализацию намеченных мероприятий с целью достижения установленных значений интегральных показателей.

К интегральным целевым показателям плана развития ИП региона следует относить следующие показатели:

- экономический, социальный, научный и другие виды эффектов от реализации мероприятий в области инновационного развития (ожидаемый и фактически достигнутый за период);
- эффективность использования всей совокупности ресурсов;
- качества выпускаемой продукции и темпов обновления продукции и технологии;
- технико-экономического уровня производства;
- уровня конкурентоспособности региона.

Состав показателей планов инновационного развития должен отражать их дифференциацию по уровням управления и периодам планирования и дублироваться во всех основных разделах государственных планов.

Одна из особенностей плана развития ИП, разрабатываемого с учетом требований программно-целевого подхода, заключается также в том, что предусматривается планирование экономического эффекта от проведения научно-технических мероприятий. Оценка эффективности мероприятий плана производится по величине суммарного годового экономического эффекта, получаемого в экономике от использования

достижений науки и техники. Этот показатель предусматривается в среднесрочном плане в качестве расчетного и используется для сравнения отдельных направлений развития науки и техники, а также оценки вклада отраслей, объединений и предприятий в повышении эффективности общественного производства.

В качестве утверждаемого показателя экономической эффективности используется показатель прироста прибыли от выпуска и применения инновации в планируемом периоде.

Характерная особенность программно-целевого управления заключается в последовательности разработки процедур плановых заданий.

Организацию системы управления на основе программно-целевого подхода при решении сложных, комплексных социально-экономических проблем инновационной направленности схематично можно представить следующем образом (см. рис. 1):

При реализации программно-целевого управления можно выделить следующие основные этапы:

- 1) формулирование целей (задач) и их взаимоувязка на всех уровнях управления (построение дерева целей);
- 2) определение комплекса средств и ресурсов для реализации целей и решения поставленных задач;
- 3) определение критериев для оценки реализации управленческих решений;
- 4) разработка целевых программ и определение их взаимодействия для создания комплексной программы;
- 5) планирование мероприятий по реализации программ, получение конечных результатов и их оценка.

Задачи управления при программно-целевом управлении устанавливаются на основании тщательно разработанной по уровням руководства иерархии целей путем совмещения двух аспектов – ресурсного и целевого.

Процесс планирования начинается с формирования иерархии, генеральных целей развития (целевая стадия); проходит через стадию образования взаимоувязанных программ, обеспечивающих достижение установленных целей развития (программная стадия), и заканчивается планом развития и распределения ресурсов в виде директивных сбалансированных заданий по структурным элементам системы на

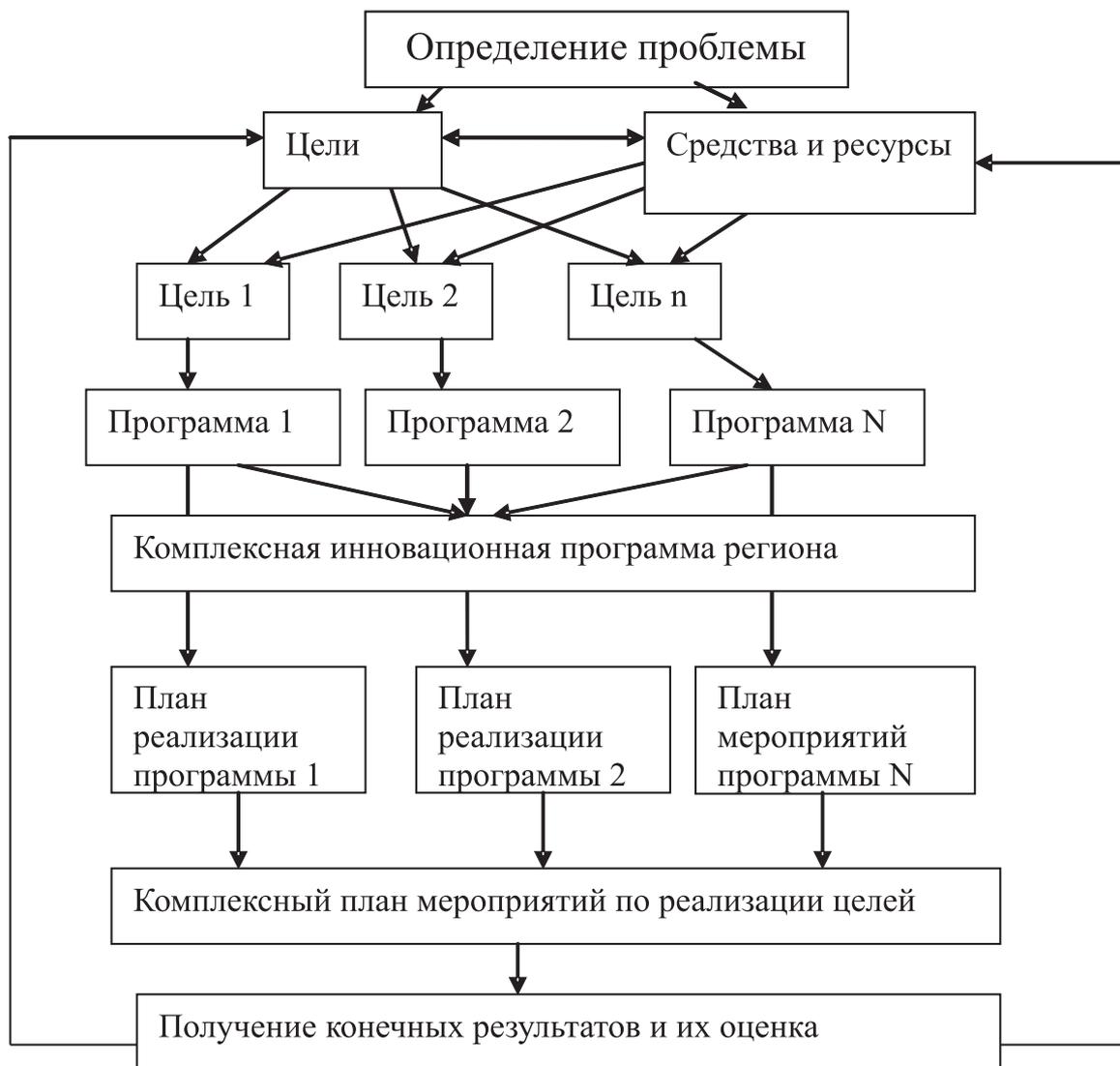


Рис. 1. Схема реализации программно-целевого подхода при создании комплексной программы

определенный период (плановая стадия).

Задача целевой стадии заключается в формировании и обосновании перечня важнейших взаимоувязанных целей, на реализацию которых должны быть направлены необходимые ресурсы. При этом за основу формирования комплекса целей развития ИП принимаются задачи по росту эффективности труда и решению других социально-экономических задач общества. Четко выраженная целевая ориентация тематических планов инновационных предприятий в условиях реализации программно-целевого подхода проявляется в том, что уже на первой стадии их подготовки

разработчики должны исходить из оценки инновационного потенциала производства в отрасли и перспективных задач его повышения.

Методической основой целевой стадии планирования процессов освоения новой техники считаются различные методы научно-технического, социального и экономического прогнозирования.

Содержанием программной стадии планирования процессов создания и освоения инноваций является формирование совокупности взаимоувязанных научных, технических и производственных мероприятий в виде программ,

обеспечивающих достижение установленных целей инновационного развития. Задача этой стадии состоит в том, чтобы выбрать оптимальный путь, обеспечивающий комплексное решение определенных задач при минимальных затратах и в возможно кратчайшие сроки.

Согласование и упорядочение всей совокупности инновационных программ в рамках ограниченных ресурсов по отдельным перспективным периодам составляет содержание третьей стадии расчетов. Задача этой стадии заключается в подготовке долгосрочных, перспективных и текущих планов распределения ресурсов по отдельным программам, а также установлении сводных показателей развития для структурных элементов системы.

В целом работа по формированию программ инновационного развития должна осуществляться в цикле «цели – программы – ресурсы» или в отдельных его частях (например, «цели – программы – цели» и «ресурсы – программы – ресурсы»).

На первом уровне на основе предварительно установленных генеральных целей инновационного развития страны предусматривается подготовка важнейших программ инновационного развития и установление сводных показателей на федеральном уровне, выступающих в качестве целевых установок для формирования инновационной политики отдельных регионов и отраслей экономики.

На втором уровне предусматривается подготовка отраслевыми или региональными

органами управления внутренних программ развития и установление сводных показателей инновационного развития для подчиненных им предприятий.

На третьем уровне объединения и организации формируют ее в соответствии с установленными сводными показателями собственные долгосрочные программы инновационного развития.

В качестве исходного пункта плановых расчетов, осуществляемых на отраслевом уровне, используются сводные показатели и научно-технические программы государственных планов.

Изложенная схема планирования обеспечивает выполнение требования усиления централизации управления процессами создания и освоения новой техники, сохраняя в то же время полную свободу в определении инновационной политики для конкретных элементов системы ИП.

Одновременно с изменением технологии и методов планирования программно-целевое управление требует совершенствования и организационных схем осуществления мероприятий в области инновационной политики. Развитие прогрессивных методов должно сопровождаться изменением структуры управления научными исследованиями и разработками, созданием на всех уровнях специальных органов программного управления (служб программного планирования, руководителей программ и т. п.), совершенствованием организационных форм связи науки с производством.

Список литературы

1. Государственное регулирование тарифов на электрическую и тепловую энергию в РФ / Под ред. И.В. Редькина. – М.: Нестор Академик Паблишерз, 2006.
2. Красник В.В. Секреты выживания потребителей на рынке электроэнергии. Подключение к электросетям в условиях. – М.: НИЦ ЭНАС Изд-во, 2008.
3. Основы инновационного менеджмента: Теория и практика / Под ред. П.Н. Завлина. – М.: Экономика, 2000.



ДЕХТЯРЬ Антон Сергеевич,
аспирант кафедры Управления Санкт-Петербургского гуманитарного университета профсоюзов
E-mail: dehtyar88@mail.ru

Специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством: логистика

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ РЕЗЕРВАМИ ЭФФЕКТИВНОСТИ НЕФТЕГАЗОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПОДХОДА

Аннотация. В статье рассматриваются характерные особенности управления нефтегазового предприятия. Автор, путем комплексного анализа, базируясь на фундаментальных логистических положениях, акцентирует внимание на актуальных проблемах, связанных с управленческой деятельностью предприятия в сфере нефтегазовой отрасли. Кроме того, автором сформулированы и обоснованы предложения, направленные на совершенствование системы управления в указанной области.

Ключевые слова: управленческая деятельность; нефтегазовая отрасль; логистизация потоковых процессов.

DEKHTJAR' A.S.

THE CONTROL SYSTEM OF OIL AND GAS RESERVES, THE EFFECTIVENESS OF THE COMPANY BASED ON THE LOGISTIC APPROACH

The summary. In article prominent features of management of the oil and gas enterprise are considered. The author, by the complex analysis, being based on fundamental logistical positions, focuses attention on the actual problems connected with administrative activity of the enterprise in sphere of oil and gas branch. Besides, the author formulates and proves the offers directed on perfection of a control system in specified area.

Key words: administrative activity; oil and gas branch; logistic processes.

В разрезе рассмотрения перспектив развития нефтегазовой отрасли современными исследователями выявлено, что процесс управления резервами повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия должен представлять собой логически обоснованный набор способов и методов воздействия на обозначенные резервы, ориентированный на достижение целей корпорации и обеспечивающий комплексный, гибкий и мотивированный процесс.

Учитывая вышеизложенное, учеными предложена комплексная классификация основных видов резервов повышения эффективности деятельности нефтегазовой корпорации (рис. 1).

В работах современных исследователей сделан вывод о том, что процесс управления резервами повышения эффективности деятельности нефтегазовых корпораций целесообразно рассмотреть на базе логистизации потоковых процессов. Это позволило сформулировать основные принципы управления потоковыми процессами в нефтегазовых корпорациях, среди которых выделены системность, синергизм, гибкость управления внешней и внутренней средой, интегрированность, экономическая целесообразность и комплексная оценка издержек.

Автором сделан вывод о том, что наилучших результатов могут добиться те нефтегазовые корпорации, которые будут использовать концепцию



Рис. 1. Классификация резервов эффективности нефтегазовой корпорации

интегрированной логистики, позволяющую объединить усилия управляющего персонала компаний, их структурных подразделений и логистических партнеров для сквозного управления основными и сопутствующими потоками в интегрированной структуре бизнеса: проектирование – закупки – производство – распределение – продажи. Принципы и методы данного подхода должны быть направлены на получение оптимального решения, в частности минимизации общих логистических издержек.

В качестве основных факторов применения интегрированного подхода автором выделены следующие:

- разделение вопросов распределения, управления производством и снабжения на предприятиях может привести к разногласиям между функциональными областями и соответствующими подразделениями, что препятствует оптимизации системы в целом;
- между производством и маркетингом в рассматриваемой отрасли существуют многочисленные противоречия. Объединение в систему является наиболее продуктивным способом их разрешения;

- требования к системе информации и к организации управления имеют единую природу и относятся ко всем типам логистических операций. Задача координации состоит в оптимальной увязке на оперативном уровне различных требований, возникающих в логистической системе.

Таким образом, система управления резервами эффективности на основе логистического подхода определена как система, основанная на интегрированном подходе, которая позволит создать реальную возможность объединения функциональных областей логистики путем координации действий, выполняемых независимыми звеньями логистической системы, разделяющими общую ответственность в рамках целевой функции управления резервами повышения эффективности деятельности нефтегазовых корпораций.

В процессе изучения теоретических аспектов логистизации потоковых процессов, а также принципов их движения в логистической среде функционирования нефтегазовой корпорации, были выявлены и представлены материальные, финансовые и информационные потоки в условиях

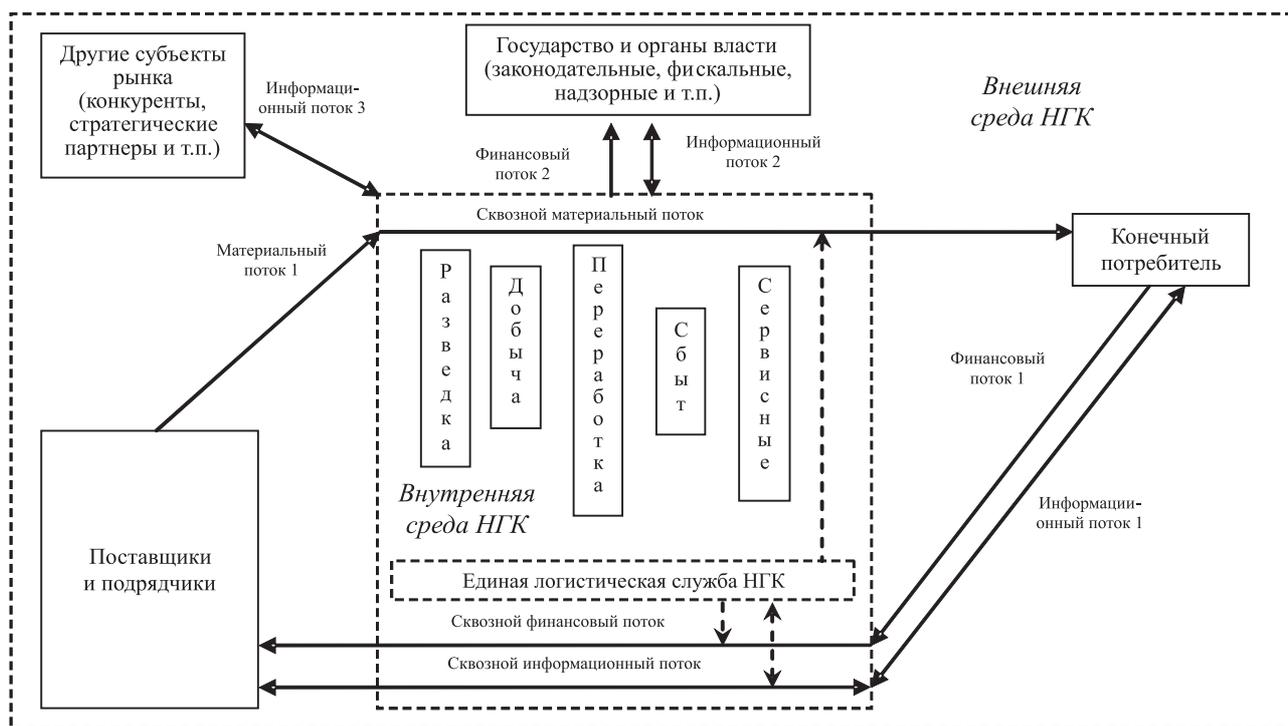


Рис. 2. Движение потоковых процессов в нефтегазовой корпорации

оптимизации резервов эффективности деятельности нефтегазовой корпорации (рис. 2).

В современных литературных источниках сформулировано понимание процесса **логистизации потоковых процессов** в нефтегазовой корпорации как оптимизации ресурсов системы хозяйствования при управлении основными и сопутствующими потоками логистической системы на базе ее интеграции и внедрения инновационных подходов в оценке и управлении резервами эффективности. В данном случае значение **эффективности** базируется на установлении экстремумов, которые определяются как оптимальные показатели интеграции потоков.

В работах классиков показана дифференциация целей и принципов логистизации потоковых процессов нефтегазовых корпораций.

В качестве **функционально-целевых задач** внедрения системы управления резервами на базе логистизации потоков были выделены:

- выявление резервов эффективности в процессе их оценки;
- воздействие на потоковые процессы;
- контроллинг и стратегическое управление потоковыми процессами;
- оптимизация резервов эффективности за счет совершенствования управления потоковыми процессами.

Список литературы

1. Воронов А., Буряк А. Кластерный анализ – база управления конкурентоспособностью на макроуровне // Маркетинг. – 2003. – №1.
2. Гутман Г. В., Звягинцева О. П., Мирюдов А. А. Регион в формировании социального-экономического развития. – СПб.: Астерион, 2005. – 256 с.
3. Хааг Д. цит. по Мигранян А. А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособности кластеров в странах с переходной экономикой [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.krsu.edu.kg/vestnik/v31al5.html>

ОБИДОВСКИЙ Олег Вячеславович,
аспирант кафедры экономики производства
Северо-западной академии государственной
службы
E-mail: oleg_obidovskiy@mail.ru

Специальность 08.00.05 – Экономика и
управление народным хозяйством

АНТИМОНОПОЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТЭК КАК ФАКТОР СОЗДАНИЯ УСЛОВИЙ ПЕРЕХОДА К ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация. В работе произведен обзор современного опыта государственного регулирования деятельности предприятий ТЭК.

Ключевые слова: антимонопольное регулирование, ТЭК.

OBIDOVSKIY O.V.

ANTITRUST REGULATION OF FUEL-AND-POWER SECTOR AS A FACTOR IN CREATING CONDITIONS FOR THE TRANSITION TO INNOVATION ECONOMY

The summary. In work the review of modern experience of state regulation of activity of the enterprises of fuel-and-power sector is made.

Key words: antimonopoly regulation, fuel-and-power sector.

23 марта 2010 г. Президент России Дмитрий Медведев провел в Ханты-Мансийске заседание Комиссии по модернизации и технологическому развитию экономики России.

Открывая работу Комиссии, Дмитрий Медведев отметил, что в области ТЭК существует огромный инновационный потенциал.

Новые технологии позволяют снижать издержки, повышать доходы предприятий, улучшать условия труда и экологическую обстановку, и, следовательно, обеспечивают повышение уровня благосостояния наших граждан. Можно с уверенностью сказать: чем современнее технологии, тем выше уровень жизни и надежнее социальные гарантии.

Известно, что топливно-энергетический комплекс страны представляет собой взаимосвязано функционирующие электроэнергетическую, нефтедобывающую и нефтеперерабатывающую, газовую и угольную отрасли промышленности.

Чтобы реализовать инновационный потенциал в области ТЭК, необходимо создать

благоприятные условия, конкурентную среду. Антимонопольное регулирование – это комплекс административных и экономических мер, которые напрямую влияют на качество формирования конкурентной среды в регионе.

Одной из самых острых проблем в ТЭК на сегодняшний день, с которой столкнулись антимонопольные органы, является стремительный рост цен и тарифов на энергоресурсы. Это подрывает производство в регионах. Естественные монополии – производители газа, электроэнергии – в разы повышают цены на свою продукцию, намного опережая инфляцию. И это происходит не только из-за экономической нестабильности, а зачастую ради получения неоправданно высокой прибыли.

В особенности, рост цен и тарифов препятствует развитию нового производства. Возьмем, например, производство светодиодных ламп, которое обсуждалось в Ханты-Мансийске на заседании Комиссии. Преимущества светодиодных ламп явное (табл. 1): низкие расходы на электричество и длительная эксплуатация.

Таблица 1.

Сравнительные характеристики ламп

Тип лампы	Цена	Расходы на электричество	Срок эксплуатации
лампа накаливания	низкая	высокие	1000 часов
лампа люминесцентная	средняя	низкие	10000 часов
лампа светодиодная	высокая	очень низкие	100000 часов

Единственный на сегодняшний день недостаток таких ламп – высокая стоимость.

Если уменьшить цены и тарифы на энергоресурсы, поставляемые монополистами, то, соответственно, уменьшатся затраты на производство продукции, в частности на производство светодиодных ламп.

С этой целью предполагается внедрение следующих мер антимонопольного регулирования в ТЭК:

1. Жесткий антимонопольный контроль за соблюдением законодательства о конкуренции. Особенно в том, что касается злоупотребления доминирующим положением и сговора между фирмами, что имеет исключительно важное

значение для обеспечения темпов инновационного развития экономики;

2. Снижение барьеров для входа фирм на рынок и создания новых компаний;

3. Изъятие сверхприбыли регулирующим органом;

4. Проведение проверок “ex post” с наложением крупных штрафов при выявлении завышения фирмами своих затрат;

5. Установление тарифов как средних или наименьших издержек для группы аналогичных фирм;

6. Проведение аукционов для фирм на получение права выпуска продукции или оказания услуг в оговоренный период.

Список литературы

1. Аксенов Р. Г. Особенности расследования налоговых преступлений совершенных в сфере ТЭК. – Омск, 2006.
2. Егоршин В.М., Нигметов Н.А. Расследование преступлений в сфере топливной энергетики. – М.: Союз, 2004. – 67 с.
3. Путин В.В. Минерально-сырьевые ресурсы в стратегии развития российской экономики // Использование и охрана природных ресурсов. – 2000. – № 3.
4. Пронин Ю. Т. Сегодня съедим, так завтра поглядим // Нефть России. – 2003. – № 1.



СЕЛЕЗНЕВ Павел Андреевич,
председатель Совета директоров
ЭнергоМашБанк,
кандидат экономических наук
E-mail: spa@emb.spb.ru

Специальность 08.00.05 – Экономика и
управление народным хозяйством

ТЕХНОЛОГИЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ И ПЛАНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация.** В статье рассматриваются особенности прогнозирования и планирования финансово-экономической деятельности предприятия. Автор, путем комплексного анализа, базируясь на фундаментальных теоретических положениях понимания экономических явлений, акцентирует внимание на актуальных проблемах, связанных с механизмом реализации функций прогнозирования и планирования в финансово-экономической деятельности предприятия. Кроме того, автором сформулированы и обоснованы предложения, направленные на совершенствование механизма реализации указанных функций.*

***Ключевые слова:** прогнозирование; планирование товарооборота; финансово-экономическая деятельность предприятия.*

SELEZNEV P.A.

TECHNOLOGY OF ENTERPRISE PROGNOSTICS AND PLANNING OF FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITY

***The summary.** In article it is considered features of forecasting and planning of financial and economic activity of the enterprise. The author, by the complex analysis, being based on fundamental theoretical positions of understanding of economic events, focuses attention on the actual problems connected with the mechanism of realization of functions of forecasting and planning in financial and economic activity of the enterprise. Besides the author formulates and proves the offers directed on perfection of the mechanism of realization of specified functions.*

***Key words:** forecasting; goods turnover planning; financial and economic activity of the enterprise.*

Цель комплексного планирования товарооборота – это формирование рациональной структуры товарных ресурсов и поддержание их величины на таком уровне, который позволяет обеспечить бесперебойную торговлю каждым товаром при минимальных затратах. В условиях рыночных отношений товарные ресурсы создаются в интересах извлечения субъектами торговых отношений максимально возможной прибыли в процессе движения и реализации товаров.

Товарные ресурсы можно рассматривать как

материальную основу товарооборота, т. е. ту массу товаров, поступившую в предприятие из различных источников, которая предназначена для последующей продажи конечному потребителю для личного или коллективного потребления. Величина товарных запасов и эффективность их использования определяются рядом факторов: объемом и структурой розничного товарооборота; соотношением спроса и предложения на товар; организацией закупок товаров (звенностью товародвижения, способом доставки и т. п.); уровнем цен и их динамикой; физико-химическими

ствами товар
ической базы Т
целом, про

ОСН

ИЯ

Анализ с
товарным
предплан

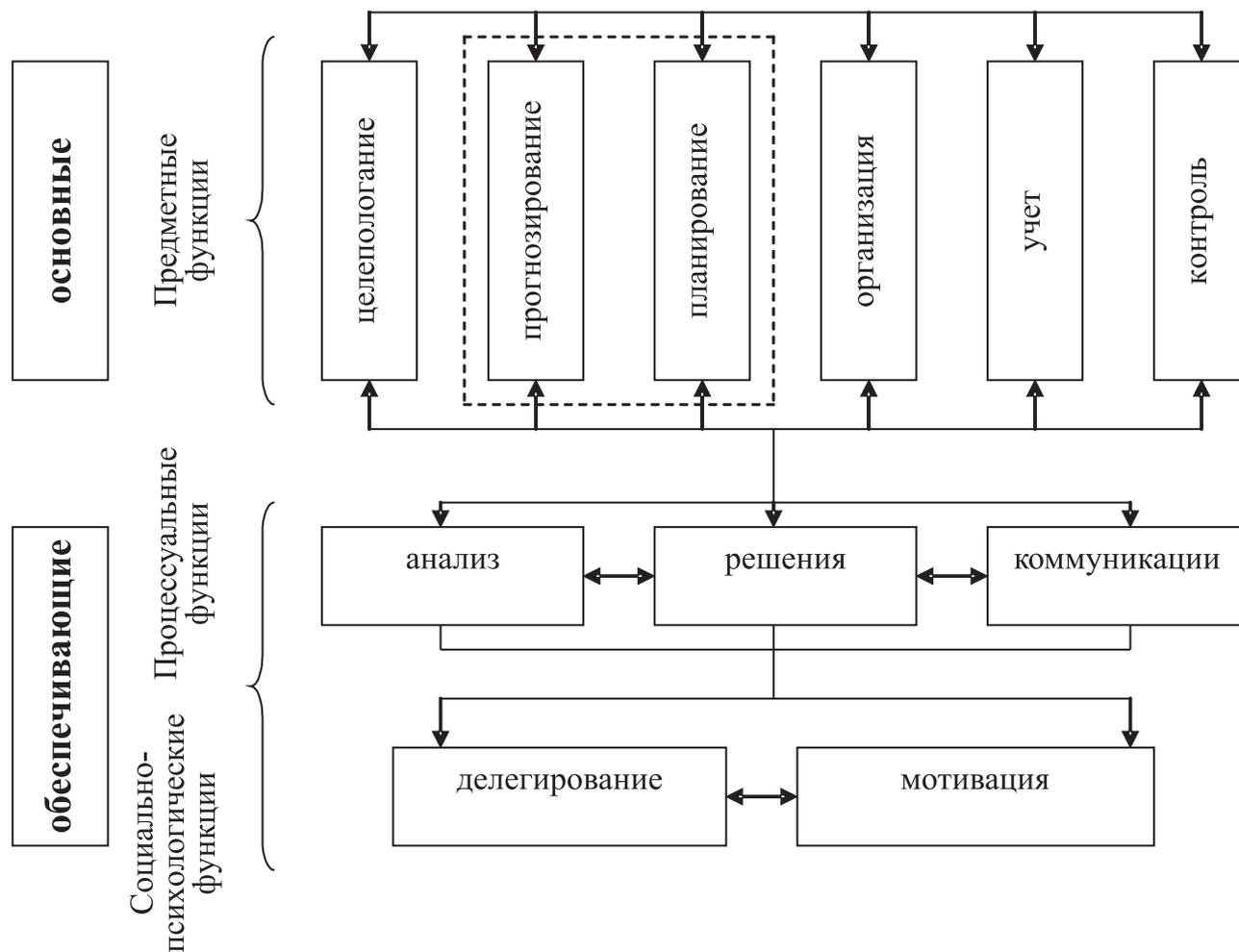


Схема 2. Схема взаимодействия функций планирования и прогнозирования в процессе управления деятельностью ТПС

хозяйственной деятельности, в создании и поддержании благоприятного производственного и психологического климата в организации. Это

в значительной степени достигается способами рационального делегирования полномочий и мотивации труда исполнителей.

Список литературы

1. Ансофф И. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989.
2. Богачев В.Ф. Стратегия малого предпринимательства. – СПб.: Корвус, 1995. – 224 с.



ЯЦИШИНА Жанна Васильевна,
аспирант кафедры менеджмента Хмельницкий
национальный университет
E-mail: zanna@piramida.km.ua

Специальность 08.00.05 – Экономика и
управление народным хозяйством

СУЩНОСТЬ И ИЕРАРХИЯ СТРАТЕГИЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

***Аннотация.** В настоящей статье содержится анализ существующих трактовок понятия «стратегия компании» и раскрывается авторская позиция по стратегии развития предпринимательской структуры.*

***Ключевые слова:** стратегия, предпринимательство, корпорация, управленческие решения.*

YATZISHINA Zh.V.

ESSENCE AND HIERARCHY OF STRATEGY OF ENTERPRISE STRUCTURES

***The summary.** In the present article the analysis of the existing contains treatments of concept «company strategy» also reveals the author's position on strategy of development of enterprise structure.*

***Key words:** strategy, business, corporation, administrative decisions.*

В настоящее время существует множество определений стратегии, но всех их объединяет понятие стратегии как осознанной и продуманной совокупности норм и правил, лежащих в основе выработки и принятия стратегических решений, влияющих на будущее состояние предприятия.

Стратегия – это генеральная программа действий, выявляющая приоритеты проблем и ресурсы для достижения основной цели. Она формулирует главные цели и основные пути их достижения таким образом, что предприятие получает единое направление движения [1].

По мнению других авторов, стратегия представляет собой обобщенную модель действий, совокупность правил и приемов, определяющих основные цели организации, пути достижения целей и основные ресурсы [2].

Один из признанных специалистов в области стратегии и конкуренции М. Портер определяет стратегию как «создание уникальной и выгодной позиции, предусматривающей определенный набор видов деятельности. Идея стратегии – быть непохожим. Стратегия – это решение

компромиссов в конкуренции. Суть стратегии в том, чтобы выбрать то, от чего отказаться. Без компромиссов не было бы необходимости выбирать и, таким образом, не было бы и необходимости в стратегии. Любая хорошая идея могла бы и была бы перенята конкурентами» [5, стр. 83]. Стратегия по М. Портеру – это и оптимальный подбор видов деятельности, то есть обобщенно, стратегия – это создание уникальной и выгодной позиции, позволяющей «быть непохожим», предусматривающей оптимальный подбор видов деятельности и достижение компромиссов, установку ограничений.

Стратегия – основные, генеральные, ведущие направления достижения поставленной цели. Стратегия всегда предполагает несколько возможных вариантов поэтапного достижения цели.

И. Ансофф сравнивал стратегию с попыткой ехать на велосипеде и одновременно изобретать его [2], показывая, что намеченная и продуманная стратегия может и должна отличаться от реализуемой из-за возникновения неучтенных

изменений, то есть развивающейся стратегии. Разработав и приняв стратегию, необходимо все равно оставаться чутким к происходящим колебаниям как во внешней, так и во внутренней среде компании, при необходимости корректируя стратегию.

Все многообразие мнений по поводу понятия «стратегия» попытался обобщить Г. Минцберг. Он пришел к выводу, что стратегия требует пяти определений [4]:

- стратегия есть план – система последовательных действий, разрабатываемая на определенный срок, могущий содержать различные показатели и список конкретных мероприятий. Это руководство, ориентир или направление развития, дорога из настоящего в будущее.
- стратегия – это принцип поведения или следование некой модели поведения. Это осуществляемая стратегия, а план можно назвать намечаемой стратегией.
- стратегия – это ловкий прием, особый маневр, предпринимаемый с целью перехитрить соперника или конкурента, отвлечь его внимание и т. п.
- стратегия – это позиция, а именно расположение определенных товаров на конкретных рынках, определение положения организации во внешней среде и относительно своих главных конкурентов. Выше было приведено определение стратегии М. Портера, в котором также используется понятие позиции.
- стратегия – это перспектива, то есть основной способ действия организации или, по выражению П. Друкера, «теория бизнеса» данной организации.

Стратегия как позиция – это взгляд *вниз*, на место встречи товара с покупателем, и *вовне* – на внешний рынок. С другой стороны, в качестве перспективы стратегия обращена *вовнутрь* – внутрь организации, точнее, в мысли стратегов, но одновременно и *вверх* – в большое будущее предприятия.

К разработке стратегии, как и к самой стратегии, также нет единого подхода. Г. Минцберг, Б. Альстрэнд и Дж. Лэмпел в своей книге «Школы стратегий» выделяют десять школ стратегий, каждая из которых характеризуется своим видением стратегии [4]:

- 1) школа дизайна: стратегия – уникальные

заранее планируемые перспективы;

- 2) школа планирования: стратегия – планы, делящиеся на субстратегии и программы;

- 3) школа позиционирования: стратегия – запланированные позиции (экономические и конкурентные), хитрые приемы;

- 4) школа предпринимательства: стратегия – личностный, уникальный взгляд (предвидение), поиск ниши;

- 5) когнитивная школа: стратегия – интеллектуальный взгляд (индивидуальное понимание);

- 6) школа обучения: стратегия – образцы и схемы действий, уникальная;

- 7) школа власти: стратегия – политические и кооперативные образцы, схемы действий, а также тайные и открытые приемы и методы;

- 8) школа культуры: стратегия – коллективная перспектива, уникальная;

- 9) школа внешней среды: стратегия – особые позиции, *реактивный* процесс формирования;

- 10) школа конфигурации: стратегия – по контексту, любое из определений других школ.

Иерархия организационного построения предпринимательской структуры определяет как иерархию целей, так и иерархию стратегий, то есть правил по достижению этих целей (рисунок 1). На основе этого принципа можно произвести следующую группировку стратегий [3]:

1. Корпоративные стратегии.
2. Стратегии сфер бизнеса.
3. Функциональные стратегии.
4. Линейные стратегии.



Рис. 1. Иерархия организационного построения предпринимательской структуры

Корпоративные стратегии разрабатываются для компаний, действующих в нескольких сферах бизнеса, то есть для концернов и конгломератов. На этом уровне принимаются решения о закупках, продажах, ликвидациих, перепрофилировании тех

или иных сфер бизнеса, рассчитываются стратегические соответствия между отдельными сферами бизнеса, разрабатываются планы диверсификации, осуществляется глобальное управление финансовыми ресурсами.

Стратегии сфер бизнеса, представляющих собой недиверсифицированные организации, или совершенно независимые. Как правило, на этом уровне разрабатывается и реализуется стратегия, базирующаяся на корпоративном стратегическом плане.

В сущности, эти два уровня иерархии можно было бы объединить в одну генеральную стратегию функционирования, что и происходит в случае недиверсифицированности фирмы.

Функциональные стратегии руководителей функциональных сфер: финансов, маркетинга, НИОКР, производства, управления персоналом и т. д.

Линейные стратегии разрабатываются на уровне руководителей подразделений организации или её представительств, филиалов.

Последние два уровня стратегий принято называть производными генеральной стратегии, так как стратегии более высокого уровня обуславливают общее направление и правила поведения фирмы, которые учитываются и определяют соответствующие функциональные и линейные стратегии.

Американский историк предпринимательства Альфред Чандлер показал, что успешно действующие корпорации имеют тенденцию к шаблонному структурному развитию по мере их роста и расширения. В его работах были выделены три последовательные стадии структурного развития, при этом эволюция структуры рассматривалась как реакция на усложнение управленческих задач.

Первая стадия: простая структура. Предприниматель открывает фирму для реализации какой-то идеи. На этой стадии фирма имеет структуру, позволяющую предпринимателю непосредственно управлять деятельностью каждого служащего, принимать все важные решения и находиться в курсе всех событий в организации. Он же несет полную ответственность как за выбор стратегии, так и за реализацию отдельных оперативных задач. По мере роста наступает момент, когда предприниматель уже не справляется со всем комплексом типичных функций менеджмента (кризис руководства).

Вторая стадия: функциональная структура. Здесь предприниматель заменяется или дополняется группой управляющих, имеющих функциональную специализацию: НИОКР, производство, маркетинг, финансы, персонал. Такая структура эффективна, пока предприятие концентрируется на одной отрасли. При переходе на новые виды продукции других отраслей преимущества функциональной структуры могут быть утрачены. В том числе может развиваться кризис автономии, когда людям, управляющим новыми направлениями в бизнесе, требуется больше свободы в принятии решений.

Третья стадия: филиальная (дивизиональная) структура. Организация функционирует в различных сферах бизнеса. Имеется центральный штаб и децентрализованные оперативные подразделения, причем каждое подразделение, или единица бизнеса, является, по сути, функционально организованной компанией во второй стадии развития. Таким образом, различные единицы бизнеса можно рассматривать как самостоятельные производственно-коммерческие подразделения. Такие подразделения называют стратегическими единицами бизнеса.

Стратегический элемент (единица) бизнеса (СЭБ) – это направление деятельности компании, имеющее собственные миссии и задачи, деятельность которого можно планировать независимо от других направлений. СЭБ может быть подразделением компании, товарной группой или даже отдельным товаром или торговой маркой.

Идентификация СЭБ является во многом предметом субъективного выбора, однако фирмой General Electric был сформулирован ряд критериев, которые можно сформулировать в следующем виде.

1. Стратегическая единица бизнеса ориентируется на определенный сегмент рынка и занимается достаточно однородным кругом товаров, работ, услуг.

2. Бизнес-единица самостоятельна в управлении в соответствующей сфере бизнеса, однако ограничена рамками генеральной стратегии компании. Она сама планирует и осуществляет производственно-сбытовую деятельность, материально-техническое снабжение.

3. Бизнес-единицы подотчетны единому центру, который, в конечном итоге, и определяет роль, отведенную каждой из них в рамках всей компании, на основе анализа и оценки прибылей и

убытков, маркетинговой информации и прочих сведений, регулярно поступающих от бизнес-единиц, а также общих тенденций рынка, вырабатываемых программ, выбираемых направлений развития. Процесс этот взаимосвязанный: вырабатываемые программы, стратегии развития компании определяют «судьбу» отдельных стратегических единиц бизнеса, а степень успешности отдельных единиц сказывается на вырабатываемой стратегии.

Совокупность бизнес-единиц, принадлежащих одному и тому же владельцу, в стратегическом менеджменте называется бизнес-портфелем – это набор видов деятельности и товаров, которыми занимается компания.

При разработке стратегии развития часто бывает необходимо правильно оценить каждый СЭБ. Их оценивают чаще всего с точки зрения привлекательности рынка или отрасли, к которым относится СЭБ, и с точки зрения прочности положения СЭБ на этом рынке или в отрасли. Далее будет сказано о некоторых методах подобной оценки бизнес-портфеля компании.

Все большее число исследователей приходят к выводу, что следующая стадия в развитии организационных структур в управлении – это сетевая структура. *Сетевыми структурами* называются «оболочечные» или «пустотелые» фирмы, в которых часть бизнес-функций, прежде всего производство, передана на контрактной основе сторонним подрядчикам.

Все достаточно крупные фирмы имеют по приведенной выше классификации в основном дивизиональную структуру (хотя на практике может быть и функциональная структура организации и матричная – в данном случае это не суть важно). Для подобных компаний разработана группировка стратегий по уровню принятия стратегических решений:

1. Корпоративная стратегия – это стратегия, которая отражает общее направление роста предприятия, развития его производственно-сбытовой деятельности. Она показывает, как управлять различными видами бизнеса, чтобы сбалансировать портфель товаров и услуг. Корпоративная стратегия включает:

- распределение ресурсов между СЭБ на основе портфельного анализа;
- решения о диверсификации производства с целью снижения хозяйственного риска и получения эффекта синергии;

- изменение структуры корпорации;
- решения о слиянии, приобретении, вхождении в ФПГ или другие интеграционные структуры;
- единую стратегическую ориентацию подразделений.

2. На уровне хозяйственного подразделения разрабатывается деловая стратегия (бизнес-стратегия) – стратегия обеспечения долгосрочных конкурентных преимуществ хозяйственного подразделения. Эта стратегия касается поведения организации на конкретном товарном рынке, какое место она планирует занять на этом рынке и как собирается добиться этого в конкурентной борьбе. Поэтому эту стратегию ещё называют *стратегией конкуренции*. Для предприятий с одним видом деятельности корпоративная стратегия совпадает с деловой.

3. Функциональные стратегии – стратегии, которые разрабатываются функциональными отделами и службами предприятия на основе корпоративной и деловой стратегии. Это стратегия маркетинга, финансовая, производственная стратегия. Цель функциональных стратегий – реализация деловой и корпоративной стратегии с помощью эффективного распределения ресурсов в каждой из функциональных подсистем и выработки грамотной модели поведения.

Таким образом, корпоративная стратегия разрабатывается на уровне центрального руководства всей компании, деловая – на уровне СЭБ, которые относятся к этой компании, а функциональная – на уровне функциональных подсистем, детализирующих каждый из СЭБ. Решения, принимаемые в рамках стратегий на каждом из уровней, существенно различаются (таблица 1).

Для достижения успеха стратегии должны быть согласованы и тесно взаимодействовать друг с другом. Каждый уровень образует стратегическую среду для следующего уровня, т. е. на стратегический план нижнего уровня накладываются ограничения более высоких уровней иерархии. Обычно процесс формирования стратегий идет «сверху вниз», при этом топ-менеджеры инициируют процесс формирования стратегии и уполномочивают СЭБ и функциональные подразделения формулировать собственные стратегии как средства реализации корпоративной стратегии. Другой подход – «снизу вверх», когда процесс формирования стратегии

Сравнительная характеристика стратегических решений

Характеристики	Уровни стратегии		
	Корпоративная	Деловая	Функциональная
Тип	Концептуальный	Смешанный	Операционный
Приспособляемость	Низкая	Средняя	Высокая
Связь с текущей деятельностью	Инновационная	Смешанная	Дополняющая
Риск	Значительный	Средний	Низкий
Потенциальная прибыль	Значительная	Средняя	Небольшая
Издержки	Значительные	Средние	Умеренные
Временной период	Длительный	Средний	Короткий
Гибкость	Высокая	Средняя	Низкая
Кооперация	Значительная	Умеренная	Небольшая

стимулируется предложениями хозяйственных и функциональных подразделений.

И. Ансофф, один из известных специалистов в области стратегического управления, считает, что в современной практике применяются два взаимосвязанных вида стратегии: портфельная и конкурентная [2]. Портфельная стратегия определяет, каким бизнесом занимается компания, что она делает, что нет, то есть это ответ руководства на вопрос: «Каким бизнесом мы занимаемся?» И. Ансофф утверждает, что один из способов определения портфельной стратегии – это указание, в каких конкретно стратегических областях бизнеса (СОБ) фирма будет работать в будущем, а также как они будут связаны между собой. СОБ – это по сути дела те же стратегические элементы или единицы бизнеса. По И. Ансоффу, каждая СОБ имеет собственные возможности будущего роста/рентабельности и/или требует особого конкурентного подхода. Портфельная стратегия, по И. Ансоффу, соответствует описанным выше определениям корпоративной стратегии.

Четыре основных компонента портфельной (корпоративной) стратегии по И. Ансоффу – это географический вектор роста, определяющий масштабы и направление будущей сферы деятельности фирмы; конкурентное преимущество; синергизм между различными сферами деятельности; стратегическая гибкость

портфеля, основанная или на диверсификации и/или на наличии общих ресурсов для различных СОБ.

Конкурентная стратегия определяет различные подходы, с помощью которых компания будет действовать в каждой стратегической области.

Конкурентная стратегия, или бизнес-стратегия, определяет, как компания будет добиваться преимущества или взаимодействовать с конкурентными силами на конкретном рынке.

Б. Карлофф предлагает классификацию стратегий, созвучную предложенным И. Ансоффом. Он выделяет портфельную, деловую и функциональные стратегии. Портфельная стратегия реализуется в следующих возможных направлениях [2]:

- 1) приобретения в новых отраслях;
- 2) укрепление имеющихся подразделений посредством приобретений;
- 3) постепенный выход из нежелательных отраслей;
- 4) продажа подразделений, которые могут выстроиться в более подходящие для них структуры;
- 5) размещение ресурсов в форме капитала и затрат;
- 6) создание уверенности в том, что подразделения являются объектами стратегического управления;
- 7) использование преимуществ эффекта синергизма между имеющимися в портфеле

предприятиями.

Деловая стратегия преследует цель достижения долгосрочных конкурентных преимуществ, которые обеспечат компании высокую рентабельность.

Портфельная стратегия подразделяется на ряд деловых и затем – на ряд функциональных стратегий. Функциональные стратегии необходимы для соответствующего распределения ресурсов отделов и служб компании.

Список литературы

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб.: Питер Ком, 1999. – 416 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989.
3. Богачев В.Ф. Стратегия малого предпринимательства. – СПб.: Корвус, 1995. – 224 с.
4. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий / Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2000. – 336 с.
5. Портер М. Конкуренция / Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 608 с.



РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА ТРУДА

ИГЛИН Владимир Владимирович,
заведующий кафедрой трудового и
предпринимательского права Ульяновского
государственного университета,
кандидат юридических наук, доцент
E-mail: ktp@ulsu.ru

Специальность 12.00.05 – Трудовое право; право
социального обеспечения

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗРЕШЕНИЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ТРУДОВЫХ СПОРОВ

***Аннотация.** Автор в статье рассматривает особенности регулирования правоотношений, связанных с возникновением индивидуальных трудовых споров. Выделяя конкретный институт трудового права, автор, путем комплексного анализа в аспекте современного развития трудовых отношений, проводит исследование нормативной правовой базы, посвященной регулированию разрешения индивидуальных трудовых споров, а также формулирует ряд предложений, направленных на совершенствование механизма правового регулирования вопросов, посвященных институту трудовых споров.*

***Ключевые слова:** право на труд; трудовой спор.*

IGLIN V.V.

PROBLEMS OF LEGAL REGULATION FOR SETTLEMENT OF INDIVIDUAL LABOR DISPUTES

***The summary.** The author of the article considers the features of regulation for legal relations concerning origin of individual labor disputes. Singling out the particular institution of employment law, the author, through the use of complex analysis in the aspect of the modern development of labor relations, analyzes normative legal basis devoted to regulation for settlement of individual labor disputes as well as formulates a number of proposals related to perfection of mechanism of legal regulation of issues devoted to institution of labor disputes.*

***Key words:** right to labour, labor dispute.*

Ст. 46 Конституции РФ гарантирует каждому право на судебную защиту, и Трудовой кодекс РФ (в дальнейшем – ТК РФ) не содержит положений об обязательности предварительного внесудебного порядка разрешения трудового спора. Поэтому лицо, считающее, что его трудовые права нарушены, сам выбирает способ разрешения индивидуального трудового спора. И ТК РФ в качестве органов, разрешающих индивидуальные трудовые споры, кроме КТС и суда определил региональные государственные инспекции труда.

Согласно ст. 231 ТК РФ, разногласия по вопросам расследования, оформления и учета несчастных случаев на производстве, непризнания работодателем (уполномоченным им представителем) несчастного случая, отказа в проведении расследования несчастного случая и составления соответствующего акта, несогласия и составления соответствующего акта, несогласия пострадавшего или его доверенного лица с содержанием этого акта рассматриваются соответствующими органами государственной

инспекции труда или судом. В этих случаях подача жалобы не является основанием для неисполнения работодателем (уполномоченным им представителем) решений государственного инспектора по охране труда.

В ст. 373 (ч. 3) ТК РФ предусмотрено, что в случае недостижения по результатам консультаций с выборным профсоюзным органом общего согласия о расторжении трудового договора на основании п. 2, пп. «б», п. 3 и п. 5 ст. 81 ТК РФ с работником, являющимся членом профсоюза, работодатель по истечении десяти рабочих дней со дня направления в выборный профсоюзный орган проекта приказа и копий документов имеет право принять окончательное решение, которое может быть обжаловано в соответствующую государственную инспекцию труда. Государственная инспекция труда в течение десяти дней со дня получения жалобы (заявления) рассматривает вопрос об увольнении и в случае признания его незаконным выдает работодателю обязательное для исполнения предписание о восстановлении работника на работе с оплатой вынужденного прогула.

Соблюдение вышеуказанной процедуры не лишает работника или предоставляющий его интересы выборный профсоюзный орган права обжаловать увольнение непосредственно в суд, а работодателя – обжаловать в суд предписание государственной инспекции труда.

Таким образом, органам федеральной инспекции труда предоставлены полномочия по разрешению конкретных трудовых споров, которые одновременно отнесены к компетенции судебных органов. А это, по образному определению О.В. Абрамовой, «искусственно» породило проблему подведомственности трудовых споров [1, стр. 41]. Кроме того, это привело к «перегрузке» ТК РФ процессуальными нормами. Кардинальное решение проблемы – принятие трудового процессуального кодекса, сфера действия которого распространялась бы на все процессуальные (процедурные) отношения (доюрисдикционные и юрисдикционные), складывающиеся в ходе разрешения индивидуальных и коллективных трудовых споров. Концептуальные положения трудового процессуального кодекса содержатся в работах ведущих ученых в области трудового права: И.Я. Киселева, С.П. Маврина, В.Н. Скобелкина, Е.Б. Хохлова и др. [3; 5; 9].

Действительно, нормы трудового и смежных с

ним отраслей права, как носящие материально-правовой характер, не могут влиять на процедуру разрешения трудовых споров. Тем не менее, это влияние настолько существенно, что содержание процессуальных особенностей разрешения дел по спорам, вытекающим из трудовых и связанных с ними отношений, в своей совокупности образуют такое качественное состояние, которое уже не вписывается в общие положения гражданского процессуального законодательства. И как справедливо отмечают И. Костян, И. Пискарев, Б. Шеломов, ситуация не изменилась, а в определенной степени и обострилась в связи с принятием Гражданского процессуального кодекса РФ (далее – ГПК РФ). Дело в том, что порядок рассмотрения и разрешения гражданских дел в судах общей юрисдикции, предусмотренный ГПК РФ, сориентирован прежде всего на споры, возникающие из материально-правовых отношений, для которых характерно равенство субъектов этих отношений, их независимость и самостоятельность в принятии ими решений, от которых зависит становление, развитие и содержание, отсутствие элементов административного влияния одной стороны на другую, что характерно для трудовых отношений [4, стр. 43-44].

Поддерживая в целом идею принятия трудового процессуального кодекса, полагаем, что в настоящее время нет ни финансовых, ни организационных условий для реализации этого проекта.

Заслуживает внимания предложение В.И. Миронова об организации системной защиты трудовых прав без изменения существующей судебной системы и создания трудового процессуального кодекса. Он полагает, что установленные Федеральным законом «О третейских судах в РФ» процедуры третейского разбирательства применимы для разрешения заявлений в сфере труда и социального обеспечения. Существующая система договорного регулирования отношений в сфере труда и социального обеспечения позволяет предусмотреть в соглашениях и коллективных договорах создание третейских судов по разрешению заявлений в сфере труда и социального обеспечения. Наличие подобного условия в соглашениях различного уровня позволяет участникам договорного процесса создать за счет собственных средств Федеральный третейский

суд по разрешению заявлений в сфере труда и социального обеспечения при Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений. Система таких же судов аналогичным образом может быть создана на региональном и отраслевом уровнях, а также на уровне органов местного самоуправления. Соответственно, в коллективном договоре может быть предусмотрена возможность создания третейского суда в конкретной организации. Такой суд будет отличаться от КТС, в первую очередь, компетенцией, поскольку он может разрешать любые споры, переданные ему в договорном порядке, а также по порядку формирования и вынесения решений. Деятельность таких судов на основании ст. 2 ФЗ «О третейских судах в Российской Федерации» должна регламентироваться не только федеральным законодательством, но и уставами, положениями или регламентом, принятым на соответствующем уровне [7, стр. 22-23; 8, стр. 6].

Одним из способов эффективного разрешения трудовых споров, учитывая зарубежный опыт (особенно Германии), возможно явится институт посредничества. Соответствующий Федеральный закон № 193 «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедура медиации)» был подписан Президентом РФ Д.А. Медведевым 27 июля 2010 г. и вступил в силу с 1 января 2011 г. Ст. 1 этого закона установлено, что настоящим законом регулируются отношения, связанные с применением процедуры медиации к спорам, возникающим из трудовых правоотношений.

Процедура медиации проводится при взаимном волеизъявлении сторон на основе принципов добровольности, конфиденциальности, сотрудничества и равноправия сторон, беспристрастности и независимости медиатора.

Интересным, но небесспорным представляется и предложение Председателя Высшего арбитражного Суда РФ А.А. Иванова о введении в будущем института судебного посредничества. По его мнению, суть судебного посредничества будет состоять в том, что стороны спора могут получить консультацию у сотрудника аппарата суда, сотрудника, который занимается обобщением судебной практики по аналогичным спорам [2, стр. 6].

Как считает Д.А. Мешков, данная идея имеет большую возможность развития не только экономических, но и трудовых споров, а при детальной регламентации в отдельном законодательном акте – вопросов, связанных с судебным посредничеством в разрешении споров, разграничении в указанном акте отдельных разделов в соответствии с тематикой споров, можно реально добиться эффективной деятельности по предотвращению и разрешению правовых конфликтов, снижению нагрузки на судебный состав [6, стр. 108].

Не оспаривая конструктивность высказанных предложений, считаем, что более продуктивным, учитывая сегодняшние реалии, является, на наш взгляд, внесение изменений и дополнений в ТК РФ, предусматривающих более четкую регламентацию процедуры доюрисдикционного разрешения индивидуальных трудовых споров.

Список литературы

1. Абрамова О.В. Судебная защита трудовых прав // Трудовое право. – 2005. – №1.
2. Иванов А.А. Пять новых тем для размышления // Юрист компании. – 2010. – №9.
3. Киселев И.Я. Трудовое право России. – М., 2001.
4. Костян И., Пискарев И., Шеломов Б. Защита трудовых прав работников // Человек и труд. – 2003. – №8.
5. Маврин С.П., Хохлов Е.Б. Трудовое право России. – М., 2002.
6. Мешков Д.А. О перспективе развития в РФ института судебного посредничества в разрешении трудовых споров // Трудовое право. – 2010. – № 1.
7. Миронов В.И. Процессуальные новации при разрешении заявлений в сфере труда и социального обеспечения / Трудовые права. – 2006. – №3.
8. Миронов В.И. Увольнения, сокращения, переводы, новые трудовые договоры, заработная плата, трудовые споры в условиях кризиса // Трудовое право. – 2009. – №5.
9. Скобелкин В.Н. Трудовые правоотношения. – М., 1999.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СПОРЫ

СОЛОВЫХ Светлана Жорисовна,
докторант кафедры арбитражного процесса ГОУ
ВПО «Саратовская государственная академия
права»,
кандидат юридических наук
E-mail: swetlanasolo@yandex.ru

Специальность 12.00.15 – Гражданский процесс;
арбитражный процесс

О РОЛИ ГАРАНТИЙ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИХ ЗАЩИТУ ПРАВ УЧАСТНИКОВ АРБИТРАЖНОГО СУДОПРОИЗВОДСТВА

***Аннотация.** В статье анализируется роль процессуальных гарантий в механизме арбитражного процессуального регулирования, выявляется их сущность, функции и значение. Автор статьи указывает на необходимость выявления и закрепления процессуально-правовых средств, которые реально обеспечивают права участников арбитражного судопроизводства, тем самым наиболее полно обеспечивают судебную защиту нарушенных прав и законных интересов в сфере предпринимательской деятельности.*

***Ключевые слова:** процессуальные гарантии, обеспечение субъективных прав, субъективные процессуальные права.*

SOLOVYKH S.Zh.

ON THE ROLE OF GUARANTEES PROVIDING PROTECTION OF RIGHTS FOR PARTICIPANTS IN ARBITRATION PROCEEDINGS

***The summary.** In article the role of remedial guarantees in the mechanism of arbitration remedial regulation is analyzed, their essence, functions and value comes to light. The author of article specifies in necessity of revealing and fastening of remedially-legal means which really provide the rights of participants of arbitration legal proceedings, thereby most full provide judicial protection of the broken rights and legitimate interests in sphere of enterprise activity.*

***Key words:** remedial guarantees, maintenance of the subjective rights, subjective procedural rights.*

Проводящиеся в Российской Федерации судебные реформы направлены на разрешение вопросов организационного характера, а также связаны с изменением процессуального законодательства, но в процессе этих изменений на второй план отодвигаются вопросы соблюдения прав человека и гражданина. Однако выявление причин, отрицательно влияющих на становление независимой судебной власти, определение путей совершенствования процессуального законода-

тельства в области обеспечения прав, закрепление процессуально-правовых средств, обеспечивающих эффективную судебную защиту, должно стать основной теоретической и практической проблемой.

Именно поэтому процессуальная доктрина должна предложить эффективные варианты решения теоретических и практических проблем арбитражного судопроизводства в контексте обеспечения как баланса публичных и частных

интересов, так и обеспечения субъективных прав участников хозяйственной деятельности.

Решение данной проблемы, напрямую связано с системой процессуальных гарантий, т. к. именно данная категория раскрывает структуру арбитражно-процессуального механизма обеспечения прав и позволяет проанализировать эффективность современного процессуального законодательства.

В связи с тем, что основной задачей арбитражных судов при рассмотрении и разрешении подведомственных дел является защита нарушенных или оспариваемых прав и охраняемых законом интересов предприятий, учреждений, организаций и граждан в сфере предпринимательской и иной экономической деятельности, то на первой место выдвигается изучение проблемы эффективности арбитражного процессуального механизма, его толкование, показатели и критерии оценки функционирования.

Основанная на законе и направляемая им деятельность арбитражного суда образует, как известно, основное содержание арбитражного судопроизводства. Между тем, указанная деятельность не охватывает содержание арбитражного процесса целиком, потому как эта деятельность складывается еще и из системы процессуальных действий, в которых участвуют лица, вовлекаемые в том или ином процессуальном качестве в производство по делу. Для полноценного участия в этой деятельности арбитражное процессуальное законодательство наделяет участников процесса процессуальными правами и возлагает на них процессуальные обязанности. Правоприменительная практика же показывает, что зачастую наличие у лица определенного правомочия не подразумевает его реализацию. Это вызвано наличием преград как субъективного, так и объективного характера. Система процессуальных действий предопределена назначением арбитражного судопроизводства (ст. 2 АПК РФ), поэтому, как система в целом, так и каждое отдельное процессуальное действие функционируют в предусмотренном законом порядке для защиты прав и законных интересов лиц и организаций в сфере предпринимательской и иной экономической деятельности.

При разработке проблем состязательного арбитражного процесса акцент в большей степени делается на анализе его конечного результата: какова природа, содержание знаний, получаемых

в ходе доказывания, их характер. Между тем, не меньшего внимания заслуживает другая сторона этого вопроса: что конкретно гарантирует защиту прав и законных интересов личности, как при производстве отдельных процессуальных действий, так и в целом при производстве по делу.

Положение о том, что любые процессуальные действия при производстве по делу (как и арбитражно-процессуальная деятельность в целом) совершаются не иначе, как в форме правоотношений, имеет исключительно важное не только научное, но и практическое значение. Определяется это тем, что действия арбитражного суда по рассмотрению и разрешению экономических споров, осуществляемые в форме арбитражно-процессуальных отношений, связаны непосредственно с обязанностями арбитражного суда по отношению к лицам, участвующим в арбитражном процессе. Отсюда субъективное процессуальное право лица есть его юридическая возможность, вид и пределы дозволенного ему поведения, предусмотренного правом, которое охраняется государством. Причем государство должно гарантировать использование такого права, предусмотрев в законе процессуальные средства для защиты и охраны прав и свобод личности.

Таким образом, как справедливо замечает Л.М. Володина, субъективное право участника процесса для того, чтобы оно могло быть реализовано в полном объеме, независимо от усмотрения того или иного должностного лица, должно быть обеспечено определенными гарантиями, и это равным образом относится к любому участнику процесса [1, стр. 103].

В настоящее время ученые и юристы-практики указывают на необходимость построения такой системы арбитражного судопроизводства, которая бы позволяла реально обеспечить права и законные интересы тех лиц, которые вовлекаются в сферу арбитражной юрисдикции.

Однако сопоставление российского процессуального законодательства и норм международных документов свидетельствует не только об отставании национального законодательства от международных стандартов, но и об отсутствии действенного механизма обеспечения даже закрепленных в законе прав человека, гражданина. В этой связи абсолютно прав А.В. Гриненко, который пишет: «... интеграция Российской Федерации в мировое сообщество невозможна без приведения внутреннего

законодательства в соответствии международным стандартам» [2, стр. 3].

Повышение эффективности судопроизводства и охрана интересов личности в арбитражном процессе всегда были целью исследования, связанного с проблемами процессуальных гарантий. Проблема процессуальных гарантий, оставаясь одной из важнейших и актуальных в науке уголовного процесса, исследовалась в разных аспектах, и, прежде всего, в направлении развития гарантий, установления гарантий прав и законных интересов личности. Гарантии субъективных прав и законных интересов личности и до начала перестроечных процессов подвергались глубокому монографическому исследованию.

Если в прошлом решение вопросов, связанных с процессуальными гарантиями в основном сводилось к изучению конкретных процессуальных средств, выступающих в качестве гарантий, то в последующие годы стали исследоваться общие проблемы процессуальных гарантий, их сущность, система, виды. Именно с проблемой процессуальных гарантий участников арбитражного судопроизводства связано понимание функций и назначения данного вида судопроизводства, определение роли отдельных субъектов доказывания, реализация состязательности как конституционного принципа арбитражного судопроизводства. Исходя из сказанного, складывается необходимость восполнения недостатков теоретической разработки процессуальных гарантий участников арбитражного судопроизводства, а также совершенствования арбитражно-процессуальных норм и практики их применения в целях создания единого механизма обеспечения прав и законных интересов граждан и организаций в ходе процессуального доказывания по делу.

В юридической науке проблемы процессуальных гарантий решались в плане исследования процессуальных средств, необходимых для достижения задач судопроизводства, для обеспечения интересов правосудия и личности. По вопросу сущности процессуальных гарантий, специфики проявления данных правовых средств в механизме правового регулирования высказаны самые различные суждения. Некоторые из них характеризуются стремлением найти однозначные понятия гарантий, показать одно, решающее средство в качестве гарантий. В таких случаях в

качестве гарантий рассматривают: нормы процессуального права [4, стр. 150-160], права участников судопроизводства [3, стр. 56], порядок деятельности государственных органов, учреждений и общественных организаций и т. д.

По нашему мнению, в качестве процессуальных гарантий следует рассматривать не одно процессуальное средство, а систему средств, в частности, правовые нормы, принципы, процессуальные институты. Думается, что данный подход правилен, так как позволяет исследовать процессуальные гарантии не как разобщенные процессуальные средства, а как систему средств, связанных единой целью. В отдельности гарантии могут быть рассмотрены только в статике, в динамике же они существуют только как система обеспечения прав личности, в которой во взаимодействии реализуются права граждан, обязанности должностных лиц, принципы уголовного процесса и т. д.

Возвращаясь к мысли о том, что одной из сторон процессуально-правового отношения всегда является арбитражный суд, наделенный властными полномочиями, особое предпочтение должно быть отдано гарантиям участников арбитражного судопроизводства, охране их прав и законных интересов.

Отсюда, необходимость выделения гарантий участников процесса фиксируется социальной потребностью создания должных условий для и активной деятельности. Это позволит им осуществлять свои функции и исполнять обязанности, отстаивать и защищать свои права и законные интересы. В свою очередь реальное обеспечение прав участников судопроизводства является показателем демократизма арбитражного процесса.

Фактическое использование субъективного процессуального права участниками процесса является одним из важных условий объективного непредвзятого исследования обстоятельств дела, а также их установления и защиты законных интересов участников арбитражного процесса. Процессуальные права участников в данном случае выступают в качестве особого вида процессуальных гарантий правосудия.

Понятно, что арбитражный суд обязан соблюдать процессуальные права участников с тем, чтобы правосудие достигало своей цели в каждом случае и по каждому делу. Пренебрежение предоставленными процессуальными правами, их

нарушение, ущемление интересов участников процесса ставят под угрозу не только их интересы, но и неизбежно угрожают интересам правосудия и обществу в целом.

Если суммировать различные суждения о тех или иных процессуальных средствах, которые рассматриваются в юридической литературе в качестве процессуальных гарантий, к последним можно отнести следующие: процессуальные нормы; закрепленные в них права и обязанности участников процесса; принципы судопроизводства, в том числе принцип законности; различные процессуальные институты; арбитражно-процессуальную форму; деятельность участников судопроизводства. Подобное решение вопроса о сущности процессуальных гарантий вытекает из понимания их некоторыми авторами как совокупности различных институтов, норм и принципов процесса. Поскольку такое понимание процессуальных гарантий как бы растворяет их в арбитражном процессе, отождествляет гарантии с самим процессом, в юридической науке, как уже отмечалось, предпринимаются попытки найти иной подход к определению сущности процессуальных гарантий, показать в качестве гарантий одну или несколько сторон арбитражного процесса, а не весь процесс в разных аспектах.

Отнесение к процессуальным гарантиям прав участников процесса обусловлено тем, что в системе прав одни из них служат гарантиями других.

Также следует выделять деятельность арбитражного суд, так как она обеспечивает реализацию гарантий, и повышение ее эффективности во многом расширяет арбитражно-процессуальные гарантии.

Думается, исходя из приоритета прав участников в арбитражном процессе, следует в качестве основного общего признака гарантий выделить направленность тех или иных процессуальных средств и условий, предусмотренных законом, на обеспечение реализации личных интересов субъектов процесса. Всестороннее выяснение всех средств, которые могут в качестве процессуальных гарантий содействовать обеспечению интересов участников процесса, очень важно, так как это позволяет определить основные направления развития и совершенствования процессуальных гарантий.

Говоря о гарантиях применительно к состязательному процессу, следует обратиться к

процессуальному равноправию сторон, значение которого для принципа состязательности трудно переоценить. Процессуальное равноправие, как известно, не означает фактического равенства объема процессуальных прав сторон, это и невозможно в силу публичности арбитражного судопроизводства. Равноправие предполагает равные возможности сторон в отстаивании своей позиции и оспаривании позиции противоположной стороны, предполагает наличие возможности ведения арбитражно-правового спора вообще.

Реальная состязательность требует равенства правовых возможностей сторон, что практически невозможно без оказания квалифицированной юридической помощи.

В соответствии с ч. 3 ст. 15 АПК РФ арбитражный суд создает необходимые условия для исполнения сторонами их процессуальных обязанностей и осуществления предоставленных им прав. Процессуальная помощь суда сторонам также призвана обеспечить последним равные условия для осуществления своих прав и вполне может быть рассмотрена как гарантия процессуального равенства сторон. Надо отметить, что к помощи арбитражного суда, как правило, прибегает сторона по поводу собирания доказательств, которые не могут быть получены самостоятельно.

Особую значимость для эффективной защиты прав и законных интересов участников судопроизводства приобретает право представления доказательств в апелляционном производстве, где суд оперирует определенным комплексом доказательств, причем они пребывают в той форме, которую они приобрели при рассмотрении дела в первой инстанции, суд не преобразует ее в иную форму.

Конституция Российской Федерации, провозгласив в ст. 15 приоритет общепризнанных положений, закрепленных в ряде международно-правовых документов, таким образом, определила их как приоритетные начала для дальнейшего реформирования государственной и общественной жизни. В этой связи особую значимость приобретают проблемы, связанные с унификацией национального законодательства и приведения его в соответствии с международными стандартами правосудия.

С момента вступления Российской Федерации в Совет Европы в январе 1996 года прошло девятнадцать лет, что также позволяет подвести определенные итоги. После ратификации нашим

государством одной из важнейших конвенций Совета Европы – Европейской конвенции по правам человека все российские граждане получили право на обращение в Европейский суд по правам человека с жалобой на неправомерные действия органов государственной власти РФ, нарушающие их права и свободы.

Таким образом, уже сейчас можно с уверенностью говорить о наличии единых международных стандартов в области прав человека и минимальных требований к справедливой судебной процедуре, таких как право на общедоступную квалифицированную помощь, на суд без неоправданной задержки и др.

Проводимые в России преобразования в области арбитражного судопроизводства, а именно, принятие Арбитражного процессуального кодекса РФ в 2002 г.; изменения 2010 г., которые гарантируют право на разумные сроки судебного разбирательства; предложения в виде законопроекта о нагрузке судей, направлены на дальнейшее совершенствование системы прав и законных интересов граждан в арбитражном судопроизводстве.

Россия в максимальной степени должна обеспечить уровень защиты прав и свобод человека и гражданина, который бы в полной мере соответствовал национальным нуждам и требованиям международных стандартов.

Закрепленная в Конституции РФ норма о том, что Российская Федерация – демократическое государство, дает возможность именовать наше государство охранительным, признающим права человека. Исходя из вышесказанного, думается, необходимо во главу угла ставить деятельность, предотвращающую возможность нарушения законности в сфере предпринимательской и иной экономической деятельности.

Особое значение в аспекте процессуальных гарантий следует придавать процессуальной форме.

В современном судопроизводстве главенствует свободное внутреннее убеждение, при котором к доказательствам предъявляются требования относимости, допустимости и достоверности, установлен запрет на преимущество одних доказательств над другими. Такие требования процессуального закона указывают на необходимость соблюдения правил судопроизводства.

При возникновении коллизии интересов личности и общества государство вынуждено либо отдать предпочтение отысканию истины за счет ограничения конституционных прав отдельных граждан, либо охране интересов личности, несмотря на создание тем самым некоторых затруднений для поиска истины. Стремление в разных аспектах исследовать процессуальные гарантии в арбитражном судопроизводстве выражает объективную необходимость всесторонне изучить и разработать процессуальные средства, которые в полной мере могут гарантировать именно защиту прав и законных интересов личности.

Следует признать, что только четко выстроенная система процессуальных гарантий способна обеспечить защиту и охрану прав участников арбитражного судопроизводства, так как правосудие это не тот вид деятельности, где цель оправдывает средства.

Раскрывая природу арбитражного судопроизводства как социально-правового явления, следует должное внимание уделять механизму защиты прав участников процесса. Причем данный механизм следует рассматривать как систему правовых средств и методов, позволяющих обеспечить реализацию прав в сфере арбитражного судопроизводства, установление последствий неисполнения либо надлежащего исполнения обязанностей со стороны арбитражного суда, на который возложена обязанность обеспечить ведение процесса.

Список литературы

1. Володина Л.М. Механизм защиты прав личности в уголовном процессе. – Тюмень: Издательство ТГУ, 1999.
2. Гриненко А.В. Система принципов уголовного процесса и ее реализация на досудебных стадиях: Автореф. ... докт. юрид. наук. – Воронеж, 2001.
3. Рудинский Ф.М. Личность и законность. – Волгоград, 1976.
4. Синюкова Т.В. Юридические гарантии как метод регулирования правового положения личности // Вопросы теории государства и права Межвузовский сборник научных работ. Вып. 9. – Саратов, 1991.

ЧЕРЕПОВ Константин Александрович,
доцент кафедры гражданского права и
гражданского процесса Санкт-Петербургского
государственного инженерно-экономического
факультета,
кандидат юридических наук
E-mail: konstan_ch@gmail.ru

Специальность 12.00.14 – Административное
право, финансовое право, информационное право

К ВОПРОСУ ОБ ИНСТИТУАЛИЗАЦИИ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

***Аннотация.** В статье исследованы вопросы административной ответственности таких юридических лиц, как некоммерческие общественные объединения. Автор, путем комплексного анализа, базируясь на теоретико-правовых положениях административно-правового статуса некоммерческих общественных объединений, акцентирует внимание на актуальных проблемах, связанных с вопросами институализации указанных общественных институтов. Кроме того, автором сформулированы и обоснованы предложения, направленные на совершенствование правового регулирования института административной ответственности некоммерческих общественных объединений в современной России.*

***Ключевые слова:** административная ответственность; некоммерческие общественные объединения; административно-правовой статус некоммерческих общественных объединений.*

CHEREP OV K.A.

ON THE ISSUE OF INSTITUTIONALIZATION OF NONPROFIT PUBLIC ASSOCIATIONS IN MODERN RUSSIA

***The summary.** The issues of administrative responsibility of such legal entities as nonprofit public associations are researched in the article. The author, through the use of complex analysis based on theoretical and legal propositions of administrative and legal status of nonprofit public associations, focuses on topical problems related to the issues of institutionalization of specified public institutes. By the way the author formulates and substantiates proposals concerning perfection of legal regulation for institute of administrative responsibility of nonprofit public associations in modern Russia.*

***Key words:** administrative responsibility, nonprofit public associations, administrative and legal status of nonprofit public associations.*

В соответствии со ст. 2.10. Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях юридические лица подлежат административной ответственности за совершение административных правонарушений в случаях, предусмотренных статьями раздела второго указанного Кодекса или законами субъектов

Российской Федерации об административных правонарушениях.

Государственная корпорация, являясь юридическим лицом, выступает участником (стороной) административно-правовых отношений, а следовательно, несет ответственность, предусмотренную Федеральным законом от

30 декабря 2001 г. № 195-ФЗ «Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» (далее – Кодекс об административных правонарушениях).

Нормы права, устанавливающие административно-правовой статус государственной корпорации, содержатся в Гражданском кодексе РФ, Федеральном законе от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях», а также в нормативных правовых актах, регулирующих порядок создания отдельных государственных корпораций (см., например, Федеральный закон от 01 декабря 2007 г. № 317-ФЗ «О Государственной корпорации по атомной энергии «РОСАТОМ»; Федеральный закон от 30 октября 2007 г. № 238-ФЗ «О Государственной корпорации по строительству Олимпийских объектов и развитию города Сочи как горноклиматического курорта»; Федеральный закон от 23 ноября 2007 г. № 270-ФЗ «О Государственной корпорации «РОСТЕХНОЛОГИИ» и др.).

Административная ответственность госкорпораций будет рассматриваться нами в комплексе с другими организационно-правовыми формами юридических лиц, в связи с тем, что особым административным статусом госкорпорации не наделены. Законодательство об административной ответственности юридических лиц еще не представляет собой систему, сложившуюся на основе четкой научной концепции. Но данный институт административного права в последние годы динамично развивается, и в действующем Кодексе об административных правонарушениях значительное место отведено правовым основам назначения административных наказаний юридическим лицам.

Характеризуя административную ответственность организаций, в число которых входит рассматриваемая нами организационно-правовая форма, следует заметить, что она распространяется на все правонарушения (независимо от их отраслевой принадлежности), в которых находит свое выражение административно-правовой метод регулирования общественных отношений. Данное положение касается и ответственности юридических лиц. Поэтому должны быть признаны несостоятельными появляющиеся суждения о финансовой, экологической, земельно-правовой, таможенной и иных видах ответственности, поскольку все это суть разновидности одного и того

же явления – административной ответственности, субъектами которой во многих случаях являются юридические лица, в том числе и государственные корпорации.

Административную ответственность юридических лиц характеризуют традиционные признаки состава административного правонарушения (объект, объективная сторона, субъект, субъективная сторона). Указанные признаки не будут рассматриваться в данной работе, в связи с достаточной освещенностью их в юридической литературе.

Для рассмотрения вопроса административной ответственности госкорпораций отметим, что административная ответственность юридических лиц в общем и административная ответственность государственной корпорации в частности – это применение к организациям (государственным корпорациям), обладающим соответствующей административной правосубъектностью, административных наказаний за неисполнение или ненадлежащее исполнение установленных государством правил, норм и стандартов с целью государственного осуждения противоправной деятельности, обеспечения выполнения возложенных на них обязанностей, предупреждения правонарушений.

При этом важно отметить, что с 1 июля 2002 г., т. е. с момента вступления в силу Кодекса об административных правонарушениях, юридические лица подлежат административной ответственности за совершение административных правонарушений в случаях, предусмотренных статьями Особенной части Кодекса об административных правонарушениях или законами субъектов Федерации об административных правонарушениях.

В различных отраслях и сферах применение мер административной ответственности к государственным корпорациям осуществляется на основе действующих нормативных правовых актов (до их отмены) и характеризуется определенными особенностями.

Применение административных наказаний за нарушение земельного законодательства. В качестве мер административного наказания законодательство отдает предпочтение штрафам, которые налагаются за самовольное занятие земельного участка, самовольное занятие земельного участка прибрежной защитной полосы водного объекта, водоохранной зоны водного

объекта либо зоны (округа) санитарной охраны источников питьевого и хозяйственно-бытового водоснабжения, порчу земель, невыполнение обязанностей по приведению земель в состояние, пригодное для использования по целевому назначению, использование земель не по целевому назначению, невыполнение обязательных мероприятий по улучшению земель и охране почв и др.

Административные дела об упомянутых нарушениях уполномочены рассматривать органы исполнительной власти по земельным ресурсам и землеустройству, охране окружающей среды, природных ресурсов, органы санитарно-эпидемиологического надзора, жилищно-коммунального хозяйства, по архитектуре и градостроительству. Каждый из названных органов рассматривает дела о земельных нарушениях и назначает административные наказания в соответствии со своей компетенцией.

Применение мер административной ответственности в сфере строительства и производства стройматериалов. Административная ответственность юридических лиц, в сфере строительной индустрии и производства строительных материалов, установлена нормами Кодекса об административных правонарушениях. Так, в соответствии со ст. 9.4 Кодекса об административных правонарушениях, административная ответственность юридических лиц наступает за нарушение обязательных требований государственных стандартов, строительных норм и правил, технологических условий, утвержденных проектов, других нормативных документов в области строительства при выполнении различных видов работ и при производстве стройматериалов, конструкций и изделий, в соответствии со ст. 9.5 за строительство без разрешения; нарушение правил приемки и ввода объектов в эксплуатацию, нарушение порядка выдачи архитектурно-планировочных заданий. Дела об административных правонарушениях в области строительства рассматриваются органами Госархстройнадзора России.

Административная ответственность юридических лиц за нарушения таможенных правил (предусмотрена главой 16 Кодекса об административных правонарушениях). За нарушение таможенных правил юридическими лицами предусмотрена административная

ответственность в виде следующих наказаний: 1) предупреждение; 2) штраф в сумме до 40 тысяч рублей либо штраф в размере от одной десятой до трехкратной стоимости товаров и (или) транспортных средств, явившихся предметами административного правонарушения; 3) конфискация товаров и (или) транспортных средств, явившихся орудиями совершения либо предметами административного правонарушения.

Административная ответственность юридических лиц за нарушения антимонопольного законодательства. В соответствии с Кодексом об административных правонарушениях юридические лица несут административную ответственность в виде штрафа от двадцати до пятидесяти тысяч рублей за невыполнение в установленный срок законного предписания федерального или территориального антимонопольного органа. Непредставление либо представление заведомо недостоверных сведений (информации), предусмотренных антимонопольным законодательством, в антимонопольный орган влечет наложение на юридическое лицо административного штрафа от 50 тысяч до 500 тысяч рублей.

Административная ответственность юридических лиц за нарушение пожарной безопасности. Статья 20.4 Кодекса об административных правонарушениях предусматривает ряд составов административных правонарушений, влекущих административную ответственность юридических лиц. Это нарушение требований пожарной безопасности, установленных стандартами, нормами и правилами; те же действия, совершенные в условиях особого противопожарного режима; нарушение требований стандартов, норм и правил пожарной безопасности, повлекшее возникновение пожара без причинения тяжкого или средней тяжести вреда здоровью человека либо без наступления иных тяжких последствий; выдача сертификата соответствия на продукцию без сертификата пожарной безопасности в случае, если сертификат пожарной безопасности обязателен; продажа продукции или оказание услуг, подлежащих обязательной сертификации в области пожарной безопасности, без сертификата соответствия; несанкционированное перекрытие проездов к зданиям и сооружениям, установленных для пожарных машин и техники.

За совершение названных правонарушений в

зависимости от степени их общественной опасности юридические лица наказываются административным штрафом от 5 тысяч до 40 тысяч рублей.

Статьей 8.32 Кодекса об административных правонарушениях установлена административная ответственность юридических лиц за нарушение правил пожарной безопасности в лесах. Эти правила обуславливаются характером выполняемых юридическими лицами в лесах тех или иных видов работ, например, рубка леса, торфодобыча, эксплуатация трубопроводов, проходящих через лесные массивы, нефтегазодобыча и др.

Рассматривать дела об административных правонарушениях, предусмотренных названными статьями Кодекса, вправе сотрудники противопожарной службы Министерства по чрезвычайным ситуациям России, осуществляющие государственный пожарный надзор.

Административная ответственность юридических лиц за нарушение санитарных и природоохранных правил. Кодекс об административных правонарушениях устанавливает административную ответственность юридических лиц за нарушение законодательства в области обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения, выразившееся в нарушении действующих санитарных правил и гигиенических нормативов, невыполнении санитарно-гигиенических и противоэпидемиологических мероприятий; нарушение санитарно-эпидемиологических требований к эксплуатации жилых и общественных помещений, зданий, сооружений и транспорта; нарушение санитарно-эпидемиологических требований к питьевой воде и организации питания населения в столовых, ресторанах, барах и других местах, в том числе при приготовлении пищи и напитков, их хранении и реализации населению.

Предприятия и организации, допустившие загрязнение окружающей природной среды, выпуск и (или) реализацию продукции, употребление (использование) которой привело к возникновению массовых инфекционных и неинфекционных заболеваний и отравлений людей, обязаны по постановлению главного государственного санитарного врача или его заместителя уплатить штраф в доход местного бюджета, а также возместить дополнительные

расходы лечебно-профилактических и санитарно-профилактических учреждений за оказание медицинской помощи больным, проведение гигиенических и противоэпидемических мероприятий. В случае отказа от добровольного возмещения расходов и уплаты штрафов спор разрешается в судебном порядке.

Конкретные статьи гл. 8 Кодекса об административных правонарушениях «Административные правонарушения в области охраны окружающей природной среды и природопользования» предусматривают административную ответственность юридических лиц за данные правонарушения в виде штрафных санкций от 5 тысяч до 100 тысяч рублей, а также конфискацию орудий совершения административного правонарушения и продукции незаконного природопользования.

Кодекс об административных правонарушениях переживает очередное испытание. На настоящий момент так и остается нерешенным вопрос об административной ответственности юридических лиц. Автор считает, что решение вопроса административной ответственности юридических лиц, в общем, и государственной корпорации, в частности, очень важен, потому как на настоящий момент произошел резкий рост правонарушений, совершаемых предприятиями. Кроме того, институт административной ответственности юридических лиц становится активно востребованным и оправданным еще и в связи с возникновением множества хозяйствующих субъектов (акционерные общества, товарищества, общества с ограниченной ответственностью и т. д.), среди которых государственные корпорации занимают последнее место. Как следствие, возникают трудности при разрешении конфликтов с законом и выяснении сфер компетенции сотрудников государственных корпораций, без чего весьма затруднено привлечение к ответственности непосредственных виновников правонарушений.

На сегодняшний день 60–70% составов правонарушений нового Кодекса об административных правонарушениях предусматривают ответственность юридических лиц.

Кодексом об административных правонарушениях значительно была расширена сфера общественных отношений, подлежащих административно-правовой охране, за счет установления административной ответственности

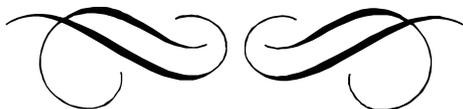
за некоторые деяния в сфере экономической деятельности, обеспечения экологической безопасности, в области информации и ряде других областей деятельности. Кодексом об административных правонарушениях закреплены общие принципы административной ответственности, в том числе и государственных корпораций, как одной из форм юридических лиц, установлены составы конкретных правонарушений и процессуальные правила рассмотрения дел об административной ответственности, порядок исполнения постановлений по делам об административных правонарушениях. Однако здесь есть некоторые недоработанные моменты. Так, на наш взгляд, необходимо расширить и сделать более разнообразной палитру мер ответственности, применяемых к юридическим лицам.

Кроме того, действующий кодекс об административных правонарушениях не дал точного определения административной ответственности. И сегодня одним из наиболее проблематичных является вопрос о научном обосновании принципа ответственности юридических лиц за административные правонарушения. В последние годы этому вопросу стало уделяться все больше внимания. Однако должного урегулирования на законодательном уровне вопрос ответственности юридических лиц не получил.

На основании вышеизложенного, можно говорить о необходимости доработки ключевых моментов в вопросе разработки административной ответственности юридических лиц, к коим и относится рассматриваемая нами организационно-правовая форма – государственная корпорация.

Список литературы

1. Брагинский М.И. Участие советского государства в гражданских правоотношениях. – М., 1981.
2. Братусь С.Н. Субъекты гражданского права. – М., 1999.
3. Виткявичюс Л.П. Гражданская правоспособность советского государства. – Вильнюс, 1978.
4. Гражданское право. Том 1. Учебник / под редакцией А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. – М., 2001.
5. Гражданское право: Учебное пособие. Ч.1. / под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. – М., 1997.
6. Козлова Н.В. Понятие и сущность юридического лица. Очерк истории и теории: Учебное пособие. – М.: Статут, 2003.



ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕСТУПЛЕНИЯ

КОЛЕСНИКОВА Марианна Михайловна,
старший преподаватель кафедры ГПиГП ЧитГУ
главный специалист отдела анализа и обобщения
судебной практики, законодательства и статистики
Четвертого арбитражного апелляционного суда,
кандидат юридических наук
E-mail: marianna0044@mail.ru

ДОНДОКОВ Тимур Цыренович,
аспирант кафедры уголовного процесса и
криминалистики Юридического института
Читинского государственного университета
E-mail: dtsyren@inbox.ru

Специальность 12.00.09 – Криминалистика, ОРД,
судебная экспертиза и уголовный процесс

ИНТЕГРАЦИЯ НАУК, КАК ОСНОВА ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ И БОРЬБЫ С ТАМОЖЕННЫМИ ПРЕСТУПЛЕНИЯМИ

***Аннотация.** В данной статье рассмотрен процесс интеграции наук, которые непосредственно своими методами познания и средствами исследования, как признаками самостоятельности той или иной науки, начинают приобретать общие средства и методы познания, координируют свои исследования и оказывают обратное влияние друг на друга. Авторы указывают, что такой синтез играет весьма важную роль в процессе профилактики, предупреждения, пресечения и борьбы с преступлениями (на примере таможенных преступлений).*

***Ключевые слова:** криминалистика; криминология; таможенные преступления; предупреждение преступлений.*

KOLESNIKOVA M.M.
DONDOKOV T.Tz.

INTEGRATION OF SCIENCES AS A BASIS FOR PREVENTION AND STRUGGLE AGAINST CUSTOMS CRIMES

***The summary.** The process of integration of sciences, which because of their methods of cognition and means of investigation as a signs of independence of one or another science begin to take common means and methods of cognition, coordinate their investigations and exert reverse influence upon each other; is researched in the article. The authors point out that such synthesis plays an important part in process of prevention and struggle against crimes (by the example of customs crimes).*

***Key words:** criminalistics, criminology, customs crimes, prevention of wrong.*

Особую разновидность правового предупреждения преступлений представляет собой уголовно-правовое предупреждение, т. е.

характеризуемое по линии наук криминального цикла.

Очевидно, что для результативного воздействия

на преступность вообще или конкретное преступление и эффективного его предупреждения, субъект предупреждения должен располагать информацией о нем, т. е. знанием о его природе, содержании, динамике, личности преступника, причинах и условиях, способствующих совершению преступления и т. д. Такая информация может быть получена в процессе раскрытия и расследования преступлений с использованием технических и тактических средств, приемов и методов криминалистики, а также рекомендаций криминалистической методики.

Как справедливо замечает профессор Г.М. Миньковский, «в основу разграничения предупредительной деятельности по уровням, направлениям, видам должен быть положен анализ ее содержания, а не терминологический подход» [8, стр. 156].

До конца 80-х годов большинство юристов под предупреждением преступности понимали осуществление комплекса мер, направленных на искоренение этого социального явления, устранение, ослабление или нейтрализацию причин и условий преступности [11, стр. 30; 4, стр. 11; 10, стр. 32], т. е. деятельность, направленную на выявление и устранение причин и условий совершения преступлений, вплоть до их полной ликвидации. Этой точки зрения с определенными оговорками в настоящее время придерживаются и некоторые известные ученые-юристы [9, стр. 319].

Содержанием таких мер являются выявление и устранение причин и условий, порождающих правонарушения, т. е. недопущение нарушений норм права, выявление и устранение правонарушений, борьба с ними. В зависимости от того, против каких правонарушений направлены предупредительные меры, можно выделить и линии их предупреждения: гражданских правонарушений, административных, финансово-хозяйственных, таможенных и т. д.*

Разработка специальных средств, приемов и методов предупреждения преступлений всегда была «предметом научного поиска в криминалистике» практически с первых лет ее существования. В настоящее время подавляющее большинство криминалистов едино в том, что вопросы предупреждения преступлений включаются в предмет науки криминалистики. Например, профессор Н.П. Яблоков считает, что сейчас в криминалистике доминирует мнение о том,

что следственная и экспертно-криминалистическая профилактика является предметом и видом криминалистической деятельности. Чрезмерное расширение, а равно и сужение её предмета одинаково неприемлемы для криминалистики, ибо не соответствуют её служебной роли [6, стр. 109].

О том, что криминалистика должна заниматься вопросами предупреждения преступлений, писали также криминалисты бывших социалистических стран [12, стр. 15-16]. Учёные ГДР, например, ещё в 50-х годах включали в предмет криминалистики технику, тактику и методику предотвращения и расследования преступлений [2, стр. 7]. Интересно, что в юридической литературе современной Германии криминалистика определяется как учение о стратегии и правильных оперативных, тактических и технических методах предупреждения и раскрытия преступлений [7, стр. 57]. Как видим, задача предупреждения преступлений здесь вынесена на первое место.

Таким образом, можно констатировать, что задачами криминалистики в предупреждении преступлений, наряду с другими, является разработка и применение средств, приёмов и методов выявления и устранения причин и условий, способствующих совершению преступлений, а также средств и приёмов, препятствующих совершению преступлений, затрудняющих преступную деятельность и облегчающих выявление виновных, а также раскрытие преступлений.

Предупреждение преступлений – комплексная проблема, исследуя которую криминалисты, криминологи и процессуалисты должны объяснить, что именно следует понимать под причинами и условиями, способствующими совершению преступлений, которые устанавливаются в уголовном судопроизводстве, в каких пределах и какими методами они должны выявляться следователем, какие меры и как именно должны им приниматься для их устранения, какие иные разделы включает криминалистическая профилактика преступлений, имея также в виду совершенствование уголовно-процессуальных норм [5, стр. 60-61].

Криминалистическое предупреждение осуществляется в специфической и относительно узкой сфере общественной жизни – в области борьбы с преступностью. Но без выхода в широкую социальную сферу, без проявления своей социальной сущности такое предупреждение, как

и любая другая разновидность уголовно-правового предупреждения, останется лишь формой, лишенной содержания.

Выполняя задачу разработки специальных средств, приемов и методов предупреждения преступлений, криминология и криминалистика координируют свои исследования и оказывают обратное влияние друг на друга, обогащая себя данными о специальных, разработанных ими мерах предупреждения преступлений.

Справедливое замечание профессора Р.С. Белкина о бесплодности и даже вредности стремления жестко, «намертво» отграничить криминалистику от уголовного процесса можно точно с таким же успехом отнести и к стремлению «намертво» отграничить объекты изучения криминалистики и криминологии. «Это не только противоречит принципам их взаимодействия и их служебным функциям по отношению к практике борьбы с преступностью, но и представляется совершенно невозможным в силу взаимного влияния и взаимопроникновения» [1, стр. 184].

«В современных условиях процессу интеграции науки присущи новые черты, – подчеркивает Р.С. Белкин. Для изучения одного и того же объекта теперь используются методы и средства исследования самых различных наук. Зачастую без такой комплексности исследования уже не представляется возможным получить принципиально новое знание. Это приводит к тому положению, что все большее число объектов становится общим для двух и более отраслей знания, каждая из которых исследует их в комплексе с другими или отдельно, в своем аспекте и исходя из своих целей. Все большее распространение в разных науках получают одни и те же методы. Специфика методов познания и средств исследования, как признак самостоятельности той или иной науки, играет все меньшую роль, а все большее значение в научно-техническом прогрессе начинают приобретать общие средства и методы познания» [1, стр. 246-247].

Следовательно, четкой границы между криминологическим и криминалистическим предупреждением преступлений не существует. В ряде случаев эти виды предупреждения переплетаются, могут накладываться друг на друга. Криминологическое и криминалистическое предупреждение преступлений следует рассматривать, прежде всего, в единстве теории

и практической деятельности как составные части социальной профилактики антиобщественных явлений [3, стр. 55].

Так, данные криминалистики криминология может использовать в разработке системы предупредительных мер с участием различных субъектов предупредительной деятельности «правоохранительных и других государственных органов, ведущих борьбу с преступностью, частных охранных предприятий, общественных организаций и граждан. Но чтобы такая система социальных мер предупреждения возникла и функционировала, ее нужно создать первоначально на уровне отдельных юридических и смежных с ними наук, т. е. по структурным элементам такой системы.

Таким образом, причинами и условиями, способствующими совершению таможенных преступлений, в криминологическом аспекте, являются социальные противоречия в обществе; недостаточная эффективность экспортного и валютного контроля; форсированная либерализация режима внешнеэкономической деятельности; различие структуры внутренних и мировых цен**;

неэффективность налоговой политики и чрезмерная тяжесть налоговой нагрузки; сохраняющаяся «прозрачность» таможенной границы; преимущественно фискальный характер таможенно-тарифной политики***; недостаточная оснащенность и обеспеченность квалифицированными кадрами таможенных органов; высокий уровень криминализации экономических отношений как фактор использования внешнеэкономических связей для легализации капиталов преступного происхождения; противоречия и пробелы таможенного и валютного законодательства; расширяющиеся возможности использования внешнеэкономических каналов России преступным бизнесом.

Криминалистика, разрабатывая технические средства, тактические приемы и методику раскрытия и расследования преступлений, установления истины по делу и разоблачения виновных, играет важную роль в предупреждении преступлений. В то же время криминология, исследуя преступность в целом, оказывает криминалистике большую помощь в выработке соответствующих тактических приемов и методических рекомендаций по раскрытию, расследованию и предупреждению преступлений, по собиранию доказательств и установлению истины по делу, формированию криминали-

стических характеристик отдельных видов преступлений.

В криминалистике доказывание причин и условий конкретного преступления возможно лишь с использованием информации, полученной из источников, устанавливаемых путем проведения

процессуальных действий, предусмотренных уголовно-процессуальным законом. Это гарантирует достоверность выводов об обстоятельствах преступления, изобличение виновных и обеспечение правильного применения закона.

Примечания

- * Интересен в этом плане подход немецких криминалистов к определению понятия «предупреждение». Под предупреждением они понимают «совокупность всех мер, средств и методов, которые пригодны для устранения причин преступности, предотвращения уголовно наказуемых деяний и их результата или во всяком случае их затрудняют. Возможные шансы предупреждения преступлений зависят от форм преступности. Предупреждение тем эффективнее, действие его тем продолжительнее и ценнее, чем больше оно направлено на устранение причин преступности и способствующих ей факторов; в крайнем случае, оно должно благоприятно воздействовать в этом направлении, а не ограничиваться влиянием на симптомы преступности. Предупреждение (в смысле устрашения) включает совокупность всех государственных усилий по предотвращению и пресечению преступлений и административных правонарушений, причем имеются в виду: а) меры, которые нацелены на готовность потенциальных преступников и жертв не совершать подобные преступления или способствовать их предупреждению (субъективное предупреждение); б) меры технического характера, направленные на предупреждение подобных правонарушений (объективное предупреждение); в) меры, предусмотренные уголовным и административным правом и направленные на устрашение преступника в связи с совершенным преступлением (репрессивное предупреждение и специальное предупреждение), на предостережение общества (общее предупреждение) от совершения других подобных преступлений. В любом случае предупреждение, профилактика, предотвращение и пресечение направлены в итоге на то, чтобы не допустить совершение преступления». [7, стр. 107]
- ** Внутренние цены в России, как правило, значительно ниже мировых, что является одной из важнейших причин чрезвычайной доходности внешнеэкономических операций и создает объективную основу для различного рода корыстных злоупотреблений и преступлений в исследуемых сферах.
- *** В ходе проведенного исследования литературных источников было установлено, что доля высоких тарифных ставок в России значительно превышает тот же показатель в развитых странах – США и Канаде. Например, средневзвешенная таможенная ставка в США – 3,7%, в России – 14%. Доля пиковых (самых высоких) тарифов в США – 10%, в России – 40%.

Список литературы

1. Белкин Р.С. Курс криминалистики. В 3 т. Т. 1: Общая теория криминалистики. – М.: Юристъ, 1997.
2. Гертг Б., Шедлик Р. Учебник для криминалистов. – Берлин, 1955.
3. Зудин В.Ф. Социальная профилактика преступлений: Криминологические и криминалистические проблемы. – Саратов: Изд-во Саратов-го унив-та, 1983.
4. Игошев К.Е., Устинов В.С. Введение в курс профилактики правонарушений: Учебное пособие. – Горький, 1977.
5. Клочков В.В. Криминалистика в системе наук: дифференциация, интеграция, комплексные исследования // Вопросы теории и практики судебной экспертизы: Сборник научных трудов. – М.: Изд-во ВНИИСЭ, 1983.
6. Криминалистика: Учебник / Отв. Ред. Н.П. Яблоков. – М.: Юристъ, 1999.
7. Криминалистический словарь: Пер. с нем. – М.: Юрид. лит., 1993.
8. Криминология. – М.: Изд-во МГУ, 1994.
9. Криминология: Учебник для юридических вузов / Под ред. А.И. Долговой. – М.: ИНФРА М-НОРМА, 1997.
10. Курс советской криминологии: Предупреждение преступности. – М., 1986.
11. Теоретические основы предупреждения преступности. – М.: 1977.
12. Хоршовский П. Криминалистика. – Варшава, 1958.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

РЗАЕВ Игорь Мехрабович,

адъюнкт кафедры экономики и управления социально-экономическими процессами Санкт-Петербургского университета МВД России

E-mail: igorrzaev@yandex.ru

Специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В ПРИРОДНО-РЕСУРСНОМ КОМПЛЕКСЕ

***Аннотация.** В статье рассматриваются особенности функционирования природно-ресурсного комплекса в аспекте обеспечения его экономической безопасности. Автор, проводя комплексный анализ имеющихся проблем в указанной области, обосновывает концепцию теоретико-правового обеспечения экономической безопасности природно-ресурсного комплекса с формулированием конкретных предложений, направленных на совершенствование действующей в данной области нормативно правовой базы.*

***Ключевые слова:** природный комплекс; ресурсы; экономическая безопасность.*

RZAEV I.M.

THEORETICAL ASPECTS OF GROUNDWORK FOR ECONOMIC SECURITY IN NATURE-AND-RESOURCE COMPLEX

***The summary.** The article deals with the peculiarities of the operation of nature-and-resource complex in aspect of groundwork for its economic security. The author, through the use of complex analysis of present problems in sector specified, substantiates the concept of theoretical and legal groundwork for economic security in nature-and-resource complex formed specific proposals to improve normative legal basis functioning in given sector.*

***Key words:** nature complex; resources; economic security.*

Современная Россия находится в стадии становления, налаживания и поиска механизмов адекватного реагирования на рыночные факторы и современные угрозы, поэтому на данном этапе представляется целесообразным дополнить универсальное определение «экономической безопасности» ситуационно ориентированным актуализированным определением [3, стр. 12].

Предлагается следующая формулировка. *Экономическая безопасность* – это достаточность обеспечения требуемого уровня национальной безопасности собственными ресурсами, создание благоприятных условий для развития экономики и повышения уровня конкурентоспособности страны, баланс и

защищенность жизненно важных интересов личности, общества и государства в экономической сфере от внутренних и внешних угроз.

В предложенной формулировке сведены вместе три основные (в данный период) компонента, обеспечивающие экономическую безопасность страны, которые тесно взаимосвязаны и дополняют друг друга. Их взаимосвязь, с экономической точки зрения, состоит в том, что обеспечение национальной безопасности в сфере обороноспособности – это чисто расходная часть, и поэтому для ее покрытия должна быть и соответствующая доходная часть, обеспечиваемая созданием наиболее благоприятных условий для жизнедеятельности

субъектов хозяйствования в экономической сфере и защищенностью их интересов.

Защищенность жизненно важных, в т. ч. экономических, интересов должна обеспечиваться эффективной системой обеспечения национальной (экономической) безопасности.

Эта система (в экономическом плане) должна содержать в себе:

- совокупность возможных угроз и их источников с классификацией и системой показателей значимости (степени опасности) этих угроз;
- совокупность мер по предупреждению и парированию угроз с их классификацией и механизмами реализации.

В нашей стране в течение последнего столетия последовательно формировались и сменялись две принципиально разные политико-экономические системы: советская и постсоветская, которые качественно можно идентифицировать следующим образом: первая – административно-плановая, построенная на основе одной, государственной формы собственности и централизованного, иерархически выстроенного управления, вторая – рыночная – на основе различных форм собственности и существенно децентрализованного управления. Каждая из них имеет свои недостатки и достоинства, вследствие чего в период своего расцвета советская система успешно конкурировала с мировой капиталистической системой, и западные теоретики считали, что будущее не за одной из этих систем, а за их конвергенцией [4, стр. 102].

Важнейшим глобальным трендом социально-экономического развития является переход к постиндустриальному обществу, стратегической основой которого должна стать концепция устойчивого развития, рассматривающая экономику, социум и природу в единстве их функционирования.

Анализ программ социально-экономического развития Европейского союза (Восемнадцатимесячная программа социально-экономического развития), Китая (Одиннадцатый пятилетний план национального социально-экономического развития), Латинской Америки (Приоритеты для преобразований в Латинской Америке) свидетельствует о международном опыте перехода к концепции устойчивого развития, ориентации на качественные изменения экономической структуры во взаимосвязи с

решением социальных и экологических проблем.

В современных условиях все больше внимания уделяется теории и практике экономической безопасности, разработке направлений и механизмов государственной политики по ее повышению. Это связано с тем, что переход к рыночным методам регулирования увеличил неопределенность показателей экономического развития, привел к снижению уровня экономической безопасности во всех сферах жизнедеятельности общества, в том числе экологической.

Современный тип эколого-экономического развития России можно определить как техногенный, или индустриальный. Его можно охарактеризовать как природоёмкий (природоразрушающий) тип развития, базирующийся на отношениях производства и потребления без учета экологических ограничений [1, стр. 87].

Характерными чертами техногенного типа развития являются:

- быстрое и истощительное использование невозобновимых видов природных ресурсов (прежде всего, полезных ископаемых);
- сверхэксплуатация возобновимых ресурсов со скоростью, превышающей возможности их воспроизводства и восстановления;
- огромные загрязнения и отходы, превышающие ассимиляционные возможности окружающей среды.

В условиях перехода к постиндустриальному обществу концепция устойчивого развития государства должна быть направлена на преодоление ограничений путем гармонизации взаимосвязей между экономической, социальной и природно-ресурсной подсистемами.

В таблице 1.1 представлено сопоставление цивилизационного этапа и концепции функционирования общества.

Устойчивое развитие означает объединение окружающей среды, экономической эффективности и благосостояния народов (рисунок 1.2).

Связь экологической подсистемы с экономической и социальной обусловлена предоставлением экологической подсистемой природных ресурсов, экосистемных продуктов и услуг. При этом общество индустриального типа оказывает негативное воздействие, выраженное в разрушении природных систем, что по закону «экологического бумеранга» оборачивается социально-экономическими проблемами из-за

Таблица 1.1.

Соответствие цивилизационного этапа и концепции функционирования общества

Доиндустриальное общество	Индустриальное общество	Постиндустриальное общество
Простое воспроизводство	Расширенное воспроизводство на экстенсивной основе	Расширенное воспроизводство на интенсивной основе
Концепция устойчивости	Концепция роста	Концепция устойчивого развития

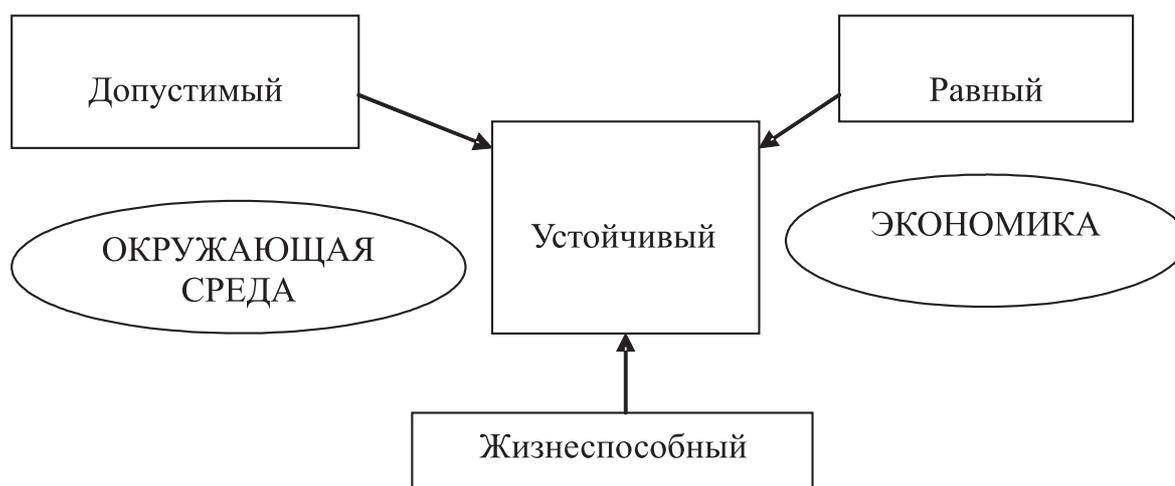


Рис. 1.2. Факторы устойчивого развития экономической системы

угроз истощения природных ресурсов, потери качества экоуслуг и возникновения экологических катастроф.

Таким образом, в современных условиях расширение экономических процессов должно быть согласовано с природно-ресурсными возможностями природных систем.

Соответственно, и процесс обеспечения экономической безопасности должен рассматриваться во взаимосвязи с экологической

безопасностью [2, стр. 205-212].

В соответствии с этим можно уточнить определение ресурсно-экономической безопасности как состояния функционирования экономики, при котором одновременно обеспечивается поддержка природно-ресурсного потенциала страны на уровне, гарантирующем устойчивое поступление поддерживающих, обеспечивающих, регулирующих и культурных экосистемных услуг.

Список литературы

1. Бобров А.Л. Эколого-экономическая устойчивость регионов России. – М.: Наука, 1999. – 93 с.
2. Глухова С.В., Боткин О.И. Математическое моделирование оптимизации использования природно-ресурсного потенциала региона // Менеджмент: теория и практика. – 2002. – №3-4.
3. Деньгин А.С. Организационно-экономические механизмы экологизации экономики региона (на примере Удмуртской Республики): Автореф. дис. канд. эк. наук: 08.00.05 / Ин-т эк-ки и упр-я УдГУ. – Ижевск, 2002. – 24 с.
4. Литовка О.П., Новиков Э.А. Природно-ресурсный потенциал региональных социально-экономических комплексов. – Л.: Наука, 1991. – 128 с.



НАЛОГОВОЕ ПРАВО

АБДРАХМАНОВА Алсу Маратовна,
аспирант кафедры правового регулирования
экономики Санкт-Петербургского
государственного университета экономики и
финансов
E-mail: emocia_nur@mail.ru

Специальность 12.00.14 – Административное
право; финансовое право; информационное право

ОСОБЕННОСТИ УПЛАТЫ БЮДЖЕТНЫМИ УЧРЕЖДЕНИЯМИ ЗЕМЕЛЬНОГО НАЛОГА

***Аннотация.** В статье рассматриваются особенности уплаты земельного налога бюджетными учреждениями. Автор, путем комплексного анализа, базируясь на фундаментальных теоретических и правоприменительных положениях налогового права, акцентирует внимание на актуальных проблемах, связанных с непосредственной реализацией такой обязанности бюджетных организаций, как уплата земельного налога. Также автором приведен ряд выводов, применительно к обозначенной тематике.*

***Ключевые слова:** налогообложение бюджетных учреждений; уплата земельного налога бюджетными учреждениями; земельный налог; бюджетное учреждение.*

ABDRAKHMANOVA A.M.

FEATURES OF LAND-TAX DISCHARGE BY BUDGETARY ESTABLISHMENTS

***The summary.** The article deals with the peculiarities of land-tax discharge by budgetary establishments. The author, with the use of complex analysis based on fundamental theoretical and law enforcement propositions of tax law, focuses on topical issues related to the direct realization of such responsibility of budgetary establishments as discharge of land-tax. The author as well as gives a number of conclusions related to the subject specified.*

***Key words:** taxation of budgetary establishments; discharge of land-tax by budgetary establishments; land-tax; budgetary establishments.*

На сегодняшний день бюджетные учреждения переживают глобальную реорганизацию в связи с принятием Федерального закона от 8 мая 2010 г. № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» [7, ст. 2991]. Данный закон кардинально меняет правовое положение бюджетных учреждений и вводит понятие нового типа бюджетного учреждения – «казенное учреждение». Следует также отметить, что Федеральный закон № 83-ФЗ

вступает в силу с 1 января 2011 г., за исключением некоторых положений, момент вступления в силу которых специально оговорен в законе.

Федеральным законом № 83-ФЗ вносятся многочисленные изменения в действующие законодательные акты. Изменения коснутся, в частности, Части первой Гражданского кодекса Российской Федерации от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ [1], Бюджетного кодекса Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ [2], Части второй Налогового кодекса Российской Федерации от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ [3], Федерального

закона от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» [8], Закона РФ от 10 июля 2010 г. № 3266-1 «Об образовании» [9] и других законодательных актов.

Изменения, вносимые в Налоговый кодекс, в основном связаны с появлением нового типа бюджетных учреждений – казенных учреждений.

Как отразится изменение правового регулирования бюджетных учреждений на нормах НК РФ, регулирующих обложение бюджетных учреждений отдельными видами налогов, покажет время.

На сегодняшний день бюджетные учреждения несут бремя уплаты различных видов налогов, соответственно, признаются налогоплательщиками. К налогам, уплачиваемым бюджетными учреждениями, относятся налог на добавленную стоимость, налог на прибыль организаций, налог на имущество, транспортный налог, земельный налог. Помимо налогов, бюджетные учреждения уплачивают страховые взносы на обязательное пенсионное страхование, а также страховые взносы на обязательное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

Согласно статье 19 Налогового Кодекса Российской Федерации [4] (далее НК РФ), налогоплательщиками и плательщиками сборов признаются организации и физические лица, на которых, в соответствии с настоящим Кодексом, возложена обязанность уплачивать соответственно налоги и (или) сборы.

Необходимо учитывать, что бюджетное учреждение, согласно нормам действующего законодательства, признается налогоплательщиком по всем без исключения видам налогов. Однако в случае отсутствия за тот или иной период объекта налогообложения, у учреждения может и не быть обязательств по уплате отдельных налогов, но представлять отчетность и выполнять все иные предусмотренные функции и действия учреждение обязано [11, стр. 3].

Таким образом, бюджетные учреждения, выступая в качестве налогоплательщиков, являются самостоятельными участниками налоговых правоотношений, имеющими и осуществляющими субъективные налоговые права и обязанности, несут ответственность за нарушение законодательства о налогах и сборах, что обусловлено также наличием доходов, полученных от платных услуг [10, стр. 149].

В настоящей статье будут рассмотрены особенности обложения бюджетных учреждений земельным налогом.

Величина изъятия земельного налога связана с размером земельного участка и его местоположением. Поэтому логичнее относить земельный налог к имущественным налогам, тем более что тенденция развития этого налога, заложенная в НК РФ, указывает на возможность преобразования его в налог на недвижимость (ст. 14 НК РФ) [12, стр. 656].

Плательщиком земельного налога, согласно ст. 388 НК РФ, бюджетное учреждение может стать в случае, если оно обладает земельными участками на праве собственности или на праве постоянного (бессрочного) пользования*. Если же земельный участок находится у организации на праве безвозмездного срочного пользования или получено по договору аренды, платить земельный налог не придется.

В отношении постоянного (бессрочного) пользования следует отметить, что согласно статье 20 Земельного кодекса РФ [5] земельные участки могут быть предоставлены в такое пользование только государственным и муниципальным учреждениям, казенным предприятиям, а также органам государственной власти и органам местного самоуправления.

Кроме того, бюджетные учреждения являются плательщиками земельного налога, если законодательством органов местного самоуправления (органами государственной власти городов федерального значения) для них не установлены льготы.

Земельный налог отнесен законодателем к числу местных налогов. Соответственно, земельный налог устанавливается НК РФ и нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований, вводится в действие / прекращает действовать в соответствии с НК РФ и нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований и обязателен к уплате на территориях этих муниципальных образований.

В городах федерального значения Москве и Санкт-Петербурге налог устанавливается НК РФ и законами данных субъектов Российской Федерации, вводится в действие / прекращает действовать в соответствии с НК РФ и законами указанных субъектов Российской Федерации и

обязателен к уплате на территориях данных субъектов Российской Федерации.

Согласно п. 1 ст. 131 ГК РФ право собственности и другие вещные права на недвижимые вещи, ограничения этих прав, их возникновение, переход и прекращение подлежат регистрации в едином государственном реестре органами, осуществляющими государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним**.

Основанием для взимания налога является правоустанавливающий документ на земельный участок. В соответствии с п. 1 ст. 6 Федерального закона от 21 июля 1997 г. № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» [6] права на недвижимое имущество, возникшие до момента вступления в силу данного Закона, признаются юридически действительными при отсутствии их государственной регистрации. Следовательно, если на основании актов органов государственной власти или органов местного самоуправления, изданных до вступления в силу Федерального закона № 122-ФЗ, земельные участки были переданы в постоянное (бессрочное) пользование, то в отношении этих земельных участков должен уплачиваться земельный налог.

Объектом налогообложения признаются земельные участки, расположенные в пределах муниципального образования (а также городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга), на территории которого введен налог.

При этом в отличие от объектов налогообложения налогом на имущество объект обложения земельным налогом не связан с данными бухгалтерского учета. Учреждение может не иметь на своем балансе земельный участок, но являться плательщиком земельного налога, так как данный участок находится в его распоряжении на праве постоянного (бессрочного) пользования. Государственная регистрация права на недвижимое имущество и постановка его на кадастровый учет не являются основанием для принятия земельных участков к бюджетному учету***.

Налоговая база, согласно ст.ст. 390 и 391 НК РФ, определяется в отношении каждого земельного участка как его кадастровая стоимость по состоянию на 1 января года, являющегося налоговым периодом.

В соответствии с Постановлением

Правительства РФ от 11 апреля 2006 г. № 206 «О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации в связи с совершенствованием государственной кадастровой оценки земель», осуществление кадастровой оценки возложено на специально сформированное Федеральное агентство кадастра объектов недвижимости. При этом результаты проведенной кадастровой оценки утверждают органы исполнительной власти субъектов РФ по представлению территориальных органов Федерального агентства кадастра объектов недвижимости.

Органы, осуществляющие кадастровую оценку и государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним, сообщают в налоговые органы по месту своего нахождения сведения о расположенном на подведомственной им территории недвижимом имуществе и об их владельцах.

Как указал Минфин РФ в Письме от 6 июня 2006 г. № 03-06-02-02/75, «если же кадастровая стоимость участка не определена, владелец земельного участка может земельный налог не платить». Кроме того, как указано в Письме Минфина РФ от 5 сентября 2006 г. № 03-06-02-02/120, «кадастровая стоимость для целей налогообложения не может изменяться в течение налогового периода, если не изменились результаты государственной кадастровой оценки земли вследствие исправления технических ошибок, судебного решения и т. п., что было внесено обратным числом на указанную дату».

На федеральном уровне могут предоставляться льготы в виде полного освобождения от налогообложения и уменьшающая величину налоговой базы льгота, предоставленная в виде не облагаемой земельным налогом суммы.

Законодательными актами соответствующего муниципального образования или города Федерального значения могут быть предусмотрены дополнительные льготы по освобождению тех или иных участков от обложения земельным налогом. В соответствии с п. 2 ст. 5 Закона Санкт-Петербурга от 28 ноября 2005 г. № 611-86 освобождаются от уплаты земельного налога органы государственной власти Санкт-Петербурга и государственные учреждения, которые созданы органами государственной власти Санкт-Петербурга и деятельность которых осуществляется за счет средств бюджета Санкт-

Петербурга на основе сметы доходов и расходов*.

На практике для многих бюджетных учреждений представительными органами муниципальных образований устанавливается льгота в виде не облагаемой налогом стоимости земельных участков или уменьшения размера начисленного налога на определенную сумму.

Но при этом следует иметь в виду: что если налогоплательщик, имеющий право на льготу в виде уменьшения налоговой базы на не облагаемую налогом сумму, имеет несколько земельных участков, расположенных на территории одного муниципального образования, то уменьшение налоговой базы на не облагаемую налогом сумму должно осуществляться в отношении только одного из этих участков. Налогоплательщик самостоятельно решает, в отношении какого земельного участка налоговая база будет уменьшена на не облагаемую налогом сумму. В обязанности налогоплательщика входит письменное оповещение о своем решении налогового органа по месту нахождения земельного участка. Он должен подать заявление вместе с документами, подтверждающими право на уменьшение налоговой базы по земельному налогу, в порядке, предусмотренном п. 6 ст. 391 НК РФ.

Если же налогоплательщик, обладающий правом на льготу в виде уменьшения налоговой базы на не облагаемую налогом сумму, имеет по одному земельному участку в нескольких муниципальных образованиях, то уменьшение налоговой базы должно осуществляться в отношении каждого из этих участков по вышеуказанным правилам.

Поскольку бюджетными учреждениями зачастую являются образовательные учреждения, следует обратить внимание на п. 3 ст. 19 Жилищного кодекса РФ, который предусматривает разделение жилищного фонда в зависимости от целей использования, в частности, выделен специализированный жилищный фонд – совокупность предназначенных для проживания отдельных категорий граждан и предоставляемых по правилам раздела IV ЖК РФ жилых помещений государственного и муниципального жилищных фондов.

Подпунктом 2 п. 1 ст. 92 ЖК РФ к жилым помещениям специализированного жилищного фонда отнесены жилые помещения в общежитиях, общежития учебных заведений и иных бюджетных

учреждений, предназначенные для временного проживания граждан в период их работы, службы или обучения.

Следовательно, если на балансе учреждения имеются общежития или объекты инженерной инфраструктуры жилищно-коммунального комплекса для обслуживания этих общежитий, то учреждение вправе при начислении налога на имущество организаций и земельного налога в отношении данных объектов и земельных участков, на которых они расположены, пользоваться налоговыми ставками и льготами, установленными законодательством о налогах и сборах в отношении жилищного фонда и объектов инженерной инфраструктуры жилищно-коммунального комплекса и земельных участков, занятых этими объектами. Таким образом, если на едином земельном участке, наряду с другими объектами, находятся объекты жилищного фонда (включая общежития) и инженерной инфраструктуры жилищно-коммунального комплекса, то при исчислении земельного налога к площади, занимаемой объектами жилищного фонда и инженерной инфраструктуры жилищно-коммунального комплекса, должна применяться налоговая ставка в размере не более 0,3%, а к остальной площади этого земельного участка – ставка, определенная для данной категории земельных участков****.

Бюджетные учреждения, согласно ст. 398 НК РФ, по истечении налогового периода представляют в налоговый орган по месту нахождения земельного участка налоговую декларацию по налогу.

Налоговые декларации по налогу представляются налогоплательщиками не позднее 1 февраля года, следующего за истекшим налоговым периодом. Форма налоговой декларации по земельному налогу утверждена Минфином России.

Бюджетные учреждения, уплачивающие в течение налогового периода авансовые платежи по налогу, по истечении отчетного периода представляют в налоговый орган по месту нахождения земельного участка налоговый расчет по авансовым платежам по налогу (п. 2 ст. 398 НК РФ)*****.

Средства на уплату земельного налога бюджетным учреждениям предоставляются из бюджета. Согласно ст. 70 БК РФ обеспечение выполнения функций бюджетных учреждений, в

частности, включает уплату налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации. Таким образом, для бюджетных учреждений чрезвычайно важна своевременность бюджетного финансирования, поскольку задержка такого финансирования может привести к несвоевременной уплате земельного

налога и начислению пени на сумму недоимки по земельному налогу. Целесообразным было бы внесение в налоговое законодательство положения, согласно которому на сумму недоимки, возникшую у бюджетного учреждения в результате несвоевременного финансирования из бюджета, пени бы не начислялись.

Примечания

- * Постановлением ФАС Волго-Вятского округа от 21 января 2008 г. по делу № А11-334/2007-К2-20/51 требование о взыскании с учреждения недоимки по земельному налогу и пеней удовлетворено правомерно, так как оно является плательщиком земельного налога с земельных участков, которыми владеет на праве бессрочного пользования.
- ** О земельном налоге: Письмо ФНС РФ от 29 апреля 2005 г. № 21-4-04/154@ // Официальные документы. – 2005. – № 23: «Таким образом, обязанность по уплате земельного налога возникает с момента государственной регистрации права собственности, права постоянного (бессрочного) пользования и права пожизненного наследуемого владения на земельные участки».
- *** Этот вывод сделан, в частности, в Письме Минфина России от 26 мая 2006 г. № 02-14-10а/1406: «...постановке на бюджетный учет подлежат только те земельные участки, по которым у учреждения в соответствии с Земельным кодексом Российской Федерации имеется право распоряжения».
- **** Данный вывод приводится, в частности, в Письмах Минфина РФ от 26 июля 2006 г. № 02-03-09/2027 и от 1 августа 2006 г. № 02-03-09/2075.
- ***** Важно, однако, отметить, что ст. 119 НК РФ предусматривает ответственность за нарушение срока представления налоговой декларации, а не срока представления расчета авансовых платежей по соответствующему налогу. Данная позиция высказана, в частности, в Постановлении Тринадцатого арбитражного апелляционного суда от 13 марта 2007 г. по делу № А21-6761/2006.

Список литературы

1. Часть первая Гражданского кодекса Российской Федерации от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 32. – Ст. 3301.
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 1998. – № 31. – Ст. 3823.
3. Часть вторая Налогового кодекса Российской Федерации от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2000. – № 32. – Ст. 3340.
4. Налоговый Кодекс Российской Федерации (Часть первая) // Собрание законодательства РФ. – 1998. – № 31. – Ст. 3824.
5. Земельный кодекс Российской Федерации // Собрание законодательства РФ. – 2001. – № 44. – Ст. 4147.
6. Федеральный закон от 21 июля 1997 г. № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» // Собрание законодательства РФ. – 1997. – № 30. – Ст. 3594.
7. Федеральный закон от 8 мая 2010 г. № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» // Собрание законодательства РФ. – 2010. – № 19. – Ст. 2291.
8. Федерального закона от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» // Собрание законодательства. – 1996. – № 3. – Ст. 145.
9. Закон РФ от 10 июля 2010 г. № 3266-1 «Об образовании» // Ведомости Съезда народных депутатов Российской Федерации и Верховного Совета Российской Федерации. – 1992. – № 30. – Ст. 1797.
10. Бойко Н.Н. Особенности финансово-правового статуса бюджетных учреждений. // Бизнес в законе. – 2008. – № 3.
11. Нестеров В.И. Налоги и сборы, уплачиваемые бюджетными учреждениями. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2006. – 160 с.
12. Налоговое право России. Особенная часть.: Учебник / Отв. ред. Н.А. Шевелева. – М., 2004.

КОЖЕНБАЕВ Павел Петрович,
аспирант кафедры правового регулирования
экономики Санкт-Петербургского
государственного университета экономики и
финансов
E-mail: 9602407352@rambler.ru

Специальность 12.00.14 – Административное
право; финансовое право; информационное право

ОСНОВАНИЯ И УСЛОВИЯ НАЛОЖЕНИЯ АРЕСТА НА ИМУЩЕСТВО

***Аннотация.** Автор, путем комплексного анализа, исследует институт наложения ареста на имущество. В статье рассматриваются процессуальные особенности осуществления ареста имущества. Автор также формулирует и обосновывает ряд предложений, направленных на совершенствование механизма реализации ареста на имущество.*

***Ключевые слова:** арест имущества; налоговые органы; налог; уплата налога; суд; налогоплательщик.*

KOZHENBAEV P.P.

FOUNDATIONS AND CONDITIONS OF SEIZURE

***The summary.** The author with the use of complex analysis investigates institution of seizure. The article deals with the procedural peculiarities of putting into practice seizure. The author as well as formulates and substantiates some proposals aimed at improving the mechanism of seizure realization.*

***Key words:** seizure; rating authorities; tax; discharge of tax; court; taxpayer.*

Основанием для применения ареста имущества, предусмотренного ст. 77 НК РФ, является целая совокупность юридических фактов. Согласно п. 1 ст. 77 НК РФ, арест имущества производится в случае неисполнения налогоплательщиком – организацией – в установленные сроки обязанности по уплате налога, пеней и штрафов и при наличии у налоговых органов или таможенных органов достаточных оснований полагать, что указанное лицо предпримет меры, чтобы скрыться либо скрыть свое имущество. Кроме этого, для наложения ареста на имущество налоговые органы должны получить санкцию прокурора.

Неисполнение в срок налогоплательщиком своей обязанности по уплате налога является обязательным условием для наложения ареста на имущество налогоплательщика. Именно такое бездействие изначально привлекает внимание налоговых органов. Таким образом, не только неплатеж в установленные сроки либо уклонение

от уплаты налога или сбора будут считаться правонарушением. Непоступление любой части суммы налога или сбора, т. е. его неполная уплата, также подпадает под неисполнение налоговой обязанности. Как указал суд [1], при разрешении вопроса о правомерности наложения ареста на имущество, необходимо установить действительную обязанность налогоплательщика по уплате налога, пеней и штрафов в конкретной сумме.

По-прежнему наложение ареста происходит по старой схеме: существуют невыплаченные налоги, а уж достаточные основания полагать, что указанное лицо предпримет меры, чтобы скрыться либо скрыть свое имущество у налоговых органов, не заставят себя долго ждать. Однако есть и решения, которые опровергают данное положение, Постановление ФАС СЗО [2], в котором суд указал, что само по себе наличие задолженности перед бюджетом не может свидетельствовать о

намерении организации скрыть свое имущество и освободить тем самым себя от исполнения обязанности по погашению налоговой задолженности перед бюджетом, а также не может являться безусловным основанием для ограничения прав налогоплательщика-организации в отношении его имущества в порядке ст. 77 Кодекса.

Возникает вопрос: что представляет собой исполнение или неисполнение обязанности по уплате налога уже после наложения ареста на имущество? Как устанавливает НК РФ в п. 5 ст. 47 НК РФ, в случае взыскания налога за счет имущества налогоплательщика обязанность по уплате налога считается исполненной с момента реализации и погашения задолженности за счет вырученных сумм. В одном из постановлений арбитражного суда налоговый орган вынес постановление о наложении ареста на имущество, оно было реализовано, а в оплату получен был простой вексель. Однако этот вексель не был принят органами Федерального казначейства для погашения задолженности налогоплательщика перед бюджетом. Суд, исходя из требований закона о погашении задолженности, принял решение в пользу налогового органа. В своем Постановлении ФАС СЗО [3] указал, что в данном случае, хотя имущество и было реализовано, погашение задолженности не произошло, т. е. не было выполнено второе условие п. 5 ст. 47 НК РФ, и считать обязанность налогоплательщика исполненной нельзя. Обязанность по уплате налога считается исполненной с момента реализации имущества и погашения задолженности, но законодатель не определил момент погашения. С какого момента обязанность недобросовестного налогоплательщика будет считаться исполненной? М.В. Лушникова [20, стр. 212] по аналогии со ст. 45 НК РФ считает, что, скорее всего, этот момент связан с датой передачи банку поручения на перечисление средств в соответствующий бюджет. Но сам налогоплательщик не занимается ни реализацией своего имущества, ни уплатой необходимых сумм в счет вырученных средств. Следовательно, налогоплательщик не может повлиять на процесс погашения задолженности, и основания, послужившие причиной обращения взыскания на его имущество, во второй раз находились вне его власти. Поэтому по аналогичной проблеме ФАС СЗО [4] посчитал, что поскольку реализация имущества произведена без

участия налогоплательщика, и он был лишен возможности предпринять самостоятельные действия по зачислению денежных средств в бюджет, то уже с момента реализации имущества налогоплательщика его обязанность по уплате налога следует считать исполненной. Вторая позиция правильна, так как после того, как налоговый орган вынес решение о наложении ареста на имущество, то с этого момента государство здесь, в лице налоговых органов, берет на себя весь процесс погашения задолженности. Правильнее даже сказать, что обязанность считается исполненной уже с момента вынесения решения о наложении ареста на имущество, так как налогоплательщик лишен возможности распоряжаться своим имуществом или распоряжается с ограничением и под контролем налогового органа, но в случае, конечно, если он не нарушит режим ареста имущества. Налогоплательщик не должен отвечать за действия налогового органа, которые выразились в получении недействительных ценных бумаг, которые невозможно было обратить в денежные средства и перечислить в бюджет, как того требует закон.

Неуплата налога или его неполная уплата всегда является противоправной. Данный способ исполнения обязанности по уплате налога и сбора преследует цель максимально снизить вероятность непоступления необходимых денежных средств в казну государства. Поэтому логическим дополнением к такому основанию является подозрение налогового органа о том, что налогоплательщик намеревается скрыть свое имущество, на которое могло бы быть обращено взыскание и за счет которого могла бы быть выполнена налоговая обязанность.

Что имеет в виду законодатель под подозрением? Подозрение – сугубо субъективная и оценочная категория, которая не может быть положена в основу элемента фактического состава применения ареста имущества [22, стр. 52].

Как было указано, одним из элементов фактического состава применения ареста в качестве способа обеспечения налоговых платежей является наличие у налоговых или таможенных органов достаточных оснований полагать, что обязанный субъект – организация – предпримет меры, чтобы скрыться или скрыть свое имущество. Законодательство о налогах и сборах, к сожалению, не раскрывает перечень таких

оснований. Поэтому их определение находится полностью в ведении налоговых или таможенных органов и органов прокуратуры, осуществляющих санкционирование принятых налоговыми и таможенными органами решений [19, стр. 106], и, как следствие, на практике возникает достаточное количество споров. В соответствии с Методическими рекомендациями по порядку наложения ареста на имущество налогоплательщика в обеспечение обязанности по уплате налога, утвержденными Приказом МНС РФ от 31 июля 2002 г. № БГ-3-29/404, предусмотрен перечень рекомендуемых обстоятельств: он не является закрытым и поэтому может включать и иные обстоятельства и сведения, которые могут быть признаны налоговым органом основанием для наложения ареста на имущество налогоплательщика.

Методические рекомендации по порядку наложения ареста на имущество налогоплательщика в обеспечение обязанности по уплате налога, утвержденные Приказом МНС РФ от 31 июля 2002 . № БГ-3-29/404, устанавливают следующие основания для наложения ареста на имущество [23]:

- 1) наличие на балансе налогоплательщика (плательщика сборов) или налогового агента движимого имущества, в т. ч. ценных бумаг, денежные средства от реализации которого достаточны для погашения более 25 процентов суммы неуплаченного налога;
- 2) наличие на балансе налогоплательщика (плательщика сборов) или налогового агента дебиторской задолженности, возможной к взысканию, если налогоплательщик (плательщик сборов) или налоговый агент не принимает мер к взысканию в установленном законом порядке в течение более одного квартала;
- 3) размер общей суммы задолженности по налоговым и иным обязательным платежам (с учетом штрафов и пени), в т. ч. отсроченной (рассроченной) к уплате, превышает 50 процентов балансовой стоимости имущества налогоплательщика (плательщика сборов) или налогового агента и другие основания.

В рекомендациях подчеркивается, что постановление об аресте имущества может быть вынесено при наличии хотя бы одного подозрительного обстоятельства. При этом арест может быть признан незаконным, если у инспекции

нет доказательств, подтверждающих намерение фирмы скрыть свое имущество, а у ее руководства – скрыться. Судебная практика складывается единообразно, и в 80% дел суды указывают, что налоговыми органами не представлены доказательства того, что налогоплательщик скроется либо скроет свое имущество. Так, Федеральный Арбитражный суд указал в своем постановлении [5], что, удовлетворяя заявленные требования, суды первой и апелляционной инстанций исходили из того, что налоговым органом не подтверждена обоснованность принятия оспариваемого ненормативного правового акта и не представлены достаточные доказательства, свидетельствующие о намерениях налогоплательщика скрыться либо скрыть свое имущество. Тем же судом в другом постановлении [6] (похожие постановления указаны в ссылке) было установлено, что в нарушение ч. 5 ст. 200 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации налоговый орган не представил доказательств, свидетельствующих о намерениях налогоплательщика скрыться либо сокрыть свое имущество. Тот факт, что общество в связи с изменением места нахождения исполнительного органа было снято с налогового учета в налоговом органе и поставлено на учет в Инспекции Федеральной налоговой службы по Центральному району г. Челябинска, свидетельствует о надлежащем исполнении налогоплательщиком обязанности, возложенной на него подп. 2 п. 1 ст. 23 Кодекса, а не о намерении скрыться или скрыть свое имущество. Таким образом, бремя доказывания наличия оснований, свидетельствующих о намерениях налогоплательщика скрыться или скрыть свое имущество, лежит полностью на налоговых органах.

Очевидно, что данные рекомендации не вносят абсолютной ясности в определение того, что же на самом деле является достаточным основанием полагать, что налогоплательщик намеревается скрыться или скрыть свое имущество. Как справедливо отмечает Г.В. Черных [24, стр. 45], на практике налоговый орган не имеет института осведомителей, которые могли бы сообщать о действиях налогоплательщика по сокрытию имущества. Органы регистрации сделок купли-продажи недвижимости, транспортных средств не обязаны ставить налоговые органы в известность о намерении сторон заключить ту или иную сделку, а, следовательно, налоговый орган никак не узнает

о намерении недобросовестного налогоплательщика продать свое имущество, на которое мог бы быть наложен арест. Кроме того, налогоплательщик вправе заключить договор залога, в соответствии с которым в случае неисполнения условий возврата займа право на имущество налогоплательщика перейдет к третьему лицу. Опять же налоговый орган никак не сможет воспрепятствовать такому «сокрытию» имущества должника, поскольку попросту не будет о нем осведомлен. Но даже, если налоговый орган узнает об этом, доказывать в суде, что договор был направлен на сокрытие своего имущества, будет очень сложно.

Методические рекомендации содержат в ч. 5 ст. 3 иные обстоятельства и сведения, которые могут быть признаны налоговым органом основанием для наложения ареста, которые никак не свидетельствуют о желании налогоплательщика предпринять действия по сокрытию имущества, в частности, получение сведений о фактах неуплаты косвенного налога за предыдущие периоды, о фактах необоснованного возмещения сумм НДС из бюджета. Но, если мы посмотрим судебную практику по возвратам сумм НДС из бюджета [18], то часто налогоплательщики просто ошибочно полагали, что имеют право на такое возмещение, но это никак не имеет связь с намерением

налогоплательщика скрыть свое имущество. Конечно, налогоплательщик может подать в суд, но, несомненно, налоговые органы будут ссылаться на то, что действовали на основании методических рекомендаций.

Данные методические рекомендации не являются нормативным актом, и предназначены для внутреннего пользования служащими налоговых органов [21, стр. 109]. Таким образом, практическое применение положения ст. 77 НК РФ, касающегося оснований применения ареста имущества, представляется затруднительным и не соответствующим целям обеспечения уплаты сумм налогов и сборов. Представляется очевидным, что рассматриваемая статья должна быть доработана в части установления более конкретных оснований для применения такого способа обеспечения исполнения обязанности по уплате налогов и сборов, как ареста имущества.

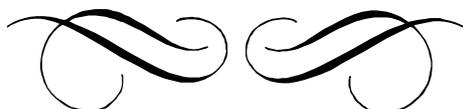
Итак, что является основаниями для наложения ареста на имущество налогоплательщика?

1. Неуплата или неполная уплата налога или сбора.
2. Наличие у налоговых органов или таможенных органов достаточных оснований полагать, что указанное лицо предпримет меры, чтобы скрыться либо скрыть свое имущество.
3. Получение санкции прокурора.

Список литературы

1. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 4 июня 2007 года № А13-11861/2006-21.
2. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 7 ноября 2007 года № 04-7749/2007.
3. Постановление ФАС Северо-Западного Округа от 22 апреля 2007 года № Ф06-7457/2007.
4. Постановление ФАС Северо-Западного Округа от 4 сентября 2008 года № А13-577/00-08.
5. Постановление ФАС Уральского округа от 16 июня 2008 года № Ф09-4181/-08 СЗ.
6. Постановление ФАС Уральского округа от 27 декабря 2007 года № Ф09-10787/07 С7.
7. Постановление ФАС Поволжского округа от 18 сентября 2008 года № А55-1843/07.
8. Постановление ФАС Уральского округа от 16 июня 2008 года № Ф09-4181/08-СЗ.
9. Постановление ФАС Уральского округа от 2 сентября 2008 года № Ф09-6263/08-СЗ.
10. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 22 июня 2006 года № А56-23702/2004.
11. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 22 июля 2005 года № А56-23702/2004.
12. Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 12 марта 2008 года № Ф04-1009/2008.
13. Постановление ФАС Уральского округа от 2 июля 2009 года N Ф09-4454/09-С2.
14. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 14 января 2009 г. N Ф04-8090/2008(18635-А45-25).
15. Постановление ФАС Восточно-Сибирского округа от 12 ноября 2008 года № А78-1188/08-СЗ-10/56-Ф02- 5565/08.
16. Определение ВАС РФ от 2 ноября 2007 года № 14210/07.
17. Определение ВАС РФ от 30 октября 2009 г. N ВАС-13741/09.
18. Брызгалин. Налоговая энциклопедия – НДС. 2007г. СПС Гарант F1.
19. Имыкшенова Е.А. Способы обеспечения налоговых обязанностей по НК РФ. – М.: Юрлитформ, 2006.

20. Лушникова М.В. Правовые системы: теория и практика. – Ярославль, 2000.
21. Латыпова Е.У. Обеспечение исполнения обязанности по уплате налогов и сборов. – М.: Юриспруденция, 2006.
22. Латыпова Е.У. Правовое регулирование способов обеспечения исполнения обязанности по уплате налога и сбора: Обзор налогового законодательства государств СНГ// Финансовое право. – 2003. – № 5.
23. Методические рекомендации по порядку наложения ареста на имущество налогоплательщика в обеспечение обязанности по уплате налога, утвержденными Приказом МНС РФ от 31 июля 2002 года № БГ-3-29/404// СПС Гарант F1.
24. Черных Г.В. О порядке применения ст. 77 «Ареста имущества» НК РФ// Налоговый вестник. – 2001. – №3.



ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ

КУПРИНА Наталия Юрьевна,
доцент кафедры трудового и экологического права
Ивановского государственного университета
E-mail: kuprinaNY@mail.ru

Специальность 12.00.01 – Теория и история права
и государства; история учений о праве и
государстве

ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ В XIX – НАЧАЛЕ XX ВВ.

***Аннотация.** В статье рассматриваются характерные особенности государственного финансового контроля в Российской империи в XIX – начале XX веков. Выделяя конкретный исторический период, автор, путем комплексного анализа в аспекте политики государства на данном этапе формирования государственности, анализирует основные признаки реализации функции государственной власти в области финансового контроля. Автор также приводит ряд обобщающих выводов по указанной проблематике.*

***Ключевые слова:** финансы; финансовый контроль; государственная политика в области финансового контроля; бюджет; расходы.*

KUPRINA N.Yu.

FEATURES OF STATE FINANCIAL CONTROL IN RUSSIAN EMPIRE IN XIX – THE FIRST HALF OF XX CENTURIES

***The summary.** The article deals with characters of state financial control in Russian Empire in XIX – the first half of XX centuries. Singling out the particular historical period, the author through the use of complex analysis in the aspect of the state policy at this point of statehood building analyses the main characters of realization of function of the government in financial control sector. The author as well as gives a number of generalizing conclusions related to the subject specified.*

***Key words:** finances; financial control; the state policy in financial control sector; budget; charges.*

Первой серьезной попыткой управления государственным долгом стали конверсии, осуществленные И.А. Вышнеградским.

И.А. Вышнеградский, ставший в 1888 г. министром финансов, провел конверсию большей части металлических займов, превратив их в 4-процентные и отсрочив уплату погашения по ним на более долгие сроки. Правовой основой осуществления данных конверсий явился Указ от 8 октября 1888 г. В соответствии с данным актом правительство размещало в Европе новые 4-

процентные займы на срок 81 год, за счет чего досрочно выкупало старые 5-процентные займы. Размещение займов прошло успешно, так как 4% для Европы на тот период было достаточно высоким доходом. Всего за четыре займа удалось выручить 769 млн. руб. После этого начались конверсии некоторых внутренних 5-процентных займов.

Целью конверсии стало стремление правительства, во-первых, уменьшить платежи бюджета по долгам, во-вторых, понизить ссудный

процент в стране, создать более дешевый кредит. Надо отметить, что в 1885 – 1888 гг. ссудный процент составлял 5 – 5,6%, в то время как в Париже он равнялся 3%, в Амстердаме – 2,5% и т. д. [5, стр. 84].

Но конверсии имели и отрицательные моменты. Во-первых, они нанесли ущерб благотворительным и иным заведениям, которые хранили капитал в государственных процентных бумагах, а с процентов выплачивали стипендии и т. д. Во-вторых, конверсии фактически только отсрочили выплаты по долгам, растянув их во времени и переложив тяжесть выплат на последующие поколения. Общий размер выплат в итоге даже возрос, одним только банкирам-посредникам досталось около 20 млн. руб. золотом. В отличие от конверсий, проводившихся в европейских странах, русские конверсии не подвергались предварительному широкому общественному обсуждению.

Установление положительного торгового баланса достигалось двумя путями: во-первых, всевозможным поощрением к усилению экспорта хлеба; во-вторых, препятствованием росту импорта. Желаемая цель благодаря ряду урожайных лет была достигнута. Значительное положительное сальдо торгового баланса дало возможность не только покрывать внешние платежи по металлическим займам, но и приобретать золото для увеличения металлического фонда.

Неурожайный 1891 г. вызвал сильный голод и потребовал экстренных мер со стороны правительства. Затраты на продовольствие для голодающих составили 161 млн. руб. Превратив в предшествовавшие годы свободные ресурсы Казначейства и Государственного банка в запасы золота, не имевшего обращения на внутреннем рынке, правительство оказалось вынужденным прибегнуть к временному выпуску кредитных билетов. Истощение запасов хлеба в стране привело к запрету вывоза хлеба, эта мера не могла не вызвать опасение за стабильность торгового баланса и сохранение резервов золота. Последнее заставило правительство обратиться к внешнему золотому займу. Расходы на продовольствие поглотили почти все свободные средства казначейства, а расстройство хозяйств увеличило до громадных размеров недоимку и обернулось значительным недобором по всем важнейшим статьям государственных доходов,

что также отразилось на росте государственного долга.

Государственный долг, составлявший в 1881 г. 3840,4 млн. руб. кредитных билетов, вследствие выкупа железных дорог и постройки новых конверсионных операций и дефицитов увеличился до 5589 млн. руб. к 1 января 1895 г. Однако благодаря досрочному выкупу ряда займов и конверсии других платежи по этому долгу увеличились с 237,8 млн. руб. только до 257,3 млн. руб. (т. е. всего на 19,5 млн. руб. или 1,1% от суммы увеличения долга) [1, стр. 130]. Это можно назвать успешным управлением государственным долгом. Конверсии уменьшили ежегодные платежи по государственному долгу на 13,4 млн. руб. золотом и 30 млн. руб. кредитными билетами. Возобновленные новым министром финансов С.Ю. Витте в 1896 г. конверсии отличались значительными размерами и сопровождалась почти полным преобразованием российских государственных займов в 4-процентные и унификацией большей части внутреннего долга в тип государственной 4-процентной ренты. Правительство отдавало предпочтение рентной форме займа перед срочно-погашаемой. Рентная форма была для него более удобна, позволяла выбирать более благоприятный момент для погашения в зависимости от состояния биржевого курса и наличности казначейства.

В соответствии с законодательством Российской империи одним из условий составления Государственной росписи являлась специализация кредитов, т. е. указание их назначения. После утверждения росписи правительство не имело права менять назначение кредита. Кредит должен был расходоваться на указанные в бюджете цели, а в случае неполного освоения остатки поступали обратно в казну.

Закрепление правовых основ деятельности, связанной с государственными долгами и займами, было осуществлено в новой редакции Основных государственных законов Российской империи 1906 г. Этот документ устанавливает следующие правила: время и условия совершения займов определяются в порядке верховного определения (ст. 118); разрешение займов происходит либо в законодательном порядке, либо единолично монархом (ст. 118), последнее имеет место, либо когда не утверждена палатами Государственная роспись (ст. 116), либо для

покрытия расходов военного времени и для приготовлений к войне (ст. 117). Очевидно, что единоличное распоряжение монарха обеспечивало правительству необходимую ему свободу действий на случай отказа парламента утвердить Государственную роспись. Таким образом, если расходы данного года не было возможности покрыть предусмотренными в предшествующем году доходами, правительство могло прибегнуть к заключению государственных займов без участия парламента. Порядок заключения займов для военного времени был предусмотрен с целью обеспечения правительству свободы от сметных ограничений. Сметные правила предусматривали случаи «неотложной надобности», когда мог быть открыт «спешный кредит» по постановлению Совета министров.

Такой порядок осуществления займов имел неблагоприятные последствия для России. Как писал С.Ю. Витте, имея в виду события 1904-1905 гг., «вследствие войны и затем смуты финансы, а главное, денежное обращение начали трещать. Я ясно увидел, что для того, чтобы Россия пережила революционный кризис и дом Романовых не был потрясен, необходимо... добыть посредством займа большую сумму денег...» [2, стр. 175-176]. Результатом стал огромный заем, выразившийся в сумме 2,25 млрд франков и полученный от Франции в 1906 г. Против этих займов, которые помогли подавить революцию, высказывалось большинство прогрессивного русского общества, не только революционно настроенные партии [4, стр. 175-176]. Но правительство осуществило данный заем, платой за который было изменение внешней политики с прогерманской на профранцузскую. Как отмечает Ю.Д. Ильин, итогом стали две мировые трагичные для России войны [3, стр. 154].

В целом можно назвать основные факторы роста государственного долга в Российской империи изучаемого периода: военные расходы, долги по выкупной операции, долги упраздненных кредитных учреждений, внешние железнодорожные займы и перевод на государственный долг облигаций выкупленных железных дорог.

Вопрос о погашении долгов правительство сводило не к их уплате, а только к их реструктуризации, к преобразованию на более выгодных для России условиях. Министр финансов

С.Ю. Витте отмечал, что «ввиду современного колоссального роста государственных потребностей, заботы о погашении долгов в наше время могут быть отнесены лишь к области благих пожеланий» [1, стр. 534].

Таким образом, законодательство Российской империи предусматривало такой способ пополнения доходной части бюджета, как государственный кредит. Государственный кредит при умелом использовании мог служить также и эффективным финансовым инструментом, но в этом плане он использовался явно недостаточно. Одной из причин было несовершенство финансового законодательства. Примитивное использование кредита как источника доходов приводило к росту государственного долга. Проценты по долгу отягощали расходную часть бюджета. Получался своего рода замкнутый круг, выход из которого правительству найти удавалось далеко не всегда.

В структуре финансовой деятельности государства ключевую роль занимало аккумулирование доходов и осуществление расходов, а также контроль за этим процессом. Поэтому данные виды деятельности нуждались в четком правовом регулировании.

Законодательство Российской империи предусматривало: доходы бюджета складываются из налогов и неналоговых поступлений. К неналоговым доходам относились доходы, получаемые от государственной собственности, прежде всего земель и лесов (домены), а также от прав государства на определенные виды деятельности (регалии). К важнейшим регалиям относились железнодорожная, горная, монетная, почтовая, телеграфная и некоторые другие. Регалии, как и домены, приносили определенный доход, но вместе с тем требовали и значительных расходов, особенно железные дороги. Поэтому в структуре доходов неуклонно возрастала роль налоговых поступлений.

Постоянный дефицит бюджета вынуждал правительство прибегать к такому источнику, как государственный кредит. В результате рос государственный долг России, в первую очередь внешний долг. Проценты по долгам занимали все больше места в расходной части бюджета, вынуждая прибегать к новым заимствованиям, таким образом, возникал замкнутый круг.

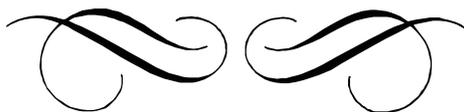
Структура государственных расходов определялась политической системой Российской

империи, ее экономической и внешней политикой, а также географическим положением. Традиционно основная часть бюджетных средств расходовалась на нужды вооруженных сил. Постоянно возрастали расходы на государственный аппарат, на полицию, борьбу с

революционным движением. Немало средств отнимали железные дороги, а также содержание императорской семьи. В то же время правительство пыталось сэкономить на образовании, социальном призрении, пенсионном обеспечении.

Список литературы

1. Витте С.Ю. Конспект лекций о народном и государственном хозяйстве, читанных Его Императорскому Высочеству Вел. Князю Михаилу Александровичу в 1900-1902 гг. – СПб., 1912.
2. Витте С.Ю. Воспоминания. – Т. 2. – Л., 1924.
3. Ильин Ю.Д. Международное публичное право. Лекции. – М., 2002.
4. Миркин З.И. СССР, царские долги и наши контрпретензии. – М.; Л., 1928.
5. Судейкин В.Т. Замечательная эпоха в истории русских финансов. – СПб., 1895.



ЮРИДИЧЕСКИЕ ЛИЦА И КОРПОРАТИВНОЕ ПРАВО

ДЗЬОНИК Денис Витальевич,
старший инспектор отдела по организации
иммиграционного контроля УФМС России по
Санкт-Петербургу и Ленинградской области,
кандидат юридических наук
E-mail: ddenv@mail.ru

Специальность 12.00.14 – Административное
право; финансовое право; информационное право

ПРИВЛЕЧЕНИЕ К АДМИНИСТРАТИВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА, ДОПУСТИВШЕГО НАРУШЕНИЕ МИГРАЦИОННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению актуальных проблем правоприменительной деятельности, связанной с привлечением к административной ответственности юридических лиц, допустивших нарушение административного законодательства в сфере миграции. Автор, акцентируя внимания на наиболее значимых моментах процесса привлечения юридического лица к административной ответственности, обусловленных спецификой миграционного законодательства, формулирует ряд обобщающих выводов по обозначенной проблематике.

Ключевые слова: административная ответственность; юридическое лицо; миграционное законодательство; незаконная миграция.

DZ'ONIK D.V.

BRINGING A LEGAL ENTITY THAT BROKE MIGRATION LEGISLATION TO ADMINISTRATIVE RESPONSIBILITY: PROBLEMS AND PROSPECTS

The summary. The article deals with topical problems of law-enforcement activity related to bringing to administrative responsibility legal entities that broke administrative legislation in migration sector. The author focused on more significant issues of process of bringing a legal entity to administrative responsibility due to specific of migration legislation formulates a number of generalizing conclusions related to the subject specified.

Key words: administrative responsibility; a legal entity; migration legislation; illegal migration.

На сегодняшний день практика применения правовых норм в сфере миграционного законодательства, в сфере порядка привлечения к ответственности работодателя, находится в стадии динамичного развития. Следует отметить, что данная тенденция свойственна многим молодым

правовым институтам, к которым следует относить и совокупность правовых норм, призванных регулировать миграционные процессы в России. В частности, это относится к порядку привлечения к трудовой деятельности иностранных граждан работодателем, а также механизму

привлечения лица (физического, должностного, юридического), допустившего нарушение такого порядка, к ответственности, предусмотренной нормативно-правовыми актами Российской Федерации.

Учитывая то, что приток мигрантов в Россию, по-прежнему, невзирая на экономический кризис, а возможно и вследствие него, велик, привлечение к трудовой деятельности иностранных граждан в различных сферах общественной жизни так же останется значимым. Не вызывает сомнения и тот факт, что несмотря на существенную либерализацию миграционного законодательства, процент иностранных граждан, подпадающих под категорию «нелегальные мигранты», также останется существенным. В ряде случаев это связано с тем, что как отмечает начальник управления иммиграционного контроля ФМС России А.В. Земскова: «В основном нелегально в Россию прибывают трудовые мигранты, в которых заинтересованы определенные работодатели, с охотой использующие дешевую и бесправную иностранную рабочую силу» [3, стр. 21].

Таким образом, факты правонарушений при привлечении к трудовой деятельности иностранных граждан работодателем, уполномоченными подразделениями, в первую очередь, подразделениями иммиграционного контроля, по-прежнему будут выявляться, однако все большую актуальность приобретает вопрос о том, насколько эффективен и практически применим установленный законодательно порядок привлечения лица, совершившего нарушение, к административной ответственности.

Ориентируясь на четко сформулированную задачу по обеспечению адекватного реагирования Службы на изменения миграционной ситуации под влиянием последствий мирового экономического кризиса, прежде всего в части регулирования трудовой миграции и предупреждения нарушений миграционного законодательства*, следует отметить, что правомерно выявленное, доказанное и должным образом процессуально закрепленное правонарушение, допущенное работодателем, по итогам его выявления привлеченным к ответственности, является одной из мер профилактики правонарушений, допускаемых работодателем. Противоположно этому, правонарушение, факт которого был выявлен, но закреплен с определенными административно-процессуальными недостатками, на основании

которых судебная инстанция на стадии обжалования выносит решение не в пользу административного органа (ФМС России), влечет за собой лавинообразную практику обжалований протоколов об административных правонарушениях и постановлений к ним.

Открытым остается вопрос, являются ли эти процессуальные недостатки следствием «человеческого фактора» или же налицо пробелы и коллизии? Для ответа на этот вопрос, ориентируясь на правоприменительную практику, следует отметить, что все более пристальное внимание к процедуре выявления правонарушений в сфере миграции привносит практическая значимость, что выражено, к примеру, расширением круга полномочий должностных лиц ФМС России, а именно, правом быть субъектом административного расследования. В то же время очевидным является факт определенного «консерватизма» при привлечении лица к административной ответственности, выраженного, к примеру, в достаточно небольшой практике возбуждения того же административного расследования.

Следовательно, на сегодняшний день очевидными являются такие проблемы при привлечении к ответственности работодателя, как определенные недоработки в действиях должностных лиц, на что обращено пристальное внимание [4], определенное правовое несовершенство процессуального механизма привлечения лица (физического, должностного, юридического), допустившего нарушение миграционного законодательства, в сфере порядка привлечения к трудовой деятельности иностранных граждан работодателем, что и предполагается рассмотреть в представленной работе. Следует еще раз отметить, что комплексный подход направленный на нейтрализацию указанных проблем позволит эффективно пресекать правонарушения и способствовать недопущению правонарушений такого рода вновь (профилактике).

Для более конкретного исследования отмеченной проблематики, следует остановиться на элементах правового механизма привлечения к административной ответственности юридического лица за совершение правонарушения. Однако следует учитывать то, что рассматриваться проблематика будет с точки зрения должностного лица подразделения иммиграционного контроля ФМС России, на примере привлечения к

ответственности юридического лица, выступающего в роли работодателя, с учетом обзоров судебной практики Северо-Западного региона.

Отметим, что появление в законодательстве России отдельных видов юридической ответственности, к которой могут привлекаться юридические лица, оказало благотворное влияние на развитие теоретических представлений об ответственности.

В частности, поскольку административная ответственность может наступить только при наличии вины правонарушителя [1, ст. 2.1], возникла проблема определения вины юридического лица. Вина традиционно в литературе рассматривается как субъективное отношение лица, совершившего противоправное деяние, к факту его совершения [5, стр. 33]. Законодатель установил, что юридическое лицо признается виновным в совершении административного правонарушения, если будет установлено, что у него имелась возможность для соблюдения правил и норм, за нарушение которых КоАП РФ или законами субъекта Российской Федерации предусмотрена административная ответственность, но данным лицом не были приняты все зависящие от него меры по их соблюдению.

Целесообразно процессуальные этапы привлечения к административной ответственности, для удобства раскрытия проблематики, разделить на три блока.

1. Собственно выявление правонарушения и его протоколирование, в том числе и с применением административного расследования.

2. Вынесение постановления о назначении административного наказания должностным лицом (вынесение решения судом).

3. Взыскание наложенного штрафа.

Говоря об этапе выявления правонарушения, следует остановиться на том, что основанием для проверки на предмет нарушения миграционного законодательства является распоряжение на проверку, выписываемое уполномоченным на то лицом в соответствии с Регламентом по исполнению государственной функции контроля и надзора за соблюдением положений миграционного законодательства РФ ИГ и ЛБГ и за соблюдением правил привлечения работодателями, заказчиками работ (услуг) иностранных работников в РФ и использованию их труда,

утвержденного совместным приказом МВД России и ФМС России от 30 апреля 2009 г. №388/97.

Подавляющее большинство проверок подразделяется на плановые и внеплановые. Существенные коррективы к проведению плановых проверок привнес 294-ФЗ от 26 декабря 2008 г. «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля». К примеру, такое требование, изложенное в законе, как уведомление о проверке за три дня (ч. 12 ст. 9 ФЗ-294 от 26 декабря 2008 г. «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля») фактически лишает логического смысла именно выявление правонарушения, так как работодатель, привлекающий к работе лиц с нарушением миграционного законодательства, фактически получает возможность избежать выявления правонарушения, элементарно убрав лиц с нарушениями с проверяемого объекта в день проверки. Работа при проведении плановой проверки направлена, по сути, в первую очередь на профилактику правонарушения.

Несмотря на то что ФЗ-365 от 27 декабря 2009 г. «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ, в связи с совершенствованием деятельности органов государственной власти субъектов РФ и органов МСУ» указывает на то, что для подразделения иммиграционного контроля нормы ФЗ-294 вступают в силу лишь с 2011 г, судебные прецеденты свидетельствуют о том, что судьи опираются на нормы ФЗ-294 от 26 декабря 2008 г. «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» уже сегодня, и в случае их явного нарушения выносят вердикт о проверке с нарушением, а результаты проверки отменяют, что приобретает систематический порядок после 01 января 2011 г.

Таким образом, наиболее действенными являются внеплановые проверки, внезапность которых, как правило, способствует их результативности.

Следующим элементом этапа выявления собственно правонарушения следует определить

сбор и фиксацию доказательств. Так, опираясь на существующую практику, следует отметить, что объяснения иностранных граждан (которое зачастую является фактически единственным доказательством в административном материале) в ряде случаев можно оспорить по моментам, связанным с предоставлением переводчика или же защитника. Также следует учитывать, что объяснения иностранного гражданина, полученные в ходе административного производства, возбужденного в отношении самого иностранного гражданина, может быть признанным полученным вне рамок административного производства, возбужденного в отношении работодателя (юридического лица) [2]. Поэтому, наиболее действенным является сбор комплекса доказательств, наиболее реальными из которых «в полевых условиях» являются:

1) видео и фото съемка, использование которой в обязательном порядке отражается в протоколе и закрепляется фототаблицей.

2) показания граждан России, в том числе бригадира, администратора, директора и т. п., но в идеальном варианте лица, не являющегося заинтересованным в исходе дела (посетитель кафе, лица, проживающие рядом со строящимся объектом). Количество данного вида доказательств фактически превращается в качество. В то же время, каждое из таких объяснений в обязательном порядке отражается в протоколе, а в объяснении необходимо учесть и отразить требования ст. 51 Конституции и ст. 17.9 КоАП РФ.

3) также, в качестве доказательной базы, рекомендуется составить и в дальнейшем приложить к протоколу об АП протокол осмотра места происшествия, в котором описывается фактура объекта, используемые рабочие инструменты, условия проживания и т. п.

Следующим этапом сбора доказательств является работа с документами юридического лица, предоставленными в соответствии с Распоряжением на проверку. Рассматривая данный этап, следует отметить то, что документы должны быть заверены, а лицо, их предоставившее и в дальнейшем выступающее в качестве представителя юридического лица (если это не генеральный директор), должно действовать на основании доверенности, соответствующей требованиям, изложенным в п. 24 Постановления ВАС № 10 от 02 июня 2004 г., т. е. являться целевой

(в ней должны быть отражены фамилии иностранных граждан, привлеченных к трудовой деятельности с нарушением, либо номер распоряжения с указанием даты проверки, либо номера протоколов об Административном правонарушении).

Анализируя процессуальный порядок, предшествующий составлению протокола, следует обращать внимание на сроки, так протокол должен быть составлен в срок, не превышающий двое суток 28.2 КоАП РФ. Несмотря на применение ст. 4. Постановления Пленума ВС РФ от 24 марта 2005 г. № 5 «О некоторых вопросах возникающих у судов при применении КоАП РФ», где указано, что нарушение данных сроков не является пресекательным, т. е. не влечет отмену протокола, нарушение данных сроков нежелательно, так как при обжаловании принижает качество административного материала, при систематических нарушениях такого рода вызывает вопросы у надзорного органа.

Также представляется неверным составлять протокол в течение срока проверки указанного в Распоряжении (к примеру, проверка с 01 марта 2010 г. по 07 марта 2010 г., выезд на проверяемый объект состоялся 02 марта 2010 г., протокол составлен 07 марта 2010 г.), так как в соответствии с иерархией законодательства нормы КоАП РФ, по сравнению с нормами Регламента, имеют большую юридическую силу и по смыслу срок, указанный в Распоряжении, представляет собой не срок, в течение которого проводится проверка, а срок, в течение которого можно предпринять выезд на объект для выявления правонарушения. В случае если в срок, установленный в законе, составить протокол не представляется возможным, необходимо применить полномочия в области административного расследования. Данный этап следует рассмотреть подробно.

Учитывая, что ФМС России даны полномочия административного расследования и срок от момента проверки до момента составления протоколов может достигать двух месяцев, идти на нарушения таких сроков нецелесообразно. Следует также отдельно обращать внимание на уведомления привлекаемой стороны о процессуальных действиях. Так, в соответствии с требованиями ст. 28.2. КоАП РФ и анализом примеров судебной практики необходимо уведомить лицо о составлении протокола, учитывая возможность его неявки, так как в противном

случае возможна претензия о нарушении законного права на защиту лица, привлекаемого к административной ответственности. Так же следует учитывать, что срок направления уведомления должен быть реальным, т. е. получение такого уведомления должно быть получено до дня составления протокола. Отдельное внимание необходимо уделить способу уведомления. Несмотря на то что КоАП РФ предусмотрены различные способы уведомления (факсимильный), суд в случае обжалования требует доказательства уведомления должным образом. Наиболее процессуально приемлемым является направление почтовых телеграмм с уведомлением о доставке, но даже такой способ, в силу пробела в законодательстве, не всегда приемлем, так как существуют способы не признать и такую форму уведомления не должной, подробности которого по понятным причинам здесь не описываются. Следует также понимать, что уведомление может быть вручено лично, к примеру, в момент проверки, носить произвольную форму, но будет практически наверняка признанным соответствующим.

Собственно составление протокола и требования к этому процессуальному документу представляют собой достаточно точно отшлифованную правовую конструкцию, подробно описанную в КоАП РФ. Следует лишь понимать, что при составлении протокола большую роль играет «человеческий фактор», и порой техническая опечатка может послужить основанием для отмены протокола.

Помимо требований, указанных в КоАП РФ, и элементов, требующих закрепления в протоколе, о которых сказано выше, следует учитывать то, что чем подробнее изложено существо правонарушения, тем более ясно прослеживается собственно состав правонарушения.

Отдельно следует отметить случаи, когда лицо отказывается подписывать протокол. В данном случае необходимо зафиксировать отказ от подписи в присутствии понятых, но в то же время учитывать, что лица, выступающие в качестве понятых, не должны быть в дальнейшем признаны заинтересованными (такое возможно, если они являются, к примеру, государственными служащими ФМС России) и в то же время должны быть готовы при необходимости подтвердить отказ от подписи лица, выступающего представителем организации в суде. Участие

понятых необходимо отразить в предназначенной для этого графе протокола. Также следует отдельно рассматривать вариант, когда протокол составляется без участия представителя п. 4. ст. 28.2 КоАП РФ (представитель в назначенное время не явился, несмотря на то что был уведомлен должным образом, или явился с доверенностью, не дающей право подписи в протоколах), в таком случае протокол составляется только на генерального директора, как представителя организации, и в 3-хдневный срок направляется в организацию, допустившую правонарушение (на юридический адрес, если для почтовой корреспонденции не был заявлен иной адрес).

В случае если факт правонарушения требует дополнительной проверки или для составления протокола недостает каких-либо документов и в установленный законом срок составить протокол не представляется возможным, следует возбудить административное расследование [1, ст. 28.7], о чем в течение суток необходимо уведомить организацию, допустившую нарушение, в отношении которой возбуждено административное расследование.

После этого должностное лицо имеет месячный срок, в случае продления административного расследования – два месяца (о чем также необходимо уведомить и вручить копию определения о продлении срока административного расследования) [1, ст. 28.7] для сбора сведений, необходимых для составления протокола. Итогом расследования может быть либо протокол, либо постановление об отмене административного расследования.

При применении административного расследования, решение по административному материалу может выносить только суд [1, ст. 23.1], куда материалы (подшитые, заверенные и сформированные согласно описи) должны быть направлены в срок, не превышающий 3-е суток.

Следующим блоком привлечения юридического лица к административной ответственности после составления протокола следует рассматривать вынесение постановления к протоколу. Согласно требованиям ст. 29.6. КоАП РФ постановление к протоколу выносится чрез 15 дней после составления протокола, в то же время практика свидетельствует о том, что срок исковой давности по правонарушениям, предусмотренным гл. 18 КоАП РФ, составляет 1 год [1, ст. 4.5]. Таким

образом, возможно вынесение постановления в течение года, но правильно вынести постановление в течение 15 дней.

Необходимо вновь обратить внимание на уведомление о вынесении постановления, требования к которому аналогичны уведомлению о составлении протоколов, изложенном ранее.

В случае вынесения постановления без участия лица, следует также учитывать сроки направления копии такого уведомления лицу, привлекаемому к административной ответственности.

Характерным недостатком постановления к протоколу является недостаточное описание совершенного правонарушения, а также неполное указание доказательств, смягчающих или отягчающих вину лица, привлекаемого к административной ответственности. В то же время практика вынесения постановлений является достаточно отработанной, и подробного описания в рамках данной работы не требует.

Необходимо также отметить, что, учитывая существенные штрафные санкции за правонарушения миграционного законодательства юридическими лицами, обжалование постановлений такого рода происходит в большинстве случаев. Для обеспечения объективности выносимого решения по делу, а также во избежание претензий за неправомерное привлечение к ответственности, верным является направлять материалы такого рода дел для рассмотрения судом, что дает как объективность выносимого решения, так и возможность смягчить наказание судом. (Речь идет о компетенции судей применять санкцию «временное приостановление деятельности», что, с точки зрения теории административного права, более тяжкое наказание, чем штраф, но с точки зрения реальной жизни, приостановление деятельности в ряде случаев намного более гуманно, чем штраф, влекущий банкротство организации).

Отдельным блоком, приобретающим все более существенное значение, является порядок взыскания наложенного штрафа. Определенное несовершенство данного института объясняется недостаточным, на сегодняшний день, уровнем организации взаимодействия между ФМС России и ФССП России. На уровне должностного лица ФМС России, действиями, обеспечивающими взыскание наложенного штрафа, является отслеживание сроков, предусмотренных законом для оплаты (месяц без учета сроков обжалования,

итого 40 дней [1, ст. 32.2]). По истечении указанного срока, если не было заявлено ходатайство о рассрочке уплаты штрафа [1, ст. 31.5], необходимо направить протоколы для исполнения в ФССП России по территориальности, составить протокол по ст. 20.25 КоАП РФ, который с учетом требований к составлению протокола, изложенных ранее, направляется в суд. По истечении 6-месячного срока верным является направить запрос в ФССП России для установления результативности.

В качестве вывода по рассматриваемой проблематике отметим, что развитие рыночных отношений повлекло за собой развитие института юридических лиц как наиболее активных участников экономической деятельности. В силу этого велико число административных правонарушений, совершаемых юридическими лицами. Привлечение к ответственности самих юридических лиц, а не их руководителей (должностных лиц) позволяет применять санкции, соответствующие тяжести правонарушения, и назначать наказание исходя из необходимости достижения целей ответственности [5, стр. 33]. Так, применение штрафа к юридическому лицу, а не к его руководителю влечет неблагоприятные последствия именно для того лица, которое совершает правонарушение и извлекает выгоду из его совершения, а также позволяет устанавливать более высокие размеры штрафов и иных видов наказаний. Также отметим то, что комплексный характер влияния миграции на социально-экономическое развитие государства ставит вопрос о совершенствовании механизмов координации деятельности различных ведомств при осуществлении мероприятий по противодействию незаконной миграции и использованию иностранной рабочей силы без соответствующего правового оформления.

Практика противодействия незаконной миграции показала, что гораздо эффективнее действуют точечные меры экономического характера в отношении работодателей, чем массовые мероприятия по проверке паспортно-визового режима среди мигрантов. Благодаря принятым законодательным актам у Федеральной миграционной службы, и в частности подразделений иммиграционного контроля, расширился правовой арсенал средств, применяемых к нарушителям миграционного законодательства, и приоритетная задача

сегодняшнего дня – квалифицированно процессуальных норм, который изложен в использовать тот арсенал материальных и законодательстве Российской Федерации.

Примечания

- * По материалам расширенного заседания коллегии Федеральной миграционной службы по рассмотрению итогов работы Службы в 2009 году и задач по реализации в 2010 году государственной миграционной политики в РФ2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.fms.gov.ru/press/news

Список литературы

1. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 года № 195-ФЗ (с изм. и доп. на 29 декабря 2010 года) // СЗ РФ. – 2002. – № 1 (часть I). – Ст. 1; СЗ РФ. – 2011. – № 1. – Ст. 54.
2. П. 4. Обзора судебной административной практики за 4-й квартал 2009 г. (подготовлен ОПЮ и ОС УФМС по СПб и ЛО).
3. Земскова А.В. Интервью газете «Москвичка». Статья «Миграция – дочь бедности». – М., 2008.
4. Земскова А.В. Не эксперимент, а практика 28.05.2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.fms.gov.ru/press/publications
5. Комментарий к Кодексу Российской Федерации об административных правонарушениях. 5-е изд., перераб. и доп. / Под общ. ред. Е.Н. Сидоренко. – М., 2006.



МОРОЗОВ Андрей Александрович,
доцент кафедры гражданско-правовых дисциплин
Северо-Западного филиала Российской правовой
академии Министерства юстиции РФ,
кандидат юридических наук
E-mail: 9200678@mail.ru

Специальность 12.00.03 – Гражданское право;
предпринимательское право; семейное право;
международное частное право

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРАВ ЧЛЕНОВ САМОРЕГУЛИРУЕМЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА

***Аннотация.** В статье исследованы основные особенности реализации прав членов саморегулируемых организаций в области строительства. Автор, подробно анализируя имеющиеся проблемы в сфере регулирования правоотношений, связанных с реализацией прав саморегулируемых организаций применительно к строительной деятельности, формулирует и обосновывает ряд предложений, направленных на совершенствование законотворческой и правоохранительной деятельности в обозначенной области.*

***Ключевые слова:** саморегулирование; членство в саморегулируемой организации; сфера строительства.*

MOROZOV A.A.

REALIZATION OF RIGHTS OF MEMBERS OF SELF-REGULATED ORGANIZATION IN BUILDING SPHERE

***The summary.** The article deals with the main characteristics of realization of rights of members of self-regulated organization in building sphere. The author making a detailed analysis of the existent problematic issues in the area of regulation of legal relations concerning realization of rights of self-regulated organization related to the building activity formulates and substantiates a number of proposals aimed at improving the lawmaking and law enforcement activities in denoted area.*

***Key words:** self-regulation; membership in self-regulated organization; building sphere.*

На сегодняшний день, саморегулирование – это планомерно «насаждаемый» государством механизм правового регулирования отношений по контролю за субъектами предпринимательской деятельности в сфере строительства.

Однако, как и все новое, саморегулирование переживает постоянное изменение нормативных актов, регламентирующих данную сферу. Закономерным следствием этого процесса является нарушение прав и недостаточное правовое регламентирование статуса членов саморегулируемых организаций.

Итак, круг нормативно-правовых актов в сфере

саморегулирования продолжает совершенствоваться. Законодатель вносит изменения в федеральные законы и подзаконные акты. Вместе с тем, структура нормативно-правовых актов, регулирующих деятельность саморегулируемых организаций, выглядит следующим образом.

Прежде всего, это Гражданский кодекс Российской Федерации и Федеральный закон № 7 «О некоммерческих организациях», регламентирующие деятельность некоммерческого партнерства, как разновидности организационно-правовой формы некоммерческой организации. Основными законами, регулирующими

деятельность некоммерческих партнерств – саморегулируемых организаций в области инженерного строительства, реконструкции, капитального ремонта объектов капитального строительства, являются: Федеральный закон № 315-ФЗ «О Саморегулируемых организациях», Федеральный закон № 190-ФЗ «Градостроительный кодекс Российской Федерации» и Федеральный закон № 191-ФЗ «О введении в действие Градостроительного кодекса Российской Федерации».

По юридической силе среди них нельзя выделить источник права, обладающий большей, нежели остальные, юридической силой, поскольку все они являются Федеральными законами – равными по статусу. Вместе с тем, хотелось бы отметить, что, например, ФЗ «О саморегулируемых организациях» соотносится с Градостроительным кодексом как целое и частное, то есть ФЗ «О саморегулируемых организациях» регламентирует деятельность саморегулируемых организаций в целом, а Градостроительный кодекс является нормативно-правовым актом, уточняющим вопросы организации саморегулирования в области инженерного строительства, реконструкции, капитального ремонта объектов капитального строительства.

Давайте рассмотрим изменения, внесенные в данные Федеральные законы в период 2008 – 2010 гг. К ним необходимо отнести Федеральный закон № 148-ФЗ от 22 июля 2008 г. «О внесении изменений в Градостроительный кодекс РФ и отдельные законодательные акты РФ», Федеральный закон № 273-ФЗ от 25 ноября 2009 г. «О внесении изменений в статью 3.2 Федерального закона «О введении в действие Градостроительного кодекса Российской Федерации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» и, наконец, Федеральный закон № 240-ФЗ от 27 июля 2010 г. «О внесении изменений в Градостроительный кодекс РФ и отдельные законодательные акты РФ».

Также коррекция механизма саморегулирования осуществлялась посредством издания

- Постановлений Правительства Российской Федерации: № 864 от 19 ноября 2008 г. «О мерах по реализации Федерального закона от 22 июля 2008 г. № 148-ФЗ «О внесении изменений в Градостроительный кодекс РФ и отдельные законодательные акты РФ», № 724 от 29 сентября 2008 г. «Об

утверждении порядка ведения государственного реестра саморегулируемых организаций», № 48 от 03 февраля 2010 г. «О минимально необходимых требованиях к выдаче саморегулируемыми организациями свидетельств о допуске к работам на особо опасных, технически сложных и уникальных объектах капитального строительства, оказывающим влияние на безопасность указанных объектов».

- Приказами Минрегионразвития № 274 от 09 декабря 2008 г. «Об утверждении Перечня видов работ по инженерным изысканиям, по подготовке проектной документации, по строительству, реконструкции и капитальному ремонту объектов капитального строительства, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства», № 480 от 21 октября 2009 г. «О внесении изменений в приказ Минрегионразвития России от 09 декабря 2008 г. № 274», № 624 от 30 декабря 2009 г. «Об утверждении Перечня видов работ по инженерным изысканиям, по подготовке проектной документации, по строительству, реконструкции, капитальному ремонту объектов капитального строительства, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства», № 294 от 23 июня 2010 г. (вступил в силу с 09 февраля 2011 г.) «О внесении изменений в приказ Минрегионразвития России от 30 декабря 2009 г. № 624».
 - Приказами Ростехнадзора № 57 от 10 февраля 2009 г. «Об организации работы по реализации Постановления Правительства РФ от 19 ноября 2008 г. № 864 «О мерах по реализации Федерального закона от 22 июля 2008 г. № 148-ФЗ «О внесении изменений в Градостроительный кодекс РФ и отдельные законодательные акты РФ», № 43 от 29 января 2010 г. «О дополнении приказа Ростехнадзора от 10 февраля 2009 г. № 57», № 411 от 24 мая 2010 г. «Об утверждении формы Свидетельства о допуске к определенному виду или видам работ, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства».
- Значительные изменения в перечне видов работ

вызвал Приказ Ростехнадзора № 624, который издавался с целью корректировки Перечня видов работ по инженерным изысканиям, по подготовке проектной документации, по строительству, реконструкции, капитальному ремонту объектов капитального строительства, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства, утвержденного Приказом Ростехнадзора № 274.

Важно отметить, что Перечень, утвержденный приказом № 624 не включает в себя виды работ по подготовке проектной документации, по строительству, реконструкции, капитальному ремонту в отношении объектов, для которых не требуется выдача разрешения на строительство в соответствии с ч. 17 ст. 51 Градостроительного кодекса Российской Федерации, а также не действует в отношении объектов индивидуального жилищного строительства (отдельно стоящих жилых домов с количеством этажей не более трех, предназначенных для проживания не более двух семей); жилых домов с количеством этажей не более трех, состоящих из нескольких блоков, количество которых не превышает десять и каждый из которых предназначен для проживания одной семьи, имеет общую стену (общие стены) без проемов с соседним блоком или соседними блоками, расположен на отдельном земельном участке и имеет выход на территорию общего пользования (жилые дома блокированной застройки); многоквартирных домов с количеством этажей не более трех, состоящих из одной или нескольких блок-секций, количество которых не превышает четыре, в каждой из которых находятся несколько квартир и помещения общего пользования и каждая из которых имеет отдельный подъезд с выходом на территорию общего пользования.

Приказ № 624 устанавливает дифференцированный подход в части определения необходимости получения допуска на осуществление некоторых видов работ в зависимости от того, на каких объектах данные работы осуществляются.

Так, например, осуществление работ по устройству кровель из штучных и листовых материалов, предусмотренных п. 13.1. III раздела Перечня, не может осуществляться подрядчиком без получения допуска от саморегулируемой организации в случае выполнения таких работ на объектах, указанных в ст. 48.1 Градостроительного

кодекса Российской Федерации, а именно: на особо опасных, технически сложных и уникальных объектах.

После вступления в силу Приказа № 624 актуальными становятся два вопроса: может ли организация, которой больше не требуется допуск от саморегулируемой организации для осуществления своей деятельности, выйти из членов саморегулируемой организации? Может ли такая организация получить обратно средства компенсационного фонда?

Итак, прежде всего, необходимо определить, при каких условиях член саморегулируемой организации может выйти из нее и по каким основаниям.

В соответствии со ст. 55.7. Градостроительного кодекса Российской Федерации членство в саморегулируемой организации прекращается в случае добровольного выхода члена саморегулируемой организации из саморегулируемой организации, исключения из членов саморегулируемой организации по решению саморегулируемой организации и смерти индивидуального предпринимателя – члена саморегулируемой организации, или ликвидации юридического лица – члена саморегулируемой организации.

Исходя из анализа данной нормы, мы приходим к выводу, что оснований для члена организации покинуть саморегулируемую организацию три: добровольный выход, исключение, ликвидация.

Нас интересует добровольный выход.

Важно отметить, что в соответствии с п. 1 ч. 1 ст. 55.7. членство в саморегулируемой организации прекращается со дня поступления в саморегулируемую организацию заявления члена саморегулируемой организации о добровольном прекращении его членства в СРО. То есть член СРО, желающий выйти из состава СРО, должен проследить за тем, чтобы заявление о выходе дошло до дирекции СРО. Как вариант, это проще всего сделать посредством отправки заказного письма с уведомлением о вручении.

Попытки СРО отложить решение вопроса о выходе члена из состава СРО, например, до рассмотрения на совете СРО, являются противоречащими положениям ст. 55.7. ГрК РФ.

В случае если организация хочет выйти из СРО и получить обратно средства компенсационного фонда, остается только одно основание – добровольный выход.

Порядок возврата организации, выходящей из СРО, средств компенсационного фонда регламентируется п. 4, ст. 3.2. Федерального закона № 191-ФЗ «О введении в действие Градостроительного кодекса Российской Федерации». Уплаченные организацией взносы в компенсационный фонд саморегулируемой организации возвращаются при соблюдении следующих условий:

1) организацией, желающей получить средства КФ обратно, получено свидетельство о допуске к определенному виду или видам работ по инженерным изысканиям, по подготовке проектной документации, по строительству, реконструкции, капитальному ремонту объектов капитального строительства, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства и до 1 августа 2010 г. исключены из установленного уполномоченным федеральным органом исполнительной власти перечня видов работ по инженерным изысканиям, по подготовке проектной документации, по строительству, реконструкции, капитальному ремонту объектов капитального строительства, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства;

2) организация, желающая получить средства КФ обратно, не имеет свидетельство о допуске к иным видам работ, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального

строительства, за исключением предусмотренных в п. 1 ч. 4 ст. 3.2. видов работ;

3) организация, желающая получить средства КФ обратно, в такой саморегулируемой организации прекратила членство в СРО в соответствии с п. 1 ч. 1 или п. 5 ч. 2 ст. 55.7 Градостроительного кодекса Российской Федерации не раньше, чем через два месяца, и не позднее, чем через шесть месяцев со дня исключения предусмотренных п. 1 настоящей части видов работ из установленного уполномоченным федеральным органом исполнительной власти перечня видов работ по инженерным изысканиям, по подготовке проектной документации, по строительству, реконструкции, капитальному ремонту объектов капитального строительства, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства.

Из анализа ч. 4 ст. 3.2. Федерального закона № 191-ФЗ следует вывод, что возврат средств КФ организации возможен лишь в случае соответствия организацией, желающей получить средства КФ обратно, всем трем условиям.

В случае соответствия указанным условиям, саморегулируемая организация возвращает организации взнос в КФ в течение десяти дней со дня прекращения членства данной организации (то есть с момента подачи заявления о выходе из СРО).

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. – М., 2003.
2. Приказ Минрегионразвития № 274 от 09 декабря 2008 г. «Об утверждении Перечня видов работ по инженерным изысканиям, по подготовке проектной документации, по строительству, реконструкции и капитальному ремонту объектов капитального строительства, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства».
3. Приказ Минрегионразвития № 480 от 21 октября 2009 г. «О внесении изменений в приказ Минрегионразвития России от 09 декабря 2008 г. № 274».
4. Приказ Минрегионразвития № 624 от 30 декабря 2009 г. «Об утверждении Перечня видов работ по инженерным изысканиям, по подготовке проектной документации, по строительству, реконструкции, капитальному ремонту объектов капитального строительства, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства».
5. Приказ Минрегионразвития № 294 от 23 июня 2010 г. (вступает в силу с 09 февраля 2011 г.) «О внесении изменений в приказ Минрегионразвития России от 30 декабря 2009 г. № 624»
6. Федеральный закон № 148-ФЗ от 22 июля 2008 г. «О внесении изменений в Градостроительный кодекс РФ и отдельные законодательные акты РФ».
7. Федеральный закон № 273-ФЗ от 25 ноября 2009 г. «О внесении изменений в статью 3.2 Федерального закона «О введении в действие Градостроительного кодекса Российской Федерации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации».
8. Федеральный закон № 240-ФЗ от 27 июля 2010 г. «О внесении изменений в Градостроительный кодекс РФ и отдельные законодательные акты РФ».

ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ АВТОРОВ

Научный журнал «Правовое поле современной экономики» публикует научные статьи и материалы различной экономико-правовой тематики, отвечающие требованиям научной новизны, актуальности, фундаментальности и аргументации выводов.

Редакция принимает к рассмотрению научные статьи на русском языке. Срок принятия решения о публикации – не более двух месяцев с даты регистрации рукописи.

Основания для включения статьи в журнал являются:

- положительная рецензия независимого рецензента, определяемого редакционным советом направления журнала;
- для аспирантов дополнительно – отзыв-рекомендация научного руководителя;
- издательский договор с автором статьи;
- лицензионный договор о передаче прав на использование произведения автора;
- выполнение правил представления рукописей и требований к их оформлению.

Требования к оформлению статьи

1. Электронный вариант статьи предоставляется в формате Word или RTF, кегль 14 «Times New Roman».

2. Бумажный вариант статьи предоставляется в двух экземплярах форматом А4, печать текста через полтора интервала.

3. Объем статьи – не менее 12 стр., но не более 18 стр. (до 40 000 знаков, включая пробелы); объем статьи для аспирантов и соискателей ученой степени кандидата наук – не менее 6 стр.

4. Рисунки встраиваются в формате BMP, диаграммы – в формате Excel, таблицы – в формате Word.

5. Аннотация статьи – на русском и английском языках (не более 1000 знаков, включая пробелы).

6. Ключевые слова – на русском и английском языках (не более 7).

7. Затекстовые ссылки оформляются в соответствии с библиографическими требованиями, размещаются после текста статьи под заголовком «Список литературы». Источники располагаются по алфавиту. Для связи затекстовых библиографических ссылок с текстом статьи используют знак отсылки, который приводят в виде цифр (порядковых номеров). Отсылки в тексте статьи заключаются в квадратные скобки. Если ссылку приводят на конкретный фрагмент текста документа, в отсылке указываются порядковый номер и страницы. Сведения разделяют запятой. Например:

- в тексте: [7, стр. 15].

- в затекстовой ссылке: 7. Чибинев В. М., Ресурсный потенциал и совокупные затраты как экономические категории и проблемы их исследования на современном этапе – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2002. – 29 с.

8. Если автор считает необходимым привести ряд комментариев, то перед списком литературы необходимо создать раздел под заглавием «Примечания», в котором в порядке очередности будут указаны авторские уточнения или пояснения, обозначенные в тексте одной и несколькими (до трех) звездочками.

9. Специальные символы (например, греческие, древнерусские и другие редкие буквы) оформляются в виде картинки или сопровождаются шрифтами с данными символами.

К тексту статьи прилагаются данные об авторе

1. Ф. И. О. автора (полностью на русском и английском языках).

2. Полное название (на русском и английском языках) организации, где работает автор, с указанием города, страны.

3. Почтовый адрес.

4. Контактный адрес: E-mail, телефон, факс.

5. Ученая степень и звание.

6. Основные направления научных исследований.

7. Специальность по Номенклатуре специальностей научных работников.
8. Для аспирантов и соискателей: научный руководитель (Ф. И. О., научная степень, ученое звание, должность).

Обязательными компонентами условий включения статьи в научный журнал являются:

- представление автором текста статьи и комплекта сопутствующих документов в строгом соответствии с вышеназванными требованиями, подтверждаемое получением регистрационного номера;
- подписание лицензионного договора;
- предварительная оплата автором научного рецензирования статьи (рецензентом, определяемым редакционным советом направления журнала).

Рукопись статьи направляется рецензентам после поступления на счет Издательства оплаты по договору на этот вид деятельности.

Печать статьи в порядке естественной очередности с предоставлением одного экземпляра ее оттиска при получении положительной рецензии производится для автора бесплатно. Оплата расходов за редактирование и полиграфию осуществляется за счет средств ООО «Образовательный центр «СоветникЪ».

В случае необходимости срочной публикации статьи Издательство может после получения положительной рецензии за отдельную плату реализовать определяемый автором ускоренный выход статьи в свет: один, полтора, два, два с половиной, три или три с половиной месяца после подписания журнала в печать.

В этом случае автор также компенсирует все затраты по выпуску его статьи. Автору предоставляется один экземпляр журнала с собственной статьей.

Плата за опубликование рукописей аспирантов не взимается.

По просьбе автора могут предоставляться дополнительные платные услуги:

1. Одно повторное рецензирование статьи, в случае неположительной первой рецензии.
2. Литературное редактирование.
3. Написание и перевод на английский язык текста аннотаций, перечня ключевых слов.
4. Продажа дополнительных экземпляров журнала на льготных условиях.
5. Предоставление библиографического описания и электронной версии окончательного варианта статьи с указанием страниц в журнале сразу после появления оригинал-макета номера журнала.

Перечень обязательных и дополнительных услуг, а также полная стоимость публикации статьи в журнале определяется издательским договором.

Рукопись статьи и сопутствующие ей документы направляются на редактирование и в печать после поступления средств на счет по издательскому договору. Авторские гонорары не выплачиваются. Рукописи и сопутствующие материалы не возвращаются.

Материалы просим присылать по адресу:

Редакция журнала «Правовое поле современной экономики»,
198261, Санкт-Петербург, пр-т Ветеранов, д. 114, корп. 1, лит. Б
тел.: 8 (901) 370-00-25, тел./факс: 8 (812) 755-56-58
E-mail: magazine-sovetnik@yandex.ru

www.centersovetnik.ru



Корректор Щурова Е.Ю.
Верстка Ларин Д.А.

**ФЕДЕРАЛЬНЫЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ
«ПРАВОВОЕ ПОЛЕ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ»**

№ 2, 2011

Подписано в печать 20.03.2011. Формат 60x84 ¹/₈. Бумага офсетная. Печать офсетная.
Объем 18,5 уч.-изд. л.; 18,5 усл. печ. л. Тираж 500 экз. Заказ № 375.
ООО «Образовательный центр «СоветникЪ»
