

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

Правовое поле современной экономики

№ 3, 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 кафедры 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

Сальников В.П., доктор юридических наук, профессор, Заслуженный деятель науки Российской Федерации

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>Анисимов В.Ф., Третьяков И.Л., Алиев Я.Л.</i>	Насильственное хищение чужого имущества: некоторые вопросы криминологии	7
<i>Конюков С.К., Горбашев В.В., Ильичев В. В., Минаков И.А.</i>	Собственность в России: проблемы правового регулирования	10

Гражданское и предпринимательское право

<i>Кондрат Е.Н., Молчанов А.А., Бондаренко В.В., Качер О.В.</i>	Договор финансирования под уступку денежного требования: некоторые особенности заключения	14
---	--	----

Экономические преступления

<i>Колесникова М.М., Дондоков Ц.С.</i>	Обстоятельства, способствующие совершению таможенных преступлений и основные способы их предотвращения	21
<i>Третьяков И.Л., Алиев Я.Л., Анисимов В.Ф.</i>	Вымогательство и другие экономические преступления: общее и различия	25
<i>Александров Р.А., Горбашев В.В., Ильичев В.В., Кондрат Е.Н.</i>	Тerrorизм и наркобизнес: финансово-экономическая обусловленность	28
<i>Гусева В.Ю.</i>	Некоторые тактические особенности допроса лиц, обвиняемых в совершении экономических преступлений	31
<i>Алиев Я.Л., Бондаренко В.В., Кондрат Е.Н., Громов И.В.</i>	Мошенничество в финансово-кредитной сфере: история становления и современное состояние законодательства	34

Расследование экономических преступлений

<i>Кондрат И.Н.</i>	Допустимость и пределы ограничения прав личности в сфере уголовного судопроизводства (социально-экономический аспект)	38
---------------------	--	----

Экономика и управление народным хозяйством

<i>Шлафман А.И.</i>	Экономико-организационные проблемы реализации предпринимательской деятельности на рынках конечного потребления	45
<i>Мотышшина М.С., Ключников Ю.И.</i>	Проблемы информационно-аналитического сопровождения управленческих процессов на малых предприятиях	47
<i>Фабричнова Т.Г.</i>	Основные стадии инновационных процессов на промышленном предприятии	50
<i>Зайцев Е.И., Тараканов К.М.</i>	Риски аутсорсинга логистических процессов	57
<i>Бачин Д.А.</i>	Социально ориентированный маркетинг	60

Потолкова М.О.	Манипулирование в рекламе	63
Вольчёнок И.М.	Классификация задач, возникающих в процессе оценки качества взаимодействия предпринимательских структур	66
Моттаева А.Б.	Инновационный потенциал региона и условия обеспечения хозяйствующим субъектам региона условий для снижения предпринимательских рисков	72
Вести В.М.	Проблемы экономического развития машиностроения РФ в условиях вступления в ВТО	75
Арефьев А.В., Черняк Т.А., Пушкина В. П.	Инновационное развитие экономики в регионах России	77

Юридические лица и корпоративное право

Соловых С.Ж.	Некоторые аспекты содержания корпоративных прав	81
Черепов К.А.	Административные отношения с участием некоммерческих объединений и организаций	85
Винокуров С.И., Чирков Д.К.	К вопросу об актуальности введения уголовной ответственности юридических лиц в Российском законодательстве	90

Гражданское право

Молчанов А.А., Кондрат Е.Н., Бондаренко В.В., Сычев С.А.	Договор лизинга: некоторые вопросы теории	95
---	---	----

Экономическая безопасность

Горбашев В. В., Александров Р.А., Ильичев В.В., Минаков И.А., Кондрат Е.Н.	Национально-экономическая безопасность России: прошлое и настоящее	102
Щербаковский Г. З., Артамонова Г.К., Горбашев В.В., Ильичев В. В., Минаков И.А., Рейф В.М.	Экономическая система общества: политico-правовые основы функционирования	105

Экономический аспект предупреждения преступности

Гусева В.Ю.	Социально-экономическая обусловленность отклоняющего поведения несовершеннолетних как междисциплинарная проблема отечественной криминологии	110
-------------	---	-----

Трудовая миграция

Чирков Д.К., Белинский В.В.	К вопросу об упорядочении экономических процессов, связанных с трудовой миграцией в Российскую Федерацию граждан республик Таджикистан и Узбекистан	114
--------------------------------	---	-----

Финансовое и валютное право

Кондрат Е.Н.	Финансовый контроль в субъектах Российской Федерации: актуальность проблемы	118
--------------	---	-----

Информация для авторов	125
------------------------------	-----

CONTENTS**Civil law and protection of property law**

<i>Anisimov V.F., Tret'yakov I.L., Aliev Ya.L.</i>	Violent theft of property: some questions of criminology	7
<i>Konyukov S.K., Gorbachev V.V., Il'ichev V.V., Minakova I.A.</i>	Property in Russia: problems of legal regulation of	10

Civil and business law

<i>Kondrat E.N., Molchanova A.A., Bondarenko V.V., Kacher O.V.</i>	The contract of financing with assignment of the monetary claim: some features of	14
--	---	----

Economic crimes

<i>Kolesnikova M.M., Dondokov T.Tz.</i>	The circumstances promoting fulfillment of customs crimes and the basic ways of their prevention	26
<i>Tret'yakov I.L., Aliev Ya.L., Anisimov V.F.</i>	Extortion and other economic crimes: the general and distinctions	25
<i>Aleksandrov R.A., Gorbachev V.V., Il'ichev V.V., Kondrat E.N.</i>	Terrorism and drug business: financial and economic conditionality	28
<i>Gyseva V.Yu.</i>	Some tactical features of interrogation of the persons accused of fulfillment of economic crimes	31
<i>Aliev Ya.L., Bondarenko V.V., Kondrat E.N., Gromov I.V.</i>	Swindle in financially-credit sphere: history of formation and a current state of the legislation .	34

Investigation of economic crimes

<i>Kondrat I.N.</i>	Admissibility and limits of restriction of the rights of the person in sphere of criminal legal proceedings (social and economic aspect)	38
---------------------	---	----

Economics and management of the national economy

<i>Shlafman A.I.</i>	Economic-organizational problems of realization of enterprise activity in the markets of final consumption	45
<i>Motyshina M.S., Klyuchnikov Yu.I.</i>	Problems of information-analytical maintenance management process in small enterprises	47
<i>Fabrichnova T.G.</i>	The basic stages of innovative processes at the industrial enterprise	50
<i>Zaytcev E.I., Tarakanov K.M.</i>	Logistical processes outsourcing's risks	57
<i>Bachin D.A.</i>	Socially focused marketing	60
<i>Potolokova M.O.</i>	Manipulation in advertising.....	63

<i>Vol'chenok I.M.</i>	Classification of the problems arising in the course of an estimation of quality of interaction of enterprise structures	66
<i>Mottaeva A.B.</i>	Innovative potential of the region and conditions for economic entities of the region the conditions for reduction of business risks	72
<i>VestI V.M.</i>	Problems of economic development of mechanical engineering of the Russian Federation in the conditions of accession to WTO	75
<i>Aref'ev A.V., Chernyak T.A., Pushkina V.P.</i>	Innovative development of economy in regions of Russia	77
Legal entities and corporate law		
<i>Solovykh S.Zh.</i>	Some aspects of corporate rights content	81
<i>Cherepov K.A.</i>	Administrative relations with participation of noncommercial associations and the organizations	85
<i>Vinokurov S.I., Chirkov D.K.</i>	On the relevance of introduction of criminal corporate liability in the Russian legislation	90
Civil law		
<i>Molchanov A.A., Kondrat E.N., Bondarenko V.V., Sychev S.A.</i>	Lease agreement: some issues of theory	95
Economic security		
<i>Gorbachev V.V. Aleksandrov R.A. Il'ichev V.V. Minakov I.A. Kondrat E.N.</i>	National economic security of Russia: the past and the present	102
<i>Shcherbakovskiy G.Z., Artamonova G.K., Gorbachev V.V., Il'ichev V.V., Minakov I.A., Reyf V.M.,</i>	Economic system of society: political and legal foundations for functioning	105
Economic aspect of crime prevention		
<i>Gyseva V.Yu.</i>	Social and economic conditionality of rejecting behavior of minors as an interdisciplinary problem of a domestic criminology	110
Labour migration		
<i>Chirkov D.K., Belinskiy V.V.</i>	On the adjustment of economic processes associated with labour migration of Tadzhikistan and Uzbekistan republics' citizens to the Russian Federation	114
Financial and foreign exchange law		
<i>Kondrat E.N.</i>	Financial control in subjects of the Russian Federation: a problem urgency	118
<i>Information for the authors</i>		125

ГРАЖДАНСКОЕ ПРАВО И ЗАЩИТА ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ

АНИСИМОВ Валерий Филиппович,
доктор юридических наук
E-mail: VF111@inbox.ru

ТРЕТЬЯКОВ Иван Львович,
доктор юридических наук
E-mail: tret'yak@mail.ru

АЛИЕВ Якуб Ломалиевич,
профессор кафедры организации деятельности
полиции Санкт-Петербургского университета МВД
России,
доктор юридических наук, профессор
E-mail: yakub@mail.ru

Специальность 12.00.08 – Уголовное право и
криминология; уголовно-исполнительное право

НАСИЛЬСТВЕННОЕ ХИЩЕНИЕ ЧУЖОГО ИМУЩЕСТВА: НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ КРИМИНОЛОГИИ

***Аннотация.** Статья посвящена рассмотрению особенностей совершения таких преступлений, как грабеж и разбой. Авторы, путем комплексного анализа, базируясь на фундаментальных уголовно-правовых и криминологических положениях, акцентируют внимание на актуальных проблемах, связанных с совершением насильственных хищений чужого имущества, и формулируют предложения, направленные на совершенствование механизма предупреждения указанных видов преступлений.*

***Ключевые слова:** разбой, грабеж; криминологическая характеристика; профилактика преступлений.*

ANISIMOV V.F.
TRET'YAKOV I.L.
ALIEV Ya.L.

VIOLENT THEFT OF PROPERTY: SOME QUESTIONS OF CRIMINOLOGY

***The summary.** The article is devoted to consideration of features of crimes such as burglary and robbery. The authors, through a comprehensive analysis, based on the fundamental criminal law and criminological arrangements, focus attention on the urgent problems connected with the commission of a violent thefts of another's property, and formulate proposals aimed at the improvement of the mechanism for preventing these types of crimes.*

***Key words:** robbery, theft; criminological characteristics; prevention of crimes.*

В последние годы в России особую тревогу вызывают такие хищения чужого имущества, как разбой и насильственный грабеж.

Для современной России в условиях построения рыночной экономики характерна такая причина совершения рассматриваемых преступлений

против собственности, как большая степень различий в удовлетворении потребностей различными социальными группами, то есть имущественное неравенство, которое порождает, в конечном счете, антиобщественную, корыстную направленность личности.

Имущественное расслоение общества в нашей стране происходит по причине принятия непродуманных экономических решений, которые довольно часто носят лишь популистский характер. Низкая оплата труда практически во всех бюджетных сферах деятельности также ведет к появлению имущественного неравенства. Сегодня можно констатировать, что современное российское общество разделилось на два класса – богатых и бедных. Это разделение повлекло за собой падение уровня жизни подавляющей массы населения, за счет чего незначительное количество людей фантастически обогатились, причем далеко не всегда честным путем. Именно это имущественное неравенство побуждает небогатых людей к улучшению своего благополучия преступным путем. Невозможность удовлетворения материальных потребностей законным путем содергит порой реализуемый потенциал удовлетворения их противоправным способом, и потому противоречия между потребностями и возможностями их удовлетворения представляют собой основную причину корыстных преступлений, включая разбой и насильственный грабеж.

Большинство случаев совершения рассматриваемых преступлений связано с ролевой виктимностью, возникающей при исполнении некоторых социальных ролей. Так, потенциальная ролевая виктимность к разбойному нападению или насильственному грабежу до настоящего времени имеется у должности инкассаторов, связанной с транспортировкой крупных денежных сумм. Необходимо отнести сюда и работу сторожа, таксиста и других лиц, связанных с доступом к материальным ценностям.

Раскрывая условия, способствующие совершению насильственных хищений чужого имущества, можно заострить внимание и на так называемой «пьяной» виктимности, т. е. когда

нетрезвое состояние потерпевшего создает криминогенную ситуацию и играет активную роль в совершении преступления.

Изучение социально-демографических свойств личности корыстных преступников, совершивших рассматриваемые преступления, показало, что большинство этих преступлений совершается лицами мужского пола.

Изучение лиц, отбывших наказание, в местах лишения свободы за разбойные нападения и грабежи, вновь совершивших аналогичные деяния, вследствие чего были признаны особо опасными рецидивистами, показывает, что им присущи такие черты характера, как агрессивность, жестокость, неспособность к сопереживанию, извращенность правовых и моральных представлений, которые во многом были сформированы средой отбывания наказания.

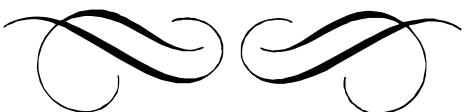
Исследование лиц, совершивших разбойные нападения и насильственные грабежи, показало, что в большинстве – это люди малокультурные, с ограниченным кругозором.

Меры профилактического воздействия на преступность, связанную с корыстно-насильственными посягательствами, можно объединить по следующим основным направлениям: снижение уровня латентности преступлений данного вида (как естественной, так и искусственной); девиктимизация на общем и индивидуальном уровне тех групп граждан, которые потенциально наиболее подвержены такого рода посягательствам; последовательное расширение круга лиц, которые могли бы использовать законное право на ношение огнестрельного оружия; тесное взаимодействие со средствами массовой информации в пропаганде целей, задач и результатов деятельности правоохранительных органов по предупреждению корыстно-насильственных преступлений.

В условиях формирования рыночной экономики, как мы считаем, огромное значение имеет повышение правовой культуры населения [См.: 1, стр. 10-14; 2, стр. 30-31; 3, стр. 5-8; 4, стр. 66-67; 5, стр. 22-25; 6, стр. 157-163; 7, стр. 7-10; 8, стр. 2-8; 9, стр. 19-22; 10, стр. 197-204; 11, стр. 73-80].

Список литературы

1. Агапов Д.А. Правовая культура как элемент гражданского общества // Правовая культура. Научный журнал. – 2007. – №1.
2. Вицин С.Е. Правовая культура в системе предупреждения преступности // Криминологический журнал. – 2003. – №1.
3. Гривцов Ю.И. Правовая культура // Сборник трудов Санкт-Петербургской юридической академии. Ежегодный научно-практический журнал. – 2005. – № 1.
4. Денисенко К.В. Правовая культура в системе социально-правового контроля над преступностью // Вестник Московского университета МВД России. – 2008. – №3.
5. Макеев В.В., Сафонов А.А. Правовая культура личности как фактор современного развития государства и общества // Философия права. – 2005. – №1.
6. Ромашов Р.А. Правовая культура современности: от контраста цивилизаций к цивилизационному содружеству / // Журнал российского права. – 2008. – № 8.
7. Ромашов Р.А., Тищенко А.Г. Правовая культура: ценностный аспект // Правовая культура. Научный журнал. – 2006. – №1.
8. Ромашов Р.А., Шукшина Е.Г. Правовая культура и правовой нигилизм в молодежной среде // История государства и права. – 2006. – №1.
9. Сальников В.П., Стремоухов А.В. Правовая культура общества и личности – важнейшее средство охраны прав человека // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. – 2000. – №4(8).
10. Смоленский М.Б. Правовая культура, личность и гражданское общество в России: формула взаимообусловленности // Правоведение. – 2003. – №1.
11. Смоленский М.Б. Право и правовая культура как базовая ценность гражданского общества // Журнал российского права. – 2004. – №11.
12. Трайнин А.Н. Общее учение о составе преступления. – М., 1957.
13. Фетисов А.М. Уголовно-правовая характеристика хищения: Дис... канд. юрид. наук. – Ростов н/Д, 2005.



КОНЮКОВ Сергей Константинович,
доктор юридических наук, профессор
E-mail: serg_K@mail.ru

ГОРБАШЕВ Вадим Вадимович,
кандидат юридических наук
E-mail: VVG123@mail.ru

ИЛЬЧЕВ Василий Валентинович,
кандидат юридических наук
E-mail: ilich@ya.ru

МИНАКОВ Игорь Адольфович,
кандидат юридических наук
E-mail: minakoff2011@yandex.ru

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

СОБСТВЕННОСТЬ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

***Аннотация.** В статье исследован процесс регулирования правоотношений в области собственности. Выделяя конкретный правовой институт, авторы путем комплексного анализа в аспекте позиции государства в регулировании правоотношений в сфере частного права, формулируют и обосновывают предложения, направленные на совершенствование нормативно-правовой базы, посвященной институту собственности.*

***Ключевые слова:** институт собственности; регулирование правоотношений в сфере собственности; диспозитивный метод регулирования правоотношений.*

**KONYUKOV S.K.
GORBASHEV V.V.
IL'ICHEV V.V.
MINAKOV I.A.**

PROPERTY IN RUSSIA: PROBLEMS OF LEGAL REGULATION OF

***The summary.** In the article the process of regulation of legal relations in the field of property. Singling out a specific legal institute, the authors through a comprehensive analysis in the aspect of the position of the state in regulation of legal relations in the sphere of private law, formulate and substantiate the proposals aimed at improvement of the normative-legal base, dedicated to the institution of property.*

***Key words:** property institute; regulation of legal relations in the sphere of property; dispositive method of regulation of legal relations.*

Исследование проблемы правового регулирования отношений собственности целесообразно начать с констатации того, что в условиях политico-правовой организации общества,

роль целенаправленного государственно-правового воздействия на указанные отношения всегда будет весьма велика, а в ряде случаев такое воздействие является определяющим. В этой связи уместно

цитировать В.П. Камышанского, который совершенно справедливо пишет: «Жизнь показала, что введение рыночной экономики, широкое использование в ее построении товарно-денежных отношений отнюдь не означает ухода государства из экономики. Другое дело, что государство должно выполнять в рыночной экономике совершенно иные функции. Вместо жесткого централизованного регулирования экономики, основанной на государственной собственности, требуется регулирование экономических отношений, установление и поддержание правил экономических отношений в условиях многообразия форм собственности» [3, стр. 7].

Следует отметить, что правовое регулирование – это своего рода механизм социальной саморегуляции, посредством которого общество (социум) осуществляет регулирование складывающихся в нем же социальных отношений, в том числе и некоторых базисных экономических отношений, к которым относятся отношения собственности.

Правовое регулирование этого вида общественных отношений представляет собой совокупность взаимосвязанных средств и методов, оказывающих правовое воздействие на поведение субъектов отношений собственности. В свою очередь, систему, включающую средства и методы правового регулирования, юридические процедуры, в рамках которых осуществляются регулятивные воздействия, субъекты и объекты этих воздействий следует рассматривать в качестве механизма правового регулирования отношений собственности.

Следует отметить, что возможности правового регулирования в разных областях социальной жизни неодинаковы, государство может оказывать разное регулятивное воздействие на различные общественные отношения [2; 3; 6; 12; 17, стр. 34-45; 19, стр. 3-12; 14, стр. 106-112; 10, стр. 56-62; 4, стр. 84-95; 8, стр. 496-503; 5, стр. 56-59; 7, стр. 28-31; 11, стр. 37-38; 16, стр. 251-281]. И здесь важнейшая роль отводится методу правового регулирования, под которым в юридической науке понимается «*обусловленный предметом регулирования способ воздействия права на общественные отношения*» [18, стр. 168]. Поскольку право – правила поведения людей, оно прежде всего воздействует на человеческие поступки, а уже через них – на общественные отношения. Поэтому метод правового

регулирования можно определить и как способ воздействия права на поведение людей – субъекта общественных отношений.

Принято выделять два основных метода правового регулирования – императивный и диспозитивный. *Императивный метод* предполагает властное предписание абсолютно определенного характера, исходящее от компетентного государственного органа или должностного лица, обеспечиваемое мерами принудительного характера. *Диспозитивный метод* основывается на предоставлении субъектам правоотношений свободы выбора варианта поведения в пределах, установленных действующим законодательством.

Несмотря на то, что правовое регулирование отношений собственности как базовых экономических отношений имеет особую социальную значимость, которая преумножается в условиях экономического кризиса, а так же при проведении государством структурных преобразований экономики, односторонним следует признать подход, в соответствии с которым правовое регулирование отношений собственности подразумевает (или должно подразумевать) лишь прямое государственное участие, определяемое, в первую очередь, императивным методом правового регулирования.

В условиях экономики, ориентированной на рыночные отношения, весьма важным является апеллирование к частноправовым началам в процессе правового регулирования. Деятельность государства, осуществляемая частноправовыми методами, сводится, прежде всего, к следующим направлениям:

1. *Установление целей экономического развития.* Делать это можно по-разному. Более уместен такой подход: не расписывать в законодательном порядке все цели, а дать возможность поступать гражданам и их объединениям в соответствии с принципом «что не запрещено, то дозволено». Запреты останавливаются на цели, которые по своей природе или по средствам достижения антигуманны [15, стр. 112]. Было бы наивным полагать, будто рыночные отношения можно с успехом насаждать сверху законодательными и административными мерами. В отношении последних можно рассчитывать на эффект разве лишь там, где они снимают преграды на пути к рынку, создают дополнительные экономические

стимулы.

2. *Закрепление экономической основы движения к рынку и рыночной динамики.* Сегодня уже признано (и в российских законах наиболее определенно) равноправие всех форм собственности, включая частную. В этой связи законодатель и правоприменитель, в данном случае органы исполнительной власти должны сделать следующий шаг, который гарантирует эффективное управление и использование государственной собственности.

3. *Определение круга субъектов рыночных отношений.* Разумеется, это не означает расставить по ранжиру и правоспособности всех и каждого. Речь идет о необходимости вывести из под неоправданного покровительства закона строго ограниченные категории лиц, вполне определенные организации и предприятия [20, стр. 45]. Особого внимания заслуживает вопрос об участии в предпринимательской и коммерческой деятельности служащих государственного аппарата, работников правоохранительных органов, депутатов. Так, законом США об этике в деятельности государственных органов (1978 г.) для государственных служащих, включая Президента, установлено ограничение на занятие должностей вне государственного аппарата. Кодексом должностного поведения Палаты Представителей Конгресса США должностным лицам и служащим запрещено получение каких-либо благ, вне зависимости от источника, если они окажут воздействие на деятельность лица как члена палаты, должностного лица, служащего. Избирательным кодексом Франции (ст. 146) для парламентариев установлена несовместимость мандата с главенством в каком-либо коммерческом предприятии и даже с иным личным участием в таком предприятии [9, стр. 84]. То же правило устанавливается для служащих госаппарата законом о правах и обязанностях государственных служащих. К сожалению, современная российская правоприменительная практика знает случаи создания и регистрации коммерческих организаций, учредителями которых являются министерства и другие государственные структуры, а должностные лица государства занимают соответствующие посты в коммерческих организациях. Статическая функция права в части определения участников того или иного рода рыночных отношений наглядно иллюстрируется регистрационной деятельностью

компетентных государственных органов. Министерством юстиции Российской Федерации зарегистрированы, например, такие организации, как Российский союз молодых предпринимателей, Союз потребителей Российской Федерации, Российский союз частных собственников, Ассоциация женщин-предпринимателей России. Сами наименования названных объединений свидетельствуют о покровительстве со стороны юстиции (в полном соответствии с российскими законами) предпринимательской и коммерческой деятельности.

4. *Запрещение и вытеснение юстицией порочных средств ведения хозяйства и коммерции.* Не только всеми признанные преступные формы и виды деятельности должны исключаться из рыночной жизни, но и, казалось бы, правомерные. Так, антимонопольное законодательство известно всему цивилизованному миру. Борьба со злоупотреблениями рекламой, товарным знаком, наименованием фирмы и другими – на этом зиждется нормальный рынок. Отрадно, что правовое регулирование этих видов правоотношений осуществляется в РФ с помощью законов [1], а не подзаконных нормативных актов. Принципиальная позиция по поводу способов регулирования экономических и социальных отношений товарного производства такова: осторожность и еще раз осторожность в инвестиционных мероприятиях, субсидиях, дотациях в предпринимательстве; определенность в отношениях аренды, банковском деле, валютных операциях, продуманная налоговая политика и, конечно, (это едва ли не важнейший фактор), стабильность отношений собственности.

Комплекс перечисленных мер представляет собой почти универсальный инструмент, позволяющий поощрять предпринимательство и обеспечивать его использование и в социальных целях [21, стр. 97].

5. *Регламентация порядка разрешения рыночных дел и споров о праве.* Если участники хозяйственных отношений хотят добиться справедливого решения, они могут достигнуть цели только при строгом процессуальном порядке рассмотрения споров. Можно допустить, что стороны вообще игнорируют при разрешении спора государственные структуры и обращаются к своему суду – третейскому. Но тогда они лишаются определенных видов государственной защиты.

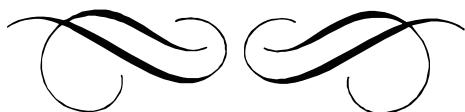
6. Установление юридической

ответственности. Это косвенный механизм реализации экономической функции права. Справедливость требует восстановления

нарушенного состояния и возмещения вреда. Рыночная справедливость требует материальной ответственности.

Список литературы

1. Закон Российской Федерации от 22.05.1991 № 948-1 (ред. Федерального закона от 02.01.2000) «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» // Ведомости Съезда народных депутатов и Верховного Совета РСФСР, 1991, № 16, ст. 499; Закон Российской Федерации от 23.09.1992 № 3520-1 «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» // Ведомости СНД РФ и ВС РФ, 1992, №42, ст. 2322.
2. Алексеев С.С. Механизм правового регулирования в социалистическом государстве. – М., 1966.
3. Антонова Л.И. Локальное правовое регулирование. – Л., 1985.
4. Байтинг М.И., Петров Д.Е. Метод регулирования в системе права: виды и структура // Журнал российского права. – 2006. – №2.
5. Барков А.В. Гражданские-правовые средства в механизме правового регулирования: вопросы методологии // Государство и право. – 2008. – №5.
6. Бляхман Б.Я. Правовой режим в системе регулирования социальных отношений. – Кемерово, 1999.
7. Волкова М.В. Правовые средства обеспечения субъективных прав и свобод личности в системе правового регулирования // Юрист-правовед. – 2008. – №4.
8. Голубцов В.Г. Публичные элементы в частноправовом регулировании // Труды МГЮА: Сб. статей. – 2006. – №3.
9. Давид Р., Жоффе-Спинози К. Основные правовые системы современности. – М., 1999.
10. Дивеева Н.Н. Общеправовые средства в механизме правового регулирования трудовых отношений // Правоведение. – 2002. – №3.
11. Жариков Ю.С. Механизм правового регулирования: понятие и система // Вестник Московского университета МВД России. – 2008. – № 5.
12. Исаков В.Б. Фактический состав в механизме правового регулирования. – Саратов, 1981.
13. Камышанский В.П. Право собственности: пределы и ограничения. – М., 2000.
14. Лунев В.В. Правовое регулирование общественных отношений – важнейший фактор предупреждения организованной и коррупционной преступности // Государство и право. – 2001. – № 5.
15. Малько А.В. Стимулы и ограничения в праве. Теоретико-информационный аспект. – Саратов, 1994.
16. Ромашов Р.А. Механизм правового регулирования // Теория государства и права / Под. ред. Р.А. Ромашова, В.П. Сальникова. Изд-е 2-ое, доп. и перераб. В 3-х томах. – Т. 2. – Спб., 2010.
17. Сорокин В.Д. Правовое регулирование: предмет, метод, процесс // Правоведение. – 2000. – №4.
18. Спиридонов Л.И. Теория государства и права. – М., 2001.
19. Тихомиров Ю.А. Публично-правовое регулирование: динамика сфер и методов // Журнал российского права. – 2001. – №5.
20. Халфина Р.О Цивилизованный рынок: правила игры. – М., 1993.
21. Халфина Р.О. Право как средство социального управления. – М., 1988.



ГРАЖДАНСКОЕ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЕ ПРАВО

КОНДРАТ Елена Николаевна,
доцент кафедры правового обеспечения
управленческой деятельности МГИМО (У) МИД
России
кандидат юридических наук,
кандидат экономических наук, доцент
E-mail: prokuratura@inbox.ru

МОЛЧАНОВ Александр Александрович,
профессор кафедры гражданского права Санкт-
Петербургского университета МВД России
доктор юридических наук, профессор
E-mail: molchanoff@gmail.ru

БОНДАРЕНКО Владислав Владимирович,
доцент кафедры гражданского права и процесса
Национального исследовательского университета
«Высшей школы экономики»,
кандидат юридических наук
E-mail: bondarenko@gmail.com

КАЧЕР Ольга Владимировна,
доцент кафедры гражданского права Российского
государственного педагогического университета
имени А.И.Герцена,
кандидат юридических наук
E-mail: kacherrr@yandex.ru

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

ДОГОВОР ФИНАНСИРОВАНИЯ ПОД УСТУПКУ ДЕНЕЖНОГО ТРЕБОВАНИЯ: НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЗАКЛЮЧЕНИЯ

Аннотация. В статье рассматриваются характерные признаки договора финансирования под уступку денежного требования. Выделяя конкретный вид договора, авторы путем комплексного анализа в аспекте политики государства в регулировании договорных правоотношений, формулируют и обосновывают предложения, направленные на совершенствование нормативной правовой базы в области процедура заключения данного вида договора.

Ключевые слова: гражданское право; договор финансирования; процедура заключения договора.

KONDRAT E.N.
MOLCHANOV A.A.
BONDARENKO V.V.
KACHER O.V.

THE CONTRACT OF FINANCING WITH ASSIGNMENT OF THE MONETARY CLAIM: SOME FEATURES OF

The summary. The article considers the characteristics of the contract of financing with assignment of the monetary claim. Singling out a particular type of contract, the authors through a comprehensive analysis in the aspect of the policy of the state in the regulation of contractual relations, formulate and substantiate proposals aimed at perfection of the normative-legal base in the field of procedure of conclusion of the contract.

Key words: civil law, contract of financing; procedure for the conclusion of the contract.

В соответствии со ст. 432 ГК РФ договор считается заключенным, если между сторонами, в требуемой в подлежащих случаях форме, достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора.

Договор заключается посредством направления оферты (предложения заключить договор) одной из сторон и ее акцепта (принятия предложения) другой стороной (ч. 2 ст. 432 ГК РФ). По нашему мнению, оferта в договоре финансирования под уступку денежного требования выглядит, скорее как приглашение делать оферты, в соответствии с ч. 1 ст. 437 ГК РФ.

Рекламу финансовых агентов (факторинговых компаний) и их финансовых продуктов можно встретить в печати, в Интернете и т. п.

Для заключения договора факторинга потенциальному клиенту предлагается представить определенный перечень документов, при этом для акционерных обществ необходимо представить Проспект эмиссии ценных бумаг (не требуется для ЗАО), Свидетельство о регистрации эмиссии ценных бумаг, Свидетельство о присвоении государственного регистрационного номера акциям, Отчет о выпуске и размещении ценных бумаг, Уведомление об утверждении отчета об итогах выпуска и размещения ценных бумаг.

Обычно предлагается следующий спектр услуг: авансирование поставщика за поставленный товар; анализ платежеспособности покупателя; гарантии поставщику оплаты товаров; принятие кредитных рисков; управление дебиторами; приобретение платежных требований; инкассация платежных требований; ведение статистической отчетности; взыскание платежей.

Договором финансирования под уступку денежного требования, заключаемым, как правило, на срок от 1 до 4 лет, регулируются отношения финансового агента и клиента. Отдельные

особенности договора финансирования под уступку денежного требования зависят от предшествующего его заключению анализа финансовым агентом финансового положения кредитоспособности клиента и его должников, а также объема кредитных рисков. При этом учитывается аккуратность в расчетах по ранее полученным кредитам, стабильность финансов предприятия и его перспективы, способность при возникновении необходимости получить дополнительные денежные средства из разных источников.

Финансовый агент анализирует всю деятельность будущего клиента на основе отчетов менеджеров, материалов по погашению коммерческих кредитов, изучаются его взаимоотношения со своими должниками, данные о структуре заимствований у банков, состояние внутрифирменных счетов, движении собственности капитала, о численности клиентов, дебиторов и т. д.

Финансовый агент выявляет случаи поставки некачественной продукции (повреждения ее при транспортировке, фиксация неправильных цен, превышений обусловленных размеров цены т. д.).

При этом тщательно рассматриваются сроки предоставляемого коммерческого кредита и время его погашения, особенности сезонных изменений объемов продаж, а также сроки выставления клиентом счетов.

Финансовый агент делает оценку собственных кредитных рисков на основе динамики рыночной конъюнктуры и решает, принимать ли на себя риски в полном объеме, частично или не нести вообще.

Для оценки кредитных рисков учитывается сомнительная для клиента задолженность (доля подобных долгов в сумме оборота и полученных убытков); анализируются методы оценки кредитоспособности должников клиента, а также

сам характер управления кредитом, осуществляемого клиентом (сомнительные долги и т. д.).

Фактически направления оферты не происходит, а заключение договора осуществляется в ином порядке. Будущие контрагенты составляют полный текст договора и одновременно его подписывают. В этих случаях выделение стадий оферты и акцепта оказывается невозможным [4, стр. 831].

В ходе переговоров о заключении договора стороны нередко составляют документы, которые именуются письмами или соглашениями о намерениях и содержат различную информацию о намечаемом договоре. По общему правилу письма и соглашения о намерениях следует считать стадией переговоров о заключении будущего договора, которые правовых обязанностей для сторон не порождают.

Вместе с тем с учетом их содержания и статуса подписавших их лиц таким документам может даваться иная правовая оценка.

Документы о намерениях должны рассматриваться в качестве предварительного договора, если они отвечают требованиям статьи 429 ГК РФ о предварительном договоре и были подписаны лицами, уполномоченными совершить договор.

При ведении переговоров иногда имеет место парафирование договора, которое совершается посредством нанесения на согласованный текст инициалов лиц, участвующих в подготовке договора.

Парафирование договора, как правило, ведет к его последующему подписанию управомоченными на то лицами. В то же время само по себе оно не обязывает к подписанию договора, и парафировавшая текст договора сторона может от его подписания отказаться [4, стр. 832].

В ходе переговоров о заключении договора стороны обычно несут определенные затраты (например, финансовый агент несет затраты на анализ платежеспособности клиента и его должника). Незаключение предполагаемого договора может вызвать имущественные потери, связанные с работами по исполнению будущего договора, которые оказались ненужными.

Гражданское законодательство и судебная практика ряда стран допускает возложение на недобросовестную сторону потерь другой стороны, вызванных необоснованным отказом от заключения договора. Этот институт получил

наименование вины при заключении договора (*culpa in contrahendo*) [4, стр. 832].

Российским гражданским законодательством такой институт прямо не предусмотрен. Вместе с тем, близкой по содержанию нормой является установленное пп. 2, 3 ст. 165 ГК РФ право суда придать силу договору, требующему нотариального удостоверения или государственной регистрации, если одна из сторон от такого удостоверения (регистрации) уклоняется.

Возможно, что в силу п. 1 ст. 10 ГК РФ, согласно которому не допускается злоупотребление правом во всех его проявлениях, суд может возложить на сторону, недобросовестно действующую в ходе переговоров о заключении договора, имущественные потери другой стороны, вызванные последующим отказом заключить договор. Такие потери должны быть заявителем требования доказаны, а судом их обоснованность проверена и оценена.

Договор финансирования под уступку денежного требования порождает определенные права и обязанности для его контрагентов (финансового агента и клиента). Если договор финансирования под уступку денежного требования носит консенсуальный характер, то данная обязанность возникает с момента заключения договора, при реальном договоре – с момента оплаты денежных средств финансовым агентом.

Определение момента перехода права требования важно потому, что необходимо знать, когда договор считается заключенным в тех случаях, когда вступление его в силу связывается с уступкой требования.

Возможно, переход права связывается с совершением сделки уступки требования. В этом случае моментом передачи требования должна считаться дата подписания сторонами акта его передачи.

В юридической литературе по этому вопросу представлены различные точки зрения.

Так, по мнению О.А. Колесникова, момент перехода требования необходимо связывать с уведомлением должника об уступке. Он считает, что «для завершения цессии необходимо принять обязательственное право путем осуществления правомочий прежнего кредитора или посредством направления должнику письменного уведомления об уступке», при этом «обязательственное право должно считаться перешедшим, а должник

становится обязанным новому кредитору не ранее чем в момент, когда он узнал или должен был узнать об уступке права другому лицу» [5, стр. 9].

В противном случае возможна ситуация, когда не уведомленный об уступке должник исполняет обязательство прежнему кредитору.

В некоторых случаях инкассация платежа первоначальным кредитором может соответствовать интересам цессионария. Право требования, о переходе которого не уведомлен должник, может быть средством получения финансирования в минимальные сроки. При конфиденциальном факторинге получение долга возлагается на цедента, обязанного передать фактору все полученное от должника. Должник выполняет свою обязанность в адрес цедента, но в интересах цессионария, который вправе отменить поручение об инкассации долга и получить исполнение непосредственно от должника, уведомив его.

Например, в договоре поставки, продавец дает указание покупателю перечислить стоимость товара на счет третьего лица. Адресат исполнения обязательства не всегда является субъектом данного обязательства.

Если должник не был письменно уведомлен о состоявшемся переходе прав кредитора к другому лицу, новый кредитор несет риск вызванных этим для него неблагоприятных последствий (ч. 3 ст. 382 ГК РФ). Таким образом, российское законодательство не препятствует совершению сделок, основанных на скрытой цессии, и не ограничивает право сторон по заключению договора конфиденциального факторинга, широко применяемого в зарубежных странах. В частности А.Д. Минеев отмечает, что такие сделки пользуются наибольшей популярностью в развивающихся странах, например, в Польше [7, стр. 54].

В юридической литературе по вопросу перехода имеется и иная точка зрения. Так, Ю.Л. Ершов считает, что момент перехода требования должен определяться указаниями закона. Документарное определение момента перехода, по его мнению, возможно только при передаче вещей, но не обязательственных прав, не имеющих материального носителя. И приходит к мнению, что активные действия клиента по передаче требований в договоре финансирования под уступку денежного требования в подавляющем большинстве случаев не требуется [3, стр. 106].

При этом он отмечает, что определение момента перехода существующего требования в этом случае, если договором предусматривается обязательство по его передаче, невозможно, поэтому существующее требование передается в момент заключения договора.

К числу сторонников точки зрения о том, что существующее требование переходит к новому кредитору при заключении договора об уступке, относится Е.А. Крашенинников [6, стр. 24].

Таким образом, современные юристы поддерживают господствующую в советское время точку зрения, согласно которой момент перехода прав к цессионарию связывается с моментом заключения договора об уступке [8, стр. 225].

В соответствии с ч. 1 ст. 824 ГК РФ клиент уступает или обязуется уступить финансовому агенту денежное требование. При этом не уточняется, какое требование – будущее или существующее.

Законом прямо не запрещается купля-продажа будущих прав. Так, согласно ч. 2 ст. 455 ГК РФ договор купли-продажи может быть заключен в отношении товара, который будет создан или приобретен в будущем. С учетом п. 4 ст. 454 ГК РФ, который устанавливает, что положения, предусмотренные настоящим параграфом, применяются к продаже имущественных прав, если иное не вытекает из содержания или характера этих прав, данный вывод может показаться спорным. Но без детального анализа данного вопроса представляется преждевременным ограничивать предмет уступки при купле-продаже права кругом существующих требований [2, стр. 440].

Обязанность клиента по уступке как существующего, так и будущего требования следует считать выполненной с момента передачи требования, который может определяться датой подписания акта передачи требования.

В договоре финансирования под уступку существующего требования может быть указан любой срок передачи права, но переход будущего требования ограничен законом временными рамками. В соответствии с ч. 2 ст. 826 ГК РФ при уступке будущего требования оно считается перешедшим после того, как возникло право на получение с должника денежных средств. До момента возникновения право перейти не может.

Формулировка «после того» в положении ч. 2

ст. 826 ГК РФ допущена не только в исключениях передачи будущего требования до его возникновения, но и в целях закрепления сложившегося в судебной практике правила «полной перемены лиц в обязательстве» (т. е. при передаче права должна перейти и обязанность кредитора перед должником) [1, стр. 21].

При отсутствии согласия должника на перевод долга передача кредитором своих прав и обязанностей новому кредитору признается недействительной. Во избежание таких последствий кредитором обычно выполняется обязанность пред должником, после чего новому кредитору передается одно лишь право, на уступку которого согласие должника не требуется. Таким образом, момент перехода будущего требования связывается не столько с возникновением права, сколько с погашением цедентом своей кредиторской задолженности. Поэтому в случае заключения реального договора, вступающего в силу с передачей товара, выполнением работ и оказанием услуг, право требования может быть передано при его возникновении. Вместе с тем, если между должником и кредитором заключается договор, устанавливающий обязанность кредитора, его право требования не может перейти без перевода долга до выполнения им своей обязанности перед должником.

Учитывая изложенное, может быть признано неточным указание в юридической литературе о том, что «будущее денежное требование» считается перешедшим с момента возникновения права на получение с должника денежных средств по денежному требованию [9, стр. 123].

В случаях необходимости государственной или нотариальной регистрации (если это требует переуступаемое право), договор финансирования под уступку денежного требования считается заключенным с момента государственной или нотариальной регистрации (ч. 3 ст. 433 ГК РФ).

Гражданское законодательство устанавливает правило о том, что договор считается заключенным, если между сторонами достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора. Существенными являются условия о предмете договора. Если в договоре финансирования под уступку денежного требования не определен предмет договора, то договор считается не заключенным. В связи с этим можно сделать вывод, что в договоре финансирования под уступку денежного

требования должны содержаться ясные условия идентификации уступленных требований.

Поскольку гражданское законодательство не устанавливает конкретные правила для идентификации денежного требования, то уступаемое денежное требование не обязательно должно быть идентифицировано путем указания на номер переуступаемого договора, его цены, срока выплат и на указание других сведений. Достаточно указать какие-либо сведения, позволяющие установить, какое денежное требование или какие денежные требования уступаются финансовому агенту.

Уступка денежного требования, совершенная один раз, но относящаяся ко многим требованиям клиента, является действительной как в отношении клиента и финансового агента, так и в отношении должника, при условии, что должник уведомлен об уступке. В уведомлении должно быть определено подлежащее исполнению денежное требование, а также финансовый агент, которому должен быть произведен платеж (ст. 830 ГК РФ).

Денежное требование как предмет уступки может быть предоставлено полностью или частично. Если в соответствии с договором, заключенным между клиентом и должником, клиент требует с должника оплаты части суммы долга, а право на взыскание оставшейся части уступает финансовому агенту, речь идет об уступке части денежного требования.

Часто клиент и должник, являясь поставщиком и покупателем, заключают долгосрочные договоры поставки товаров, в соответствии с которыми клиент поставляет должнику товары отдельными партиями в течение длительного времени. Должник обязан оплачивать поставщику поставку по частям за каждую поставленную партию товаров в отдельности.

Если клиент уступает финансовому агенту право требования денежных средств в размере не всей суммы долга, а в части отдельной поставки, то важно, уступая часть денежного требования, определить предмет уступки: за какой период и на какую сумму уступается требование.

Практическая реализация договора факторинга имеет своим началом переуступку клиентом своих неоплаченных платежных требований финансовому агенту.

Клиент (цедент) предоставляет финансовому агенту (цессионарию) документы, удостоверяющие право требования (ч. 2 ст. 385 ГК

РФ), а именно: копию платежного требования, выставленного на покупателя; и телеграмму банку, обслуживающему предприятие – плательщика, содержащую информацию о совершении факторинговой операции и требование заменить в платежном требовании наименование и номер счета получателя средств (клиента) на реквизиты финансового агента.

Финансовый агент рассматривает эти документы и, в случае соответствия условиям договора финансирования под уступку денежного требования, производит факторинговые операции.

Банк плательщика не позднее следующего дня после получения от финансового агента телеграммы о совершении факторинговой операции исправляет в платежном требовании наименование и номер счета клиента на наименование и номер счета финансового агента. Телеграмма финансового агента подкладывается к первому экземпляру платежного требования и хранится в документах дня в банке плательщика.

Факторинговые операции оформляются финансовым агентом мемориальными ордерами в двух экземплярах. Первый экземпляр после совершения бухгалтерских операций по счетам помещается в документы дня, второй экземпляр в установленном порядке направляется клиенту.

Далеко не всякое предприятие может воспользоваться услугами финансового агента.

Такое обслуживание не предоставляется предприятиям с большим числом должников, задолженность каждого из которых выражается скромной суммой, а также предприятиям, занимающимся производством нестандартной или узкоспециализированной продукции; строительным и иным компаниям, работающим с субподрядчиками; предприятиям, реализующим свою продукцию с обеспечением послепродажного обслуживания и предприятиям, сотрудничающим со своей клиентурой на основе долгосрочных контрактов и выставляющими счета к оплате по окончанию конкретных этапов работ или в порядке авансовых платежей.

Указанные ограничения имеют объективный характер, поскольку в подобных случаях очень сложно оценить кредитный риск или не имеет смысла принимать на себя повышенный объем работ и дополнительный риск, связанный с переуступкой таких требований, оплата которых может быть не обеспечена в установленный срок.

В практике используются самые разные

варианты договора финансирования под уступку денежного требования. По диапазону услуг характерно всестороннее факторинговое обслуживание и оказание отдельных услуг.

Всестороннее (полное) факторинговое обслуживание включает в себя финансирование поставок, ведение бухгалтерского учета по денежным требованиям, являющимся предметом договора финансирования под уступку денежного требования, консультирование клиента, контроль за оплатой счетов, защиту от кредитных рисков.

К полному факторинговому обслуживанию прибегают в основном вновь создаваемые небольшие предприятия. Универсальное обслуживание факторинговой компанией способствует внедрению на предприятии эффективной системы финансового управления и управления рисками.

Соглашение о полном обслуживании (открытый факторинг без права регресса) практикуется, как правило, при стабильных контактах между участниками. Подобное обслуживание обеспечивает полную защиту от возникновения сомнительных долгов и обеспечение установленного притока денежных средств; управление кредитом; учет продаж; кредитование в форме предварительной оплаты или оплату суммы переуступленных долгов требований (за вычетом издержек) к фиксированной дате.

Срок оплаты иногда изменяется, но, как правило, финансовый агент в рамках договора финансирования под уступку денежного требования, не предусматривающего права регресса, дает гарантию оплаты по истечению установленного числа дней со дня покупки долгового требования, не связывая это с тем, оплатил ли клиент свои долги или нет (если кредит был согласован). Такой срок именуется фиксированным сроком оплаты. Определяя его, финансовый агент анализирует финансовую отчетность потенциального клиента и делает расчет среднего срока оплаты его счетов должниками.

Как правило, полное обслуживание имеет место лишь тогда, когда клиент переуступает финансовому агенту долги всех своих должников. Тогда исчезает возможность дискриминации, так как иначе клиент переуступит лишь те долговые требования, по которым кредитные риски максимальны.

Такая практика будет удобна и клиенту, так как

не будет необходимости вести двойной учет, а также управлять кредитом по каждому, не переуступленному долговому требованию. Данная практика выгодна для обеих сторон, кроме случаев, когда клиент реализует продукцию своим отделениям, дочерним предприятиям или филиалам, или если клиент применительно к определенной компании выступает и продавцом, и покупателем.

Новым этапом развития договора факторинга о полном обслуживании является агентское соглашение, иначе именуемое как соглашение об оптовом (открытом) факторинге.

Когда фирма (клиент – по договору факторинга) располагает полноценной системой учета и распоряжается самостоятельно кредитом, услуги финансового агента окажутся или ненужными или невыгодными. Вместе с тем фирме может понадобиться защита от кредитных рисков. В этом случае финансовым агентом заключается агентское соглашение, по которому он будет приобретать неоплаченные долговые требования, а клиент будет действовать как агент по их инкассированию. На счете будет отражаться участие в сделке финансового агента. При этом вместо отметки о совершении платежа в пользу последней будет зафиксировано, что платеж следует осуществлять клиенту, но в пользу финансового агента. Достоинство такой практики – уменьшение затрат финансового агента по оценке кредитоспособности должника и снижение платы, получаемой от клиента.

Бывают случаи, когда клиент нуждается лишь в кредитовании со стороны финансового агента. Тогда между ними заключается открытое или

конфиденциальное соглашение об учете счетов-фактур.

Некоторые клиенты, добившись стабильного финансового положения, отходят от полного обслуживания, прибегая к учету счетов-фактур в факторинговой компании. Но бывает и иначе – переход от учета к полному обслуживанию, что имеет место, когда клиенты имеют осложнения в управлении кредитом и инкассировании своих счетов.

В мировой практике встречаются самые разнообразные варианты факторинга, различие между которыми заключается в системе элементов обслуживания: от полного обслуживания (максимального) до учета счетов-фактур (минимального). Можно отметить высокую приспособляемость деятельности фактор-компаний к запросам клиентуры.

Факторинговые операции не осуществляются по долговым обязательствам частных лиц, по требованиям, предъявленным бюджетным организациям, по обязательствам клиентов, снятых банком с кредитования или объявленных неплатежеспособными, по обязательствам филиалов или отделений предприятия – клиента и если оплата работы производится поэтапно или авансом, если сделки являются компенсационными или бартерными, по договорам о продаже, в соответствии с которым покупатель имеет право возвратить товар в течение определенного времени, а также при условии послепродажного обслуживания.

Таковы особенности заключения договора финансирования под уступку денежного требования.

Список литературы

1. Габов А.В. Некоторые проблемные вопросы уступки права // Юридический мир. – 1999. – № 3.
2. Гражданское право. Ч 2./ Под ред. Ю.К. Толстого, А.П. Сергеева. – М., 1997.
3. Ершов Ю.Л. Об обязанностях клиента по передаче требования в договоре факторинга // Журнал российского права. – 2002. – №3.
4. Комментарий к Гражданскому кодексу РФ части первой / Под ред. Садикова О.Н. – М., 2002.
5. Колесников О.А. Переход обязательственного права в обязательственном правоотношении: Автореф. дис. канд. юрид. наук. – М., 2000.
6. Крашенинников Е.А. Основные вопросы уступки требования // Очерки по торговому праву. – Ярославль, 1999.
7. Минеев А.Д. Эффективность факторинговых операций коммерческих банков: Дис ... канд. экон. наук. – М., 1998.
8. Новицкий И.Б., Лунц Л.А. Общее учение об обязательстве. – М., 1950.
9. Павлодский Е.А. Финансирование под уступку денежного требования // Закон. – 1998. – № 6.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕСТУПЛЕНИЯ

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

ДОНДОКОВ Цырен Сономович,
заместитель директора Юридического института
Читинского государственного университета,
кандидат юридических наук, доцент
E-mail: dtsyren@inbox.ru

Специальность 12.00.08 – Уголовное право и
криминология; уголовно-исполнительное право

ОБСТОЯТЕЛЬСТВА, СПОСОБСТВУЮЩИЕ СОВЕРШЕНИЮ ТАМОЖЕННЫХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ И ОСНОВНЫЕ СПОСОБЫ ИХ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ

Аннотация. В данной статье авторы рассматривают, какие обстоятельства, т. е. причины и условия, способствуют совершению таможенных преступлений. Указывают на большое значение изучения способов совершения преступлений, в том числе контрабанды. Предлагаются конкретные технико-криминалистические средства предупреждения и пресечения таможенных преступлений.

Ключевые слова: таможенные преступления; следственные действия; таможенный контроль; технические средства; доказательства.

KOLESNIKOVA M.M.
DONDOKOV T.Tz.

THE CIRCUMSTANCES PROMOTING FULFILLMENT OF CUSTOMS CRIMES AND THE BASIC WAYS OF THEIR PREVENTION

The summary. In given article authors consider, what circumstances, i.e. the reasons and conditions, promote fulfillment of customs crimes. Specify in great value of studying of ways of fulfillment of crimes, including contraband. Specific technical-criminalistic means for prevention and suppression of customs offences are proposed.

Key words: customs crimes; investigatory actions; customs control; technical means; proofs.

При установлении причин и условий, способствовавших совершению таможенных преступлений, используются все виды процессуальных действий. К сожалению, причины и условия, способствовавшие совершению конкретного преступления, в процессе его

расследования выясняются явно недостаточно. Фактически это означает невыполнение в процессе расследования уголовных дел требования процессуального закона о полноте выяснения определенных обстоятельств, подлежащих доказыванию. Полное и правильное выполнение

требований ст. 73 УПК РФ относится в той же степени и к выяснению причин и условий, способствовавших совершению конкретного преступления. Выявление же обстоятельств, способствовавших совершению конкретного преступления, в процессе расследования осуществляется с использованием технических средств, тактических приемов и методических рекомендаций, разрабатываемых наукой криминалистикой для раскрытия, расследования и предупреждения преступлений.

К обстоятельствам, способствующим совершению контрабанды, можно отнести: недостаточный выборочный контроль при таможенном досмотре пассажиров и ручной клади; нарушения в порядке досмотра пропуска грузов на таможенной границе; слабая профессиональная подготовка сотрудников таможенных органов; легализация продажи антиквариата через антикварные магазины, в которых проходит накопление, аккумулирование предметов антиквариата для возможного дальнейшего вывоза из страны; халатность сотрудников музеев, библиотек и существующая система учета единиц хранения; недостатки в организации охраны памятников, музеев, библиотек и квартир коллекционеров; недостаточная организация взаимодействия правоохранительных органов на различных уровнях; мягкость назначенного судом уголовного наказания.

Установление указанных выше обстоятельств, если каждое из них будет подтверждено необходимой и достаточной совокупностью доказательств, позволяет в полной мере обеспечить требуемую по закону всесторонность, полноту и объективность расследования контрабанды культурных ценностей.

Одной из задач технико-криминалистического обеспечения предупреждения преступлений является разработка и совершенствование технических средств обнаружения и исследования следов. Следственная практика показывает, что хотя преступник всегда оставляет следы, нередко их бывает недостаточно для раскрытия преступления и обнаружения виновного. Во многих случаях под воздействием времени и других факторов следы исчезают или качество их оказывается не пригодным для идентификации.

Изучение способов совершения контрабанды дает возможность для разработки технических средств, способных зафиксировать следы

преступления. Такими техническими средствами являются следообразующие или метяющие вещества, позволяющие быстро обнаружить и задержать преступников.

Г.Г. Зуйков предложил все технико-криминалистические средства предупреждения преступлений разделить на три группы, отражающие их преимущественное использование [1, стр. 114].

К первой группе он относит технические средства, затрудняющие совершение преступления. Это запирающие устройства, пломбирование, снабжение документов средствами защиты от подделок и др. [1, стр. 114].

Особенно эффективны средства, оставляющие стойкие следы на самом преступнике или его одежде. К ним относятся различные химические вещества, которые по характеру действия и способу обнаружения могут быть красящими или флуоресцирующими. Все эти вещества должны обладать свойством легко переноситься с обработанных предметов на тело или одежду человека и длительно сохраняться на них, быть безвредными для человека и обладать способностью проявляться в малых дозах.

Химическими веществами обрабатывают объекты возможного преступного посягательства или другие предметы, тайники, специально приспособленные хранилища, перенесение красящих веществ с которых будет свидетельствовать о пребывании преступника на месте преступления. Наличие красящих или флуоресцирующих веществ на руках других частях тела или одежде позволяет легче обнаружить преступника и изобличить его.

В целях наиболее полного обеспечения возможности выявления и изобличения преступника желательно применение на объектах возможного преступного посягательства комбинации средств, предназначенных для образования следов рук и ног преступника на месте преступления и следов на самом преступнике или его одежде [1, стр. 117-118]. Они могут быть нескольких видов. Действие одних ловушек основано на запечатлении некоторых признаков лиц, проникающих на объекты с целью совершения преступления. Например, поблизости от тайника можно установить стеклянные пластинки, к которым лица, выемку из тайника предмета контрабанды, могут прикоснуться руками. Оставшиеся при этом отпечатки пальцев будут

способствовать быстрому обнаружению преступника и раскрытию преступления.

Ловушки другого вида предназначены для нанесения на преступника каких-либо следов пребывания его на месте совершения преступления. Чаще всего это специальные красители, которые остаются на одежде и теле человека, прикасавшегося к определенным предметам на месте преступления. В этих же целях можно использовать запаховые ловушки, представляющие собой коврики, пропитанные пахучими веществами. Их обычно укладывают около входной двери с таким расчетом, чтобы проникающие на объект лица уносили с собой на своей обуви след запаха. Это облегчит их розыск с помощью служебно-розыскной собаки.

В местах наиболее вероятного места закладки (выемки) предмета контрабанды в тайник либо места скрытного перехода границы или другого места, которые автоматически сфотографируют лицо, оказавшегося в определенной зоне объекта.

При рассмотрении этих средств нельзя не заметить, что их созданием, использованием и усовершенствованием занимается не только криминалистика, но и ряд других областей науки и техники. При этом нередко отсутствует видимая связь разработки и применения таких средств не только с деятельностью по предотвращению конкретных преступлений, но и вообще с деятельностью органов, ведущих борьбу с преступностью. Инициатива их создания и применения часто принадлежит различным предприятиям и организациям, в том числе и частным, заинтересованным в сокращении производственных потерь, улучшении технологии производства или хранения материальных ценностей, усовершенствовании учета, контроля и т. д.

Представляется, что было бы неправильно сужать круг криминалистических технических средств и не включать в него средства, возникшие в других областях науки и техники, имеющие существенное значение для предотвращения преступлений.

Ко второй группе относятся технические средства, предназначенные для пресечения преступлений, то есть для того, чтобы не допустить доведения до конца начатой преступной деятельности, прервать ее на стадии приготовления или покушения и воспрепятствовать наступлению общественно опасного результата.

Такими средствами нередко считают только различного рода сигнализационные устройства. На наш взгляд, к их числу надо относить также приемы и средства, позволяющие распознавать подделку документов, и технические средства контроля, к которым следует относить также технические средства таможенного контроля.

Установление подделки документов как средство пресечения преступлений на стадии приготовления или покушения основывается на данных криминалистики, разрабатывающей приемы и средства распознания подделок. Большинство этих приемов и средств позволяет обнаруживать подделки без каких-либо сложных приспособлений или исследований, поэтому они могут применяться самостоятельно должностными лицами таможенных органов, которым по роду службы приходится иметь дело с проверкой документов.

Квалифицированный осмотр паспортов, свидетельств о рождении, трудовых книжек, дипломов, сберегательных книжек и других документов, предъявляемых таможенному контролю, позволяет выявить подделку и предупредить преступление.

Технические средства контроля относятся к числу тех средств, инициатива разработки и применения которых принадлежит науке криминалистике лишь в небольшой мере. Средства контроля – это, прежде всего, различного рода устройства, устанавливаемые на контрольно-пропускных пунктах охраняемых объектов, в том числе государственной и таможенной границ, таможнях, таможенных постах и т. п.

Криминалистический характер средствам контроля придает то, что их разработка, применение и совершенствование в значительной мере основаны на данных науки криминалистики. Изучая способы совершения и сокрытия преступлений, криминалистика дает свои рекомендации о времени и месте применения контрольных устройств, о накладке их на определенных объектах. Основанием для рассмотрения этих средств как криминалистических является также и то, что они служат целям предупреждения преступлений, так как позволяют пресечь хищение и другие преступления раньше, чем преступник, например, обратит похищенное в свою пользу, и оказывают предупреждающее воздействие на морально неустойчивых лиц.

К третьей группе относятся технические средства, назначение которых состоит в создании условий, обеспечивающих быстрое обнаружение виновных и раскрытие преступлений.

Предупредительное значение этих средств заключается в создании обстановки неотвратимости наказания, удерживающей морально неустойчивых лиц от совершения преступлений.

К этим средствам относятся криминалистический учет, а также различные виды «ловушек».

Как бы ни важна была роль криминалистической техники в предупреждении преступлений, однако базой для разработки криминалистических приемов и методов их предупреждений являются

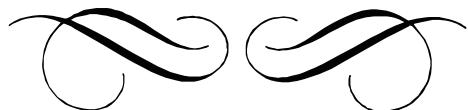
криминалистическая тактика и методика. Они фактически и определяют рамки предупредительной работы по расследуемым делам с учетом их криминалистических особенностей и складывающихся следственных ситуаций профилактического характера*. В то же время, сами криминалистические приемы и методы предупредительной деятельности правоохранительных органов и спецслужб и, в частности, выявления причин и условий, способствующих совершению преступления, способы их устранения в складывающихся следственных ситуациях следуемому уголовному делу, формируются именно в содержании методики расследования, входят в ее предмет и являются ее частью [3, стр. 38-39].

Примечания

* Понятие «следственная ситуация» в самом общем виде «выражает обстановку, картину расследования, сложившуюся к определенному моменту, иначе следственную ситуацию, можно определить как сумму значимой для расследования информации, которая принимается во внимание наряду с источниками ее получения» [2]. Таким образом, под следственной ситуацией профилактического характера (криминалисто-профилактической ситуацией) мы понимаем сумму значимой для проведения предупредительных мероприятий, в данный момент расследования, информации.

Список литературы

1. Зуйков Г.Г., Гришанин П.Ф. и др. Криминалистика: Учебное пособие для вузов. – М., 2001.
2. Селиванов Н.А. Типовые версии, следственные ситуации и их значение для расследования // Социалистическая законность. – 1985. – № 7.
3. Яблоков Н.П. Криминалистическая методика расследования. – М.: Изд-во МГУ, 1985.



ТРЕТЬЯКОВ Иван Львович,
доктор юридических наук
E-mail: tret'yak@mail.ru

АЛИЕВ Якуб Ломалиевич,
профессор кафедры организации деятельности
полиции Санкт-Петербургского университета МВД
России,
доктор юридических наук, профессор
E-mail: yakub@mail.ru

АНИСИМОВ Валерий Филиппович,
доктор юридических наук
E-mail: VF111@inbox.ru

Специальность 12.00.08 – Уголовное право и
криминология; уголовно-исполнительное право

ВЫМОГАТЕЛЬСТВО И ДРУГИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕСТУПЛЕНИЯ: ОБЩЕЕ И РАЗЛИЧИЯ

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению признаков такого преступления как вымогательство. Выделяя конкретный вид преступления, авторы путем комплексного анализа в аспекте современного уголовного законодательства формулируют и обосновывают предложения, направленные на совершенствование законотворческой и правоприменительной деятельности, направленной на противодействия совершению вымогательства и смежных с ним преступлений.

Ключевые слова: вымогательство; уголовное законодательство; состав преступления.

TRET'YAKOV I.L.
ALIEV Ya.L.
ANISIMOV V.F.

EXTORTION AND OTHER ECONOMIC CRIMES: THE GENERAL AND DISTINCTIONS

The summary. Article is devoted consideration of signs of such crime as extortion. Singling out a particular type of crime, the authors through a comprehensive analysis in the aspect of the modern criminal law formulate and substantiate proposals aimed at improvement of the legislative and law-enforcement activities directed to countering the commission of extortion and related crimes.

Key words: extortion; the criminal legislation; crime structure.

В УК РФ вымогательство рассматривается не только как преступление против собственности. Если его предметом являются ядерные материалы, радиоактивные вещества или оружие, боеприпасы, взрывчатые вещества и взрывные устройства, то оно рассматривается как преступление против общественной безопасности (ст. 221, 226 УК), а если предметом

вымогательства – наркотические средства или психотропные вещества, то оно в УК (ст. 229) рассматривается как преступление против здоровья населения и общественной нравственности.

В статьях 204 и 290 УК РФ совершение предусмотренных в них действий с вымогательством рассматривается как особо

отягчающее обстоятельство. Первая из них в п. «в» ч. 4 предусматривает ответственность за незаконное получение лицом, выполняющим управленческие функции в коммерческой или иной организации, денег, ценных бумаг, иного имущества, а равно незаконное пользование услугами имущественного характера за совершение действий (бездействия) в интересах дающего в связи с занимаемым этим лицом служебным положением, если эти действия «сопряжены с вымогательством». Во второй же из названных статей говорится, в частности, о получении взятки, предусмотренном ч. 1-3 ст. 290, когда перечисленные в законе действия «совершены с вымогательством взятки» (п. «в» ч. 4).

Понятие вымогательства при получении взятки и коммерческом подкупе раскрывается в постановлении Пленума Верховного Суда РФ от 10 февраля 2000 г. «О судебной практике по делам о взяточничестве и коммерческом подкупе». Согласно п. 15 названного постановления вымогательство означает «требование ... дать взятку либо передать незаконное вознаграждение ... под угрозой совершения действий, которые могут причинить ущерб законным интересам гражданина либо поставить последнего в такие условия, при которых он вынужден дать взятку либо совершить коммерческий подкуп с целью предотвращения вредных последствий для его правоохраняемых интересов».

Таким образом, постановление Пленума Верховного Суда РФ, с одной стороны, сужает понятие вымогательства (не говоря ничего, например, о требовании передачи права на имущество), а с другой стороны, расширяет его, относя к нему поставление гражданина в определенные условия, когда тот дает взятку должностному лицу (или совершает коммерческий подкуп).

Важным в практике представляется также вопрос о соотношении вымогательства (ст. 163 УК), с одной стороны, и преступлений, предусмотренных ст. 178 (ч. 3), 179 УК, – с другой.

Ч. 3 ст. 178 предусматривает ответственность за монополистические действия или ограничение конкуренции, совершенные с применением насилия или с угрозой его применения, а равно с уничтожением или повреждением чужого имущества либо с угрозой его уничтожения или повреждения, «при отсутствии признаков вымогательства».

Ч. 1 ст. 179 УК говорит об ответственности за принуждение к совершению сделки или отказу от ее совершения под угрозой применения насилия, уничтожения или повреждения чужого имущества, а равно распространения сведений, которые могут причинить существенный вред правам и законным интересам потерпевшего или его близких, «при отсутствии признаков вымогательства».

Преступления, предусмотренные ст. 178 и 179 УК, отличаются от вымогательства по объекту посягательства и объективной стороне. Объектом указанных преступлений выступают отношения в сфере экономической деятельности (а не собственность, как при вымогательстве). Кроме того, в отличие от вымогательства, для них необязателен предмет преступления.

Объективная сторона основного состава преступления, предусмотренного ст. 178, характеризуется деянием, совершенным путем установления монопольно высоких или низких цен, раздела рынка, ограничения доступа на рынок, устранения с него других субъектов экономической деятельности, установления или поддержания единых цен. Объективная же сторона вымогательства, как известно, характеризуется действием в форме требования передачи чужого имущества или права на имущество или совершения других действия имущественного характера, подкрепленного определенной угрозой (при этом уничтожение или повреждение чужого имущества не охватывается вымогательством, предусмотренным ст. 163 УК, а угроза распространения сведений – преступлением, предусмотренным ч. 3 ст. 178 УК РФ).

Важно заметить, что действия имущественного характера, о которых говорит диспозиция ч. 1 ст. 163 УК РФ, могут быть любыми, кроме тех, что перечислены в ч. 1 ст. 178 УК. В этом и состоит основное отличие по объективной стороне между преступлениями, предусмотренными ст. 163 и ч. 3 ст. 178 УК РФ.

В основном по объективным признакам отличается вымогательство и от преступления, предусмотренного ст. 179 УК. При вымогательстве формой действия виновного является требование, а при совершении преступления, предусмотренного ст. 179 УК РФ, – принуждение. Последнее – более широкое понятие и в принципе включает в себе также требование.

Если при вымогательстве виновный требует

активных действий со стороны потерпевшего (передачи имущества, передачи права на имущество или совершения других действий имущественного характера), то виновный в преступлении, предусмотренном ст. 179 УК РФ, может принуждать потерпевшего как к активным действиям (совершению сделки), так и к бездействию (отказу от совершения сделки).

В последнем случае сведения, которые виновный угрожает распространить, могут быть не только позорящими, но любого характера.

Среди вопросов применения преступления, предусмотренного ст. 179 УК РФ, наибольшую сложность вызывает вопрос о сделке, к совершению которой или к отказу от совершения которой принуждается потерпевший. В принципе, любая сделка представляет собой действия имущественного характера, поэтому практика испытывает объяснимые сложности с разграничением преступлений, предусмотренных ст. 163 и 179 УК РФ.

Представляется, что сделки, упомянутые в ст. 179 УК РФ, должны быть связаны с такими объектами гражданских прав, как работы и услуги, информация, результаты интеллектуальной деятельности, нематериальные блага. В случае закрепления подобного положения Пленумом Верховного Суда РФ в одном из своих постановлений, проблем с разграничением преступлений, предусмотренных ст. 163 и 179 УК

РФ, возможно, станет меньше.

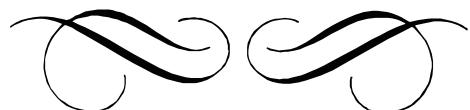
Естественно, различия в объективных признаках этих преступлений вызывают различия также в их субъективной стороне (содержании умысла виновного лица). Кроме того, по УК РФ ответственность за вымогательство наступает с 14 лет, тогда как монополистические действия и ограничение конкуренции, а также принуждение к совершению сделки или к отказу от ее совершения наказуемы с 16 лет.

Вымогательство, соединенное с насилием, не опасным для жизни и здоровья, отличается от насильственного грабежа, а соответственно, вымогательство, соединенное с насилием, опасным для жизни и здоровья, отличается от разбоя тем, что насилие при разбое и грабеже служит средством немедленного завладения имуществом или средством его удержания после изъятия, а при вымогательстве выступает средством, дополняющим требование передачи имущества в будущем, демонстрации «серьезности» намерений преступника.

При вымогательстве насилие может быть применено и через некоторое время, в случае повторения требований передачи имущества (т. е. вымогательство как продолжаемое преступление). Наконец, насилие при вымогательстве может быть применено и с целью мести за несговорчивость, после невыполнения требований о передаче имущества.

Список литературы

1. Бойцов А.И. Преступления против собственности. – СПб., 2002.
2. Егоршин В.М. Проблемы обеспечения экономической безопасности современной России (теоретико-правовые вопросы). – СПб., 1998.
3. Егоршин В.М. Экономическая безопасность и экономическая преступность в современной России. – СПб., 1999.
4. Егоршин В.М., Колесников В.В. Преступность в среде экономической деятельности. – СПб., 2000.
5. Исматилов Р.Ф. Экономика и организованная преступность. – СПб., 1997.
6. Исматилов Р.Ф., Сальников В.П., Степашин С.В. Экономическая безопасность России: концепция – правовые основы – политика. – СПб., 2002.
7. Тарайко В.И. Экологическая преступность в Российской Федерации / Под общей ред. В.П. Сальникова. – СПб.: «ОЦ «СоветникЪ», 2011.



АЛЕКСАНДРОВ Роман Алексеевич,
доктор юридических наук
E-mail: alexandroff_RA@mail.ru

ГОРБАШЕВ Вадим Вадимович,
кандидат юридических наук
E-mail: VVG123@mail.ru

ИЛЬЧЕВ Василий Валентинович,
кандидат юридических наук
E-mail: ilich@ya.ru

КОНДРАТ Елена Николаевна,
доцент кафедры правового обеспечения
управленческой деятельности МГИМО (У) МИД
России
кандидат юридических наук,
кандидат экономических наук, доцент
E-mail: prokuratura@inbox.ru

Специальность 12.00.08 – Уголовное право и
криминология; уголовно-исполнительное право

ТЕРРОРИЗМ И НАРКОБИЗНЕС: ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОБУСЛОВЛЕННОСТЬ

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению возникновения и функционирования наркобизнеса с точки зрения существования его как экономического фундамента терроризма. Авторы акцентируют внимание на международном опыте противодействия терроризму, исследуют финансовые основы развития наркобизнеса, а также приводят ряд обобщающих выводов по указанной проблематике.

Ключевые слова: наркобизнес; террористическая деятельность; финансовая поддержка терроризма.

ALEKSANDROV R.A.
GORBASHEV V.V.
IL'ICHEV V.V.
KONDRAT E.N.

TERRORISM AND DRUG BUSINESS: FINANCIAL AND ECONOMIC CONDITIONALITY

The summary. The article is concerned with consideration of emergence and functioning of drug business from the point of view of its existence as an economic foundation for terrorism. The authors focusing on the international experience of counter-terrorism study the financial basis for drug business development as well as provide a number of generalizing conclusions on the specified subject.

Key words: drug business; terrorist activities; financial support for terrorism.

Тероризм и незаконный оборот наркотиков на рубеже третьего тысячелетия встали в один ряд с иными глобальными угрозами человечеству [17; 15; 14; 19]. На наш взгляд, основной точкой соприкосновения этих видов преступной деятельности являются сверхприбыли, получаемые от операций с наркотическими средствами и психотропными веществами [6; 9; 2]. В отдельных случаях эти деньги служат едва ли не основным источником финансовой поддержки террористических организаций.

Международный терроризм финансируется из самых различных активов, имеющих легальное происхождение. Например, чеченские боевики использовали средства от операций с нефтепродуктами, различных торговых сделок, а также пожертвования некоторых религиозных организаций и этнических объединений. Кроме того, история знает немало фактов помощи террористам со стороны правительства некоторых государств, преследующих таким образом свои политические цели [13, стр. 72].

Криминальные доходы от экономических правонарушений [10; 11], похищений людей, незаконной миграции, операций с оружием и наркотиками также находятся в сфере интересов террористических организаций. И здесь есть своя специфика. Участники организованной преступности [16; 21; 12; 20; 18], основной целью которых является нажива, делятся своими прибылями с террористами лишь при определенных условиях, а именно когда террористические формирования обкладывают «данью» криминальные группы. Подобная ситуация характерна для этнических группировок Кавказа. В то же время известны факты инициативного финансирования лидерами преступного мира терактов, направленных на дестабилизацию ситуации в гражданском обществе и работы государственных структур. Целью этих акций является создание благоприятных условий для достижения корыстных замыслов.

Это не исчерпывающий перечень путей получения террористами средств, стимулирующих их активность. Даже террористические организации, придерживающиеся промарксистских идей, не гнушаются сами участвовать в криминале, в том числе в сделках, связанных с наркотиками. Повстанцы различного толка, использующие террористические методы, могут рассматривать производство и торговлю наркотиками в качестве

обильного источника доходов.

Историческая обусловленность незаконного оборота наркотиков в России является хоть и важной, но ни эксклюзивной, ни имманентной угрозой национальной безопасности нашей страны [6; 1]. Социальный феномен употребления наркотиков и их торговли известен во всех исторических цивилизациях мира. По выводам, основанным на архивных и других официальных документах, промежуток времени между очередными обострениями наркопроблемы в России хронологически сокращается, а продолжительность напряжения наркоситуации неумолимо увеличивается раз от раза [5, стр. 44].

Наркобизнес, который по определению Концепции национальной безопасности в Российской Федерации отнесен к одной из угроз безопасности российской нации [3], непосредственно посягает на права и свободы человека, разрушает здоровье не только каждого отдельно, но всего общества. Индустрия наркобизнеса прямо посягает на нравственность населения России, оборону и безопасность государства. В этой связи не может не привлекать внимания ученых и специалистов-практиков такая актуальная характеристика незаконного оборота наркотиков, как его этническая составляющая. Ведь претензии в криминальной активности предъявляются не азербайджанскому, таджикскому, русскому или иному народу. Анализу подвергается лишь та часть конкретной этнической группы, диаспоры, титульной национальности, которая формируется в преступные группировки и наркобизнес (или иной вид преступности) становится для нее профессиональной деятельностью.

Представляется, что настало время отказаться от устоявшихся информационно-психологических стереотипов в этой области борьбы с незаконным оборотом наркотиков. Следует уделять достаточное внимание обсуждаемой проблеме, как это давно уже принято во всех развитых странах мира.

Коррупция в сфере незаконного оборота наркотиков относится к важнейшей социально-психологической составляющей этой угрозы национальной безопасности России [8, стр. 22].

Основной социальной причиной данного криминального явления выступает жажда обогащения. В Россию потоком хлынули азиатский героин и южноамериканский кокаин, китайский

эфедрин, азербайджанский метадон и европейский «экстази». Межконтинентальная и межрегиональная разница спроса на них стимулирует незаконную торговлю наркотиками, особенно в крупных городах России. Так, например, в 1996 г. 1 г кокаина в Колумбии стоил в среднем 70 долларов, в США – 100 долларов, а в России – до 200 долларов и более. Колossalные деньги, вырученные от наркобизнеса, организованная транснациональная преступность в союзе с доморощенными криминальными сообществами успешно внедряет в экономику и политику нашей страны, расходует в государственной и

политической сфере [4, стр. 65].

Тем самым преступные организованные группировки стремятся породить в сфере психологически неустойчивых и нравственно нечистоплотных государственных служащих цепную реакцию коррумпированности. Нет необходимости доказывать, что этот процесс подвергает быстротечной коррозии еще не окрепшие экономические реформы, деформирует действующее законодательство, стопорит в органах власти ожидаемые обществом законопроекты и резко уменьшает число законопослушных граждан в стране.

Список литературы

1. Александров Р.А. Наркобизнес – угроза национальной безопасности в России. – М., 2006.
2. Александров Р.А. Проблемы противодействия наркобизнесу в Российской Федерации / Под. ред. В.П. Сальникова. – СПб., 2005.
3. Александров Р.А. Противодействие наркобизнесу в системе обеспечения национальной безопасности в России / Под ред. В.П. Сальникова. – СПб., 2007.
4. Антонян Ю.М., Князев В.В. Борьба с незаконным оборотом наркотиков за рубежом. – М., 1999.
5. Булатов Р.М., Шеслер А.В. Криминологическая характеристика и профилактика преступности, связанной с незаконным оборотом наркотических средств. – Казань, 1999.
6. Васильев А.И., Сальников В.П., Степашин С.В. Наркомания в армии (социологический анализ). – СПб., 1999.
7. Васильев А.И., Сальников В.П., Степашин С.В. Национальная безопасность России: конституционное обеспечение. – СПб., 1999.
8. Верещагин В.А. Наркотизация населения на территории Российской Федерации / Под ред. Исаевой Л.М. – М., 2005.
9. Голубовский В.Ю., Калачев Б.Ф., Кикоть В.Я., Моднов И.С. Организованные преступные группировки в Российском наркобизнесе на рубеже XXI века (концептуальное исследование и предложения). – СПб., 2000.
10. Егоршин В.М., Колесников В.В. Преступность в среде экономической деятельности. – СПб., 2000.
11. Исматилов Р.Ф., Сальников В.П., Степашин С.В. Экономическая безопасность России: концепция – правовые основы – политика. – СПб., 2002.
12. Лунев В.В. Преступность ХХ века. Мировой криминологический анализ. – М., 1997.
13. Моджорян Л.А. Терроризм и национально освободительные движения // Государство и право. – 1998. – № 3.
14. Моторный И.Д. Современный терроризм и оценка диверсионно-террористической уязвимости гражданских объектов. – М., 2004.
15. Овчинский В.С. ХХI век против мафии. Криминальная глобализация и Конвенция ООН против транснациональной организованной преступности. – М., 2001.
16. Организованная преступность / Ред. А.И. Долгова. – М., 1989.
17. Основы борьбы с организованной преступностью / Под общ. ред. В.С. Овчинского, В.Е. Эминова, Н.П. Яблокова. – М., 1996.
18. Преступность, общество, государство: проблемы социогенеза / Под ред. В.П. Сальникова. – СПб., 2002.
19. Сафонов И.И. Организация раскрытия и расследования терроризма / Под. ред. А.С. Подшибякина. – М., 2004.
20. Топильская Е.В. Организованная преступность. – СПб., 1999.
21. Устинов В.С. Понятие и криминологическая характеристика организованной преступности. – Н. Новгород, 1993.

ГУСЕВА Валерия Юрьевна,
соискатель кафедры административной
деятельности ОВД Санкт-Петербургского
университета МВД России,
инспектор отдела лицензионно-разрешительной
работы УВД по г. Сочи
E-mail: gyseva23@rambler.ru

Специальность 12.00.14 – Административное
право; финансовое право; информационное право

НЕКОТОРЫЕ ТАКТИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ДОПРОСА ЛИЦ, ОБВИНИЕМЫХ В СОВЕРШЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ

Аннотация. В статье раскрывается содержание процедуры допроса лиц, которым предъявлено обвинение в совершении экономических преступлений, посредством анализа некоторых тактических особенностей обозначенной процедуры. Автор рассматривает варианты совершенствования процесса расследования экономических преступлений в аспекте акцентирования внимания на грамотное проведение процедуры допроса с целью получения и закрепления новых доказательств по уголовному делу.

Ключевые слова: экономические преступления; расследование преступлений; допрос; тактика допроса.

GYSEVA V.Yu.

SOME TACTICAL FEATURES OF INTERROGATION OF THE PERSONS ACCUSED OF FULFILLMENT OF ECONOMIC CRIMES

The summary. In article the maintenance of procedure of interrogation of persons to which accusation in fulfillment of economic crimes, by means of the analysis of some tactical features of the designated procedure is brought reveals. The author considers variants of perfection of process of investigation of economic crimes in aspect of accentuation of attention to competent carrying out of procedure of interrogation for the purpose of reception and fastening of new proofs on criminal case.

Key words: economic crimes; investigation of crimes; interrogation; interrogation tactics.

Экономическая преступность представляет собой сложное социальное явление, отражающее экономические и социально-политические процессы, происходящие в современном обществе. В СССР экономическая преступность стала приобретать массовый характер в период «оттепели» 60-х годов. Усиление социальных противоречий в сфере экономики, резкое увеличение показателей экономической преступности произошло в 90-х годах XX века. В настоящее время экономическая преступность по-

прежнему представляет реальную угрозу национальной безопасности Российской Федерации.

Как правило, экономические преступления совершаются в составе организованной группы. Выявление же всех соучастников конкретного преступления, установление самого факта его совершения группой лиц достаточно кропотливый процесс, требующий высокой профессиональной квалификации сотрудников правоохранительных органов.

Среди проводимых в ходе расследования экономических преступлений следственных действий допрос является наиболее распространенным. Данное следственное действие представляет собой важнейшее средство собирания и проверки доказательств. От его успешного проведения в значительной степени зависит результат расследования.

Не вызывает сомнений, что допрос является сложным многоплановым следственным действием, как правило, протекающим в условиях конфликтной ситуации. Следственная практика и криминалистическая наука выработали множество тактических приемов допроса, соотнеся их с требованиями законности [3, стр. 64].

Ведущие отечественные криминологи указывают, что допрос – это следственное действие, содержанием которого является получение и фиксация в установленной уголовно-процессуальным законом форме показаний свидетелей, потерпевших, подозреваемых, обвиняемых, экспертов. В криминалистической литературе определение допроса обычно связывают с получением фактических данных, сведений, имеющих значение для дела [1, стр. 97].

Однако такая формулировка представляется не совсем точной, так как получение и фиксация фактических данных, значимых для расследования является желаемой целью расследования. Однако эту цель далеко не всегда удается достичь, в ходе допроса могут быть получены не только фактические данные, но и ложные, искаженные сведения, зафиксированы показания, не имеющие значения для дела, либо отказ от дачи показаний. Это обусловлено двумя причинами: а) заинтересованностью допрашиваемого в искажении ряда фактов или их умалчивании; б) непроизвольными ошибками допрашиваемого, связанными с природой формирования показаний и зависящими от свойств психической деятельности человека.

Допросу должна предшествовать тщательная подготовка. Практика показывает, что следователи нередко пытаются экспромтом («наскоком») добиться своих целей. Это приводит к серьезным упущениям, требует повторных допросов, осложняет и замедляет расследование. Исходной задачей подготовки является определение предмета предстоящего допроса. Чаще всего на практике в предмет допроса включают лишь обстоятельства, составляющие

предмет доказывания по делу, вследствие чего большой объем информации, полезной для целей расследования, остается не использованным. Поэтому в предмет допроса следует включить сведения, знание о которых необходимо для достижения промежуточных целей расследования, а также данные, с помощью которых можно выявить доказательства по делу; обстоятельства, знание о которых необходимо для проверки и общей оценки доказательств; данные, которые, хотя и не имеют доказательственного значения, но могут быть важны в тактическом отношении.

Целесообразно дифференцировать допрос на первичный, повторный и дополнительный. При первичном допросе необходимо заранее в возможных пределах установить признаки личности допрашиваемого.

Изучение личности допрашиваемого является весьма важным элементом, поскольку именно с учетом особенности его личности будет определяться стратегия допроса и подбираться необходимые тактические приемы, с помощью которых может быть достигнут успех. К числу признаков личности допрашиваемого, подлежащих изучению, относятся его интеллектуальные, волевые и эмоциональные качества, моральные ценности, уровень нравственности, поведенческие установки.

Необходимый элемент подготовительной стадии является определение круга участников допроса.

По мнению отечественных криминологов, личность предполагаемого преступника – необходимый элемент криминалистической характеристики любого преступления, при этом следует подчеркнуть, что личность экономических преступников имеет значительные отличия от общеуголовных [2, стр. 50; 5, стр. 53-60].

Л.А. Пицык указывает, что при проведении допросов по делам об экономических преступлениях значительную трудность для следователя представляет выбор тактики допроса при изобличении во лжи допрашиваемого, так как ложные показания достаточно распространены и могут иметь отношение к любому обстоятельству уголовного дела. Между тем, получение от обвиняемого полных и правдивых показаний существенно ускоряет расследование, так как из них следователь узнает о существовании других источников доказательств, на розыск которых ему не потребуется дополнительно затрачивать силы и время. Все это определяет задачу не только

изобличить обвиняемого во лжи, но и преодолеть его отказ от дачи показаний. Например, по делам о налоговых преступлениях допрашиваемые, как правило, частично признают факты искажения в бухгалтерских документах данных о доходах или расходах, но начинают упорно отрицать заведомое их искажение, допускают ложь, преследуя цель затруднить доказывание следователем наличия умысла на уклонение от уплаты налогов, то есть уйти от уголовной ответственности [4, стр. 77].

В подобных ситуациях, считает автор, тактические приёмы изобличения могут быть объединены в три группы: 1) приёмы эмоционального воздействия (убеждение, разъяснение о неправильности занятой позиции, побуждение раскаяться, признать свою вину и т. д.); 2) приёмы логического воздействия (предъявление бесспорных доказательств, логический анализ противоречий в показаниях допрашиваемого, доказательство бессмыслицы занятой позиции и т. д.); 3) тактические комбинации (следователь создаёт ситуации, рассчитанные на неправильную оценку их допрашиваемым, что объективно приводит к его изобличению) [4, стр. 77].

Следует помнить, что, эффективность допроса во многом зависит от того, в каком психологическом состоянии находится

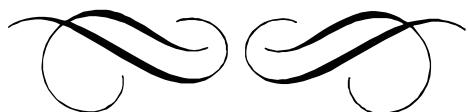
допрашиваемый, от осознания обвиняемым своей вины, от готовности дать правдивые показания. Следователь должен тактически умело ослабить или нейтрализовать отрицательные психологические состояния и усилить, поддержать положительные.

В процессе расследования экономических преступлений следует активно использовать следующие приемы: внезапность, очную ставку, следственный эксперимент, методы убеждения и внушения. Однако нельзя забывать и о методе наблюдения (целенаправленном и продуманном) за допрашиваемым, который позволяет вовремя скорректировать поведение следователя, изменить тактику, характер задаваемых вопросов.

Таким образом, грамотное проведение допроса позволяет получить новые доказательства, которые способны подтвердить (опровергнуть) ту или иную версию о способе совершения преступления, виновных лицах и т. д. Основным условием получения достоверных и полноценных сведений является тщательная подготовка следователя к допросу, которая предполагает определение цели и задачи допроса, уточнение предмета допроса, определение круга обстоятельств, требующих незамедлительного разрешения и т. д.

Список литературы

1. Белкин Р.С., Лившиц Е.М. Тактика следственных действий. – М., 1997.
2. Кучеров И.И. Налоговые преступления: Учебное пособие. – М., 1997.
3. Питерцев С.К., Степанов А.А. Тактические приемы допроса. – СПб., 1996.
4. Пицык Л.А. Тактика допроса обвиняемого при изобличении во лжи по делу об экономическом преступлении // Вестник Академии экономической безопасности МВД России. – 2007. – №1.
5. Чельшева О.В., Феськов М.В. Расследование налоговых преступлений. – СПб., 2001.



АЛИЕВ Якуб Ломалиевич,

профессор кафедры организации деятельности полиции Санкт-Петербургского университета МВД России,

доктор юридических наук, профессор

E-mail: yakub@mail.ru

БОНДАРЕНКО Владислав Владимирович,

доцент кафедры гражданского права и процесса Национального исследовательского университета «Высшей школы экономики»,
кандидат юридических наук

E-mail: bondarenko@gmail.com

КОНДРАТ Елена Николаевна,

доцент кафедры правового обеспечения управлеченческой деятельности МГИМО (У) МИД России

кандидат юридических наук,

кандидат экономических наук, доцент

E-mail: prokuratura@inbox.ru

ГРОМОВ Игорь Викторович,

соискатель кафедры практической юриспруденции в области раскрытия и расследования преступлений Санкт-Петербургского университета МВД России

E-mail: gromov_iv@gmil.com

Специальность 12.00.08 – Уголовное право и криминология; уголовно-исполнительное право

МОШЕННИЧЕСТВО В ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ СФЕРЕ: ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению возникновения, формирования и развития уголовного законодательства, регламентирующего ответственность за мошенничество. Авторы, подробно анализируя имеющиеся проблемы в сфере предупреждения мошенничества в финансово-кредитных отношениях на различных этапах становления и развития уголовного законодательства, рассматривают возможные пути совершенствования нормативно-правовой базы и правоприменительной практики в данной области.

Ключевые слова: уголовное законодательство; мошенничество; финансово-кредитная сфера.

ALIEV Ya.L.
BONDARENKO V.V.
KONDRAT E.N.
GROMOV I.V.

SWINDLE IN FINANCIALLY-CREDIT SPHERE: HISTORY OF FORMATION AND A CURRENT STATE OF THE LEGISLATION

The summary. Article is devoted consideration of occurrence, formation and development of the criminal legislation regulating responsibility for swindle. Authors, in detail analyzing available problems in sphere of the prevention of swindle in financially-credit relations at various stages of formation and development of the criminal legislation, consider possible ways of perfection of its standard-legal base and правоприменимельной experts in the field.

Key words: the criminal legislation; swindle; financially-credit sphere.

Первые упоминания о мошенничестве как виде преступления относятся ко второй половине XVI века и связываются с Судебником 1550 г. Впоследствии аналогичные статьи можно встретить и в Соборном уложении 1649 г., где данное деяние раскрывается аналогичным образом и практически остается без изменений. При этом мошенничество по Соборному Уложению означало обманное, ловкое хищение чужого имущества, наказание за которое было одинаковым с наказанием за кражу.

Иначе рассматривалось данное деяние в период действия Воинских артикулов Петра I. Мошенничество как форма хищения, сопряженная с обманом, охватывала понятием кражи и не выделялась в самостоятельное преступление.

Первое же законодательное определение мошенничества можно отнести к указу Екатерины II от 1781 г. «О разных видах воровства и какие за них наказание чинит». В данном указе впервые, наравне с описанием различных форм хищения, было упоминание, хотя и в качестве альтернативного, такого сущностного признака этого преступления, как обман. В таком виде понимание мошенничества просуществовало до принятия в 1845 г. «Соборного уложения о наказаниях уголовных и исправительных», где мошенничеству была предана более строгая юридическая конструкция.

Еще большую проработанность мошенничество получило в Уголовном уложении 1903 года, которое предусматривало отдельную главу «О мошенничестве», содержащую восемь статей.

Впоследствии понятие мошенничества постоянно совершенствовалось и расширялось, что нашло свое законодательное решение в УК РСФСР 1922, 1926 и 1960 гг.

С принятием УК РФ 1996 г. процесс совершенствования института мошенничества получил свое дальнейшее развитие. В настоящее время в уголовном законе различаются две формы

мошенничества: хищение чужого имущества путем обмана или злоупотребления доверием и приобретение права на чужое имущество путем обмана или злоупотребления доверием.

На ранних этапах развития законодательства институт мошенничества не был связан с преступлениями в финансово-кредитной сфере и свое более четкое оформление в рамках рассматриваемой проблемы получил сравнительно недавно.

В настоящее время мошенничество в финансово-кредитной сфере представляет собой совокупность уголовно наказуемых, общественно опасных деяний, связанных с хищением денег, акций, векселей, облигаций и других ценных бумаг, иного имущества или приобретение права на чужое имущество путем обмана или злоупотребления доверием.

Объектом данных преступлений является совокупность общественных отношений в финансово-кредитной сфере, обеспечивающих нормальное и законное пользование, владение и распоряжение такими объектами собственности, как деньги, акции, векселя, облигации и другие ценные бумаги, иное имущество, в т. ч. имущественные права.

Объективная сторона мошенничества характеризуется специфическим способом совершения этого преступления. В основе мошенничества лежат действия, связанные с переходом имущества от собственника к преступнику. В отличие от других форм хищения, при мошенничестве собственник «добровольно» передает свое имущество преступнику, полагая, что тот имеет право получить его. Но эта добровольность носит чисто внешний характер, поскольку сам потерпевший, исходя из ситуации, неправильно оценивает свои действия и их последствия.

Из текста закона следует, что мошенничество представляет собой преступление с

альтернативными действиями, то есть для наличия в действиях виновного состава преступления достаточно совершения одного из предусмотренных диспозицией статьи действий. Таким образом, действия преступника могут быть выражены в виде обмана или злоупотребления доверием.

Обманом признается умышленное искажение или сокрытие истины с целью ввести в заблуждение лицо, владеющее имуществом, и таким образом добиться от него добровольной передачи имущества или оставление ранее переданного имущества у виновного, а также сообщение с этой целью заведомо ложных сведений. Обязательным для обмана является умышленный характер искажения истинных фактов.

Группа типичных форм обмана, применяемых при совершении мошенничества в кредитно-финансовой сфере на различных стадиях совершения этого вида преступлений:

- внесение в учредительные документы, необходимые для регистрации предприятия, искаженных сведений об учредителях (руководителях);
- изготовление поддельных печатей, уставов и других документов;
- использование реквизитов распавшихся предприятий;
- похищение бланков предприятий и открытие по ним расчетных счетов в банке;
- регистрация предприятий по недействительным документам поговору с должностными лицами государственных органов, осуществляющих регистрацию предприятий;
- сообщение ложных сведений об участниках сделки путем подделки личных документов, изготовление фальшивых визитных карточек и т. п.

Известно, что для мошенничества не имеет значения сам способ обмана (введение в заблуждение). Это может быть и личная реклама в средствах массовой информации, и передача ложной информации по почте (чаще всего вложения в почтовые ящики), по телефону или телетайпу, непосредственное внушение человеку ложной информации. Указанные выше способы отражают наиболее типичные формы обмана, но они не исчерпывают собой все возможные его формы в рассматриваемой сфере отношений и не

исключают возможность появления других форм, которые могут стать впоследствии типичными.

Изучение уголовных дел показало, что для совершения мошенничества в сфере кредитно-денежных отношений применяются в совокупности и злоупотребление доверием и обман. Причем первоначально получение чужого имущества в распоряжение иного лица (физического или юридического) может быть правомерным, без обмана и без цели хищения. Злоупотребление доверием и обман с целью хищения могут иметь место уже после получения чужого имущества в свое распоряжение, в процессе распоряжения имуществом.

Действиями, составляющими объективную сторону мошенничества, являются:

- обманная рекламная кампания с целью привлечения вкладов и инвестиций с обещанием необычно выгодных условий для вкладчиков и инвесторов;
- различные обманные действия, направленные на привлечение чужого имущества;
- действия, направленные на введение в заблуждение вкладчиков и инвесторов после завладения их денежными и иными средствами с целью их присвоения;
- растрата и присвоение привлеченных средств вкладчиков и инвесторов;
- действия, призванные замаскировать цель хищения и укрыть похищенное;
- исчезновение из места обычного расположения и сокрытие сведений о месте нахождения исполнителей мошенничества и похищенных средств.

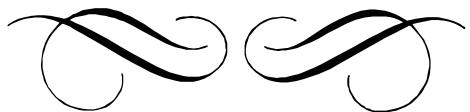
Для правильной квалификации содеянного и разграничения смежных составов необходимо установить причинную связь между обманом или злоупотреблением доверием и завладением имуществом либо правом на него.

Субъектом преступления, предусмотренного ст. 159 УК РФ, может быть любое вменяемое физическое лицо, достигшее 16 лет.

Субъективная сторона мошенничества состоит в прямом умысле: виновный осознает общественно опасный характер своего деяния, предвидит неблагоприятные, общественно опасные последствия и желает наступления этих последствий. Дополнительной характеристикой субъективной стороны мошенничества является корыстная цель, преследуемая виновным.

Список литературы

1. Егоршин В.М. Проблемы обеспечения экономической безопасности современной России (теоретико-правовые вопросы). – СПб., 1998.
2. Егоршин В.М. Экономическая безопасность и экономическая преступность в современной России. – СПб., 1999.
3. Егоршин В.М., Колесников В.В. Преступность в среде экономической деятельности. – СПб., 2000.
4. Исматилов Р.Ф. Экономика и организованная преступность. – СПб., 1997.
5. Исматилов Р.Ф., Сальников В.П., Степашин С.В. Экономическая безопасность России: концепция – правовые основы – политика. – СПб., 2002.



РАССЛЕДОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ

КОНДРАТ Иван Николаевич,
профессор кафедры правового обеспечения
управленческой деятельности МГИМО (У) МИД
России,
кандидат юридических наук,
кандидат экономических наук
E-mail: prokuratura@inbox.ru

Специальность 12.00.09 – Уголовный процесс;
криминалистика; оперативно-розыскная
деятельность

ДОПУСТИМОСТЬ И ПРЕДЕЛЫ ОГРАНИЧЕНИЯ ПРАВ ЛИЧНОСТИ В СФЕРЕ УГОЛОВНОГО СУДОПРОИЗВОДСТВА (СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ)

Аннотация. Статья посвящена вопросам охраны социально-экономических прав личности при производстве по уголовным делам, а также необходимого их ограничения для решения задач уголовного судопроизводства.

Ключевые слова: охрана прав личности, социально-экономические права, меры уголовно-процессуального принуждения.

KONDRAF I.N.

ADMISSIBILITY AND LIMITS OF RESTRICTION OF THE RIGHTS OF THE PERSON IN SPHERE OF CRIMINAL LEGAL PROCEEDINGS (SOCIAL AND ECONOMIC ASPECT)

The summary. Article is devoted questions of protection of the social and economic rights of the person by manufacture on criminal cases, and also their necessary restriction for the decision of problems of criminal legal proceedings.

Key words: protection of the rights of the person, the social and economic rights, measures of criminally-remedial compulsion.

Правоохранительная деятельность соответствующих государственных органов носит дуалистический характер. С одной стороны, правоохранительные органы охраняют права и свободы человека и гражданина от противоправных посягательств, вследствие чего, с другой стороны, должностным лицам правоохранительных органов для решения возложенных на них задач приходится в своей деятельности вторгаться в сферу прав и свобод

лиц, посягающих на правопорядок, на права и свободы других лиц, нарушающих закон. И наиболее ярко это вторжение можно увидеть в такой области правоохранительной деятельности, как уголовное судопроизводство. Именно здесь возможно применение весьма строгих мер уголовно-процессуального принуждения [2].

Рассматривая социальные и экономические права и свободы, провозглашенные в Конституции Российской Федерации, можно сделать вывод, что

непосредственно подвергаются ограничению [7] в сфере уголовного судопроизводства, а значит, нуждаются в охране, прежде всего, такие права, как право на использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом деятельности (ст. 34); право на частную собственность и ее наследование (ст. 35, 36); право свободно распоряжаться своими способностями к труду, выбирать род деятельности и профессию (ст. 37); право на вознаграждение за труд (ст. 37); право на жилище (ст. 40) [9; 10; 8, стр. 22-35; 5; 11; 18; 12; 13; 15; 4]. В частности, наиболее распространено ограничение права на частную собственность при наложении ареста на имущество и ограничение права на труд и права на вознаграждение за труд при временном отстранении от должности. Соответственно, важно четко законодательно определить пределы ограничения названных прав и свобод граждан.

В целом отметим, что решение задач уголовного судопроизводства представляется осуществимым только при наличии действенных средств, обеспечивающих надлежащее поведение обязанных субъектов уголовно-процессуальных отношений, эффективную реализацию возложенных на них функций [3], соблюдение и неукоснительное выполнение данными лицами адресованных им нормативных предписаний и правомерных требований дознавателя, следователя, прокурора, суда. Отсутствие у должностных лиц, осуществляющих и направляющих уголовное судопроизводство, эффективных рычагов воздействия на недобросовестных граждан, вовлекаемых в его сферу, неспособность предупредить и пресечь противоправные действия последних исключают возможность нормального продвижения и успешного исхода производства по делу. Поэтому, несмотря на демократический характер принципов уголовного судопроизводства и гуманистическую направленность его реформирования, при раскрытии и расследовании преступлений без государственно-властного принуждения не обойтись. Органы дознания, предварительного следствия, прокуратуры и суда, реализуя возложенные на них задачи применяли, применяют и будут применять в процессе производства по уголовному делу меры процессуального принуждения; главное только, чтобы их применение было законным и обоснованным, направленным на охрану прав,

свобод и законных интересов личности, а не наоборот, на неосновательное ущемление прав и свобод человека и гражданина [16, стр. 317-322].

Для защиты личности от неограниченного ущемления названных социально-экономических прав, от необоснованного материального воздействия на лицо, подвергаемое уголовному преследованию, от лишений имущественного и организационного характера уголовно-процессуальный закон предусматривает судебный порядок применения не только заключения под стражу, содержания под стражей, но и иных мер процессуального принуждения: наложения ареста на имущество, включая денежные средства физических и юридических лиц, находящиеся на счетах и во кладах или на хранении в банках и иных кредитных организациях (п. 9 ч. 2 ст. 29 УПК РФ); временного отстранения обвиняемого от должности (п. 10 ч. 2 ст. 29 УПК РФ).

Согласно ст. 114 УПК РФ, временное отстранение от должности – это превентивно-обеспечительная мера процессуального принуждения, содержание которой состоит во временном недопущении обвиняемого или подозреваемого к выполнению своих трудовых обязанностей в целях предупреждения его попыток воспрепятствовать производству по делу или исполнению приговора. Таким образом, отстранение от должности является необходимой мерой ограничения прав и свобод граждан, однако применять данную меру процессуального принуждения возможно только при наличии общих условий, предусмотренных ст. 111 УПК РФ, а также специальных условий, среди которых можно назвать:

- наличие у лица процессуального статуса подозреваемого (ч. 1 ст. 46 УПК РФ) или обвиняемого (ч. 1 ст. 47 УПК РФ). Подозреваемый отстраняется от должности преимущественно при производстве дознания. Во время предварительного следствия данная мера принуждения применяется к обвиняемому – лицу, чье участие в совершении преступления предварительно уже доказано для органов уголовного преследования;
- обладание обвиняемым статусом должностного лица. Формально, понятие должностного лица дано в примечании к ст. 285 УК РФ. Однако это понятие относится к субъектам должностных

преступлений и не полностью раскрывает термин «должностное лицо», используемый в данной статье. Отстранение обвиняемого от должности преследует не только цель предотвращения его попыток воспрепятствовать выяснению истины, но и обеспечить исполнение приговора (ч. 1 ст. 11 УПК РФ). Прежде всего, данная мера обеспечивает исполнение будущего наказания в виде лишения права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью (ст. 47 УК РФ). Поэтому обвиняемый должен быть отстранен не только от государственной должности, но и от работы по специальности, если преступление, вменяемое ему в вину, связано с этой работой (особенно, если санкция соответствующей статьи Особенной части УК РФ предусматривает наказание в виде лишения права заниматься определенной деятельностью);

- в отношении обвиняемого не применены меры пресечения в виде заключения под стражу (ст. 108 УПК РФ) или домашний арест (ст. 107 УПК РФ). Применение данных мер пресечения самостоятельно исключает обвиняемого из трудовых отношений.

Основанием временного отстранения обвиняемого от должности является обоснованное предположение, что при исполнении им своих трудовых обязанностей он может совершить новое общественно опасное деяние, воспрепятствовать установлению истины по делу, также необходимость исполнения реально возможного наказания в виде лишения права заниматься определенным видом деятельности. Это предположение должно вытекать из конкретных фактов, установленных путем доказывания.

Данная мера принуждения ограничивает конституционное право на распоряжение способностями к труду и выбор профессиональной деятельности (ст. 37 Конституции РФ), поэтому применяется по судебному решению. В досудебных стадиях для временного отстранения обвиняемого от должности следователь (дознаватель) выносит мотивированное постановление о возбуждении перед судом соответствующего ходатайства. Ходатайство рассматривается районным судьей (ч. 9 ст. 31 УПК РФ) по месту производства предварительного следствия в порядке ч. 4, 6

ст. 108 УПК РФ. Эта процедура в досудебном производстве более обеспечивает право обвиняемого на участие в рассмотрении ходатайства, чем другие [14, стр. 314]. В течение 48 часов судья выносит постановление о временном отстранении от должности или об отказе в этом. Постановление об отстранении от должности направляется администрации по месту работы обвиняемого, которая обязана его выполнить.

Говоря об обоснованности применения рассматриваемой меры принуждения, необходимо отметить, что согласно Постановлению Конституционного Суда Российской Федерации от 23 марта 1999 года № 5-П решение об отстранении от должности может быть обжаловано в апелляционном или кассационном порядке как самим обвиняемым, так и администрацией по месту его работы. Эта важная гарантия охраны прав и свобод обвиняемого от незаконного и необоснованного их ограничения.

Кроме того, говоря о пределах ограничения прав обвиняемого в процессе применения меры принуждения – отстранение от должности, следует указать, что она должна быть вовремя отменена.

Временное отстранение от должности отменяется по постановлению следователя (дознавателя), судьи, когда отпадают основания для его применения. Отстранение от должности отменяется, во всяком случае, при прекращении:

- общих условий для применения мер принуждения: прекращении уголовного дела (ст.ст. 213, 239 УПК РФ); постановлении оправдательного приговора или приговора, не связанного с назначением наказания (ст.ст. 306, 311 УПК РФ); обращении обвинительного приговора к исполнению (ч. 4 ст. 390, ст. 393 УПК РФ); приостановлении уголовного дела; наличии оснований для прекращения дела по нереабилитирующему основаниям (амнистия, помилование, истечение срока давности и др.);
- специальных условий для этой меры принуждения: прекращении уголовного преследования в отношении данного обвиняемого, прекращении трудовых отношений обвиняемого, заключении обвиняемого под стражу или под домашний арест.

Отдельно необходимо акцентировать внимание,

что применение меры принуждения в виде временного отстранения обвиняемого от должности ограничивает и конституционное право на вознаграждение за труд (ст. 37 Конституции РФ). Так, согласно ч. 6 ст. 114 УПК РФ, временно отстраненный от должности подозреваемый или обвиняемый имеет право на ежемесячное пособие. В постановлении судьи о временном отстранении от должности указывается о назначении обвиняемому государственного пособия в размере пяти минимальных размеров оплаты труда, которые, в добавок ко всему, еще и входят в число процессуальных издержек (п. 8 ч. 2 ст. 131 УПК РФ). Нам же представляется, что в данной сфере правоотношений необходимо следовать духу Основного Закона и оставить за любым обвиняемым, отстраненным от должности, его средний заработка.

Что касается конституционного права на частную собственность (ст. 35 Конституции РФ), то оно в рамках уголовного судопроизводства может быть ограничено при наложении ареста на имущество (ст. 115 УПК РФ). Кроме того, арест может быть наложен и на ценные бумаги (ст. 116 УПК РФ), ограничивая конституционное право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности (ст. 34 Конституции РФ).

В условиях рыночной экономики, признания и развития частной собственности, порядок и основания применения названной меры уголовно-процессуального принуждения должны быть соотносимы с гарантиями соблюдения социально-экономических конституционно закрепленных прав и свобод личности, важно строго определить пределы ограничения названных прав.

Если раньше личную собственность составляли, как правило, предметы обихода, быта, личного потребления, то в настоящее время в частной собственности могут находиться и ценности совершенно другого порядка и назначения. Частная собственность может быть размещена в уставном капитале коммерческого предприятия и служить законным источником постоянного дохода для самого лица, на чье имущество накладывается арест, а также членов его семьи. Если речь идет о частной собственности, вложенной в предпринимательскую деятельность (банк, акционерное общество и др.), ограничение этого права влечет серьезнейшие последствия

имущественного характера не только для того лица, в отношении которого осуществляется уголовное преследование, но и для других лиц, имеющих имущество в совместном владении. Кроме того, арест может быть наложен на имущество, находящееся у других лиц, если есть достаточные основания полагать, что оно получено в результате преступных действий подозреваемого, обвиняемого (ч. 3 ст. 115 УПК РФ). При наложении ареста на принадлежащие подозреваемому, обвиняемому денежные средства и иные ценности, находящиеся на счете, во вкладе или на хранении в банках и иных кредитных организациях, операции по данному счету прекращаются полностью или частично в пределах денежных средств и иных ценностей, на которые наложен арест (ч. 7 ст. 115 УПК РФ). Эти имущественные последствия могут привести к банкротству. В этой связи наиболее надежной гарантией от неблагоприятных последствий выступает упреждающий судебный контроль.

Согласно ст. 115 УПК РФ для обеспечения исполнения приговора в части гражданского иска, других имущественных взысканий или возможной конфискации имущества, полученного в результате преступных действий либо нажитого преступным путем, следователь, а также дознаватель с согласия прокурора возбуждают перед судом ходатайство о наложении ареста на имущество подозреваемого, обвиняемого или лиц, несущих по закону материальную ответственность за их действия. Суд рассматривает ходатайство в порядке, установленном ст. 165 УПК РФ. При решении вопроса о наложении ареста на имущество для обеспечения возможной конфискации суд должен указать на конкретные, фактические обстоятельства, на основании которых он принял такое решение.

Таким образом, наложение ареста на имущество – это необходимая, ограничивающая конституционные экономические права граждан, превентивно-обеспечительная мера процессуального принуждения, содержание которой состоит в ограничениях права собственности (иного вещного права) для предупреждения ее сокрытия или отчуждения с целью обеспечить исполнение приговора в части имущественных взысканий. Наложение ареста на имущество состоит в запрете, адресованном собственнику или владельцу имущества, распоряжаться и в необходимых случаях пользоваться им, а также в

изъятии имущества и передаче его на хранение.

При применении наложения ареста на имущество следует учитывать гражданское и гражданско-процессуальное законодательство, так как эта мера принуждения связана с предметами их регулирования – имущественными отношениями. Так, в частности, арест не может быть наложен на имущество, на которое в соответствии с Гражданским процессуальным кодексом Российской Федерации не может быть обращено взыскание. Это напрямую касается пределов ограничения конституционных экономических прав и свобод граждан.

Наложение ареста на имущество допускается при наличии общих условий для действия мер процессуального принуждения, а также только при наличии одного или нескольких специальных условий:

- установлено причинение имущественного или морального вреда преступлением, заявлен гражданский иск (ст. 44 УПК РФ). При отсутствии гражданского иска его обеспечение не должно применяться, так как право предъявления иска диспозитивно;
- реально возможно применение конфискации имущества по результатам рассмотрения и разрешения дела по существу;
- установлен размер понесенных судебных издержек, которые реально могут быть возложены на обвиняемого (ст. 131-132 УПК РФ).

Для обеспечения возможной конфискации имущества арест может быть наложен на имущество, принадлежащее исключительно обвиняемому (подозреваемому).

Ч. 1 ст. 115 УПК РФ по своему буквальному толкованию ограничивает круг имущества, на которое может быть наложен арест, лишь имуществом, нажитым преступным путем или полученным в результате преступных действий. Однако в соответствии с систематическим толкованием закона (ст. 116 УПК РФ) арест может быть наложен и на другое имущество, которое подлежит взысканию по гражданскому иску.

Пределы ограничения конституционно закрепленных экономических прав граждан установлены регламентированием оснований для отмены наложения ареста на имущество. Наложение ареста отменяется при отпадении: общих условий – прекращение уголовного дела или преследования конкретного лица (ст.ст. 213, 239

УПК РФ), постановление оправдательного приговора (ст. 306 УПК РФ); специальных условий, необходимых для применения ареста на имущество – при отказе истца от гражданского иска (ч. 5 ст. 44 УПК РФ), добровольном возмещении ущерба, отказе судом в удовлетворении иска, оставлении иска без рассмотрения (ч. 3 ст. 250, ч. 2 ст. 306 УПК РФ), уменьшении обвинения так, что назначение конфискации имущества невозможно, вынесении приговора без назначения конфискации имущества, недоказанности преступного происхождения имущества добросовестного приобретателя, доказанности, что имущество принадлежит не гражданскому ответчику.

К.Б. Калиновский справедливо указывает, что в силу презумпции невиновности наложение ареста на имущество не может применяться по приостановленному делу (например, 15 лет, пока не истечет срок давности за отдельные виды преступлений). При приостановлении дела, прекращении производства по гражданскому иску, оставлении его без рассмотрения уголовно-процессуальная мера принуждения в виде наложения ареста на имущество может быть заменена аналогичной гражданско-процессуальной мерой в порядке, предусмотренном гражданским процессуальным законодательством (глава 13 ГПК РФ). Для этого по ходатайству гражданского истца уголовно-процессуальный арест имущества целесообразно продлить на срок, достаточный для предъявления иска в порядке гражданского судопроизводства (1 месяц) [6, стр. 321].

В качестве гарантии от незаконного и необоснованного ограничения конституционных экономических прав граждан выступает право на обжалование заинтересованными участниками уголовного процесса решения и действий по наложению ареста на имущество в порядке, предусмотренном гл. 16 УПК РФ. Третьи лица вправе подать иск об исключении имущества из описи (освобождения от ареста) в порядке гражданского судопроизводства [1].

Важное место в рассматриваемом контексте допустимости и пределов ограничения прав личности в ходе судопроизводства, в том числе конституционно закрепленных экономических прав и свобод граждан, занимает вопрос о применении залога в качестве меры пресечения. Данная мера пресечения, с одной стороны, ограничивает экономические права и свободы граждан, с другой стороны, залог выступает одной из гарантий от

применения к лицу, в отношении которого осуществляется уголовное преследование, более строгой меры пресечения – заключения под стражу.

Отдельные ученые совершенно справедливо рассматривают залог в качестве альтернативы заключению под стражу и как таковую предлагают закрепить данную меру пресечения в уголовно-процессуальном законе [17, стр. 52]. Однако и здесь возникает много вопросов соблюдения прав и законных интересов лиц, вовлекаемых в сферу производства по уголовным делам.

Залог состоит во внесении подозреваемым или обвиняемым либо другим физическим или юридическим лицом на депозитный счет органа, избравшего данную меру пресечения, денег, ценных бумаг или ценностей в целях обеспечения явки к следователю или в суд подозреваемого, обвиняемого и предупреждения совершения им новых преступлений. Вид и размер залога определяются органом или лицом, избравшим данную меру пресечения, с учетом характера совершенного преступления, данных о личности подозреваемого, обвиняемого и имущественного положения залогодателя (ч. 1 ст. 106 УПК РФ). В случае невыполнения или нарушения подозреваемым, обвиняемым обязательств, связанных с внесенным за него залогом, залог обращается в доход государства (ч. 4 ст. 106 УПК РФ).

Большим положительным моментом является то, что лицо, в отношении которого избирается залог, остается на свободе и имеет больше возможностей для реализации предоставленных ему прав, и в частности – для сохранения втайне факта своего участия в уголовном судопроизводстве, что свидетельствует о более гуманном характере этой меры пресечения. Угроза же имущественных потерь, как правило, является фактором, способным не менее эффективно удержать от совершения противоправных деяний обвиняемого, подозреваемого, чем изоляция его от общества.

При решении вопроса о необходимости избрания меры пресечения и определении ее вида при наличии соответствующих оснований, должны учитываться также тяжесть предъявленного обвинения, данные о личности обвиняемого, его возраст, состояние здоровья, семейное положение, род занятий и другие обстоятельства (ст. 99 УПК РФ).

По смыслу закона, следователь, избирающий меру пресечения, должен учитывать тяжесть предъявленного обвинения, которая определяется с учетом категорий преступлений, установленных в уголовном законе (ст. 15 УК РФ). Учитывается субъективная сторона преступления, роль обвиняемого в преступлении, если оно совершено в соучастии, характер и размер вреда, причиненного преступлением, обстоятельства, смягчающие и отягчающие ответственность. Следователю предстоит установить характеризующие личность данные, то есть морально-психологические, эмоционально-волевые ее черты, характеризующие поведение человека в быту, на работе, степень ресоциализации, наличие судимости, признание особо опасным рецидивистом, а также состояние здоровья, в том числе наличие или отсутствие таких заболеваний, как наркомания, алкоголизм, заболеваний психики и т. п. Выясняются также род занятий лица в широком смысле слова, его профессия, источники существования, круг общения.

Кроме того, при применении меры пресечения, связанной с внесением залога, следователи помимо установления обстоятельств, учитываемых при избрании любой меры пресечения и перечисленных в ст. 99 УПК РФ, должны совершить ряд дополнительных действий, чтобы определить оптимальную сумму залога, которая действительно сможет обеспечить явку обвиняемого и его надлежащее поведение в ходе производства по делу. Таким образом, следователю необходимо установить реальное материальное положение обвиняемого, наличие у него иждивенцев, наличие материальных ценностей (движимого и недвижимого имущества, денежных вкладов). Для этого следователь, еще более вторгаясь в сферу частной жизни, запрашивает интересующие его сведения в соответствующих организациях и учреждениях, нарушая, например его банковскую тайну, тайну вкладов и иную тайну, связанную с частной собственностью лица.

Таким образом, следователю приходится достаточно существенно вторгаться в сферу личной и семейной тайны граждан, в отношении которых решается вопрос о применении той или иной меры пресечения. И само по себе такое вторжение не содержит ничего противоправного, так как только тщательнейшее и всестороннее изучение личности обвиняемого, подозреваемого

способно уберечь общество, да и его самого, от негативных последствий неправильно, ошибочно избранной или не избранной вовсе меры пресечения. Другой вопрос состоит в том, что в процесс изучения личности обвиняемого, подозреваемого, кроме его самого, дознавателя, следователя, прокурора, судья оказывается вовлеченным большое количество лиц, более никак не связанных с производством по уголовному делу. К таковым можно отнести граждан и должностных лиц, предоставляющих информацию, характеризующую личность человека, в отношении которого решается вопрос о применении к нему меры пресечения: представителей жилищно-эксплуатационных органов, администрации по месту нынешней или прежней

работы или учебы подозреваемого обвиняемого, служащих банков, иных кредитных организаций, работников учреждений здравоохранения, в том числе наркологических, психоневрологических диспансеров и т. д. Факт же осуществления уголовного преследования в отношении лица, становясь известным все более широкому кругу граждан, способен нанести существенный ущерб его чести и добруму имени. В связи с этим необходимо внести изменение в ч. 2 ст. 161 УПК РФ, обязав должностных лиц процессуальных органов предупреждать о недопустимости разглашения без соответствующего разрешения данных предварительного расследования, не только участников уголовного судопроизводства, но и иных лиц, которым они становятся известными.

Список литературы

1. БВС РФ. 1994. №4.
2. Антонов И.А., Горленко В.А., Гурбанов А.Г., Кондрат И.Н. Безопасность личности и уголовный процесс / Под общ. ред. В.П. Сальникова. – СПб., 2009. – 192 с.
3. Берова Д.М. Уголовно-процессуальные функции / Под общ. ред. В.П. Сальникова. – СПб., 2009.
4. Витрук Н.В. Общая теория правового положения личности. – М., 2008.
5. Комаров С.А., Ростовщиков И.В. Личность. Права и свободы. Политическая система. – СПб., 2002.
6. Комментарий к Уголовно-процессуальному кодексу Российской Федерации. Постатейный. – СПб., 2004.
7. Малько А.В. Стимулы и ограничения в праве. Теоретико-информационный аспект. – Саратов, 1994.
8. Матузов Н.И. Теория и практика прав человека в России // Правоведение. – 1998. – №4.
9. Мордовец А.С. Социально-юридический механизм обеспечения прав человека и гражданина. – Саратов, 1996.
10. Права человека и политическое реформирование: юридические, этические, социально-психологические аспекты / Отв. ред. Е.А. Лукашева. – М., 1997.
11. Права человека: итоги века, тенденции, перспективы / Под общ. ред. Е.А. Лукашевой. – М., 2002.
12. Рыбаков О.Ю. Российская правовая практика в сфере защиты прав и свобод личности. – СПб., 2004.
13. Сальников В.П., Степашин С.В., Янгол Н.Г. Свобода личности и чрезвычайное законодательство. – СПб., 2005.
14. Смирнов А.В., Калиновский К.Б. Комментарий к Уголовно-процессуальному кодексу Российской Федерации. Постатейный / Под общ. ред. А.В. Смирнова. – СПб., 2004.
15. Стремоухов А.В. Правовая защита человека. – СПб., 2007.
16. Федоров А.П. Человек и правоохранительная деятельность (философско-правовой аспект): Дис. ... д-ра юрид. наук. – СПб., 1996.
17. Шаповалова Т.И. Залог как мера пресечения в уголовном процессе и его применение следователями органов внутренних дел: Дис. ... канд. юрид. наук. – СПб., 2001.
18. Шевцов В.С. Права человека и государство в Российской Федерации. – М., 2002.



ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

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

ЭКОНОМИКО-ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РЫНКАХ КОНЕЧНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ

Аннотация. В настоящей статье определены авторские подходы к видению проблем современного предпринимательства. Определены зависимость и влияние системообразующих факторов развития экономики на благоприятность предпринимательского климата.

Ключевые слова: предпринимательство, предпринимательские инновации, предпринимательские структуры.

SHLAFMAN A.I.

ECONOMIC-ORGANIZATIONAL PROBLEMS OF REALIZATION OF ENTERPRISE ACTIVITY IN THE MARKETS OF FINAL CONSUMPTION

The summary. In the present article author's approaches to vision of problems of modern business are defined. Dependence and influence of backbone factors of development of economy on usefulness of an enterprise climate are defined.

Key words: business, enterprise innovations, enterprise structures.

Современное состояние условий развития субъектов предпринимательской деятельности требует дальнейшего совершенствования в части формирования более благоприятного предпринимательского климата для формирования и реализации предпринимательских инноваций.

Вне зависимости от отраслей хозяйствования и во взаимодействии друг с другом, а так же с другими экономическими субъектами рынка предпринимательские структуры реализуют ключевую идею, которую регламентировало высшее руководство страны – переход экономики государства на инновационный путь развития.

Однако современные требования и нормы, регулирующие предпринимательскую деятельность, кажутся порой безадресными и мало поддаются структуризации с точки зрения реализации предпринимательских идей.

Так представляются неполными требования государства к организации контроля за обращением прав интеллектуальной собственности в России, следует отметить, что это направление представляется сложным и для экономик других развитых стран мира.

Сложно структурировать требования государства к организации процесса внедрения

рисковых и технически сложных инноваций, современные предпринимательские структуры не защищены и не имеют дополнительных возможностей к ведению деятельности на основе использования венчурного капитала.

Крупные предпринимательские структуры ведут активную работу по сокращению либо оптимизации налогового бремени, которое в настоящее время не позволяет реализовывать высокодоходные виды бизнеса без серьезных потерь для новых направлений.

Сложности, преследующие современные предпринимательские структуры на пути извлечения большего дохода, так же связаны с ограничением стоимости благ для конечного потребителя, они создаются искусственным образом, через снижение покупательской активности широкого круга потребителей. Низкий доход домашних хозяйств, как самостоятельных субъектов рыночных отношений, не позволяет им развивать собственные потребности, не позволяет расширять собственные возможности, ограничивает доступ к инновационным решениям, которые на современном рынке практически недоступны среднему классу.

Большую часть товаров, услуг и других благ, потребляемых современным обществом в РФ, следует отнести к низко качественным, их особенность состоит в том, что они не способны нанести серьезного вреда потребителю, но их полезность весьма и весьма ограничена по сравнению с инновационными решениями, которые можно найти на рынке и которые, в свою очередь, гораздо дороже. Это касается практически любого направления хозяйствования: будь то машиностроение, транспортные услуги, мясоперерабатывающая промышленность, сельское хозяйство в виде конечных результатов труда современных тружеников села. Любое направление деятельности предлагает товары и услуги широкого потребления, при этом есть возможность приобрести блага с большей

полезностью, высокой надежностью и меньшим вредом для здоровья, эти результаты труда на первом этапе внедрения на рынок предлагают именно предпринимательские структуры.

Заинтересованность граждан современного государства в повышении качества потребляемых ими благ растет по мере роста доступности информационных ресурсов, таким образом, развитие предпринимательства имеет несколько системообразующих стимулов: это рост потребления, рост потребности в качественных благах, развитие ключевых отраслей промышленности через внедрение и применение предпринимательских инноваций.

С другой стороны, развитие предпринимательства имеет ряд системообразующих ограничителей роста: общая тенденция к оптимизации налогового бремени предприятий, снижение потребительской возможности к приобретению более качественных, но более дорогих благ, вовлечение на рынок промышленного производства массового характера, с минимальными требованиями к качеству благ и минимальным участием новых технических и управлеченческих решений.

Таким образом, предпринимательские структуры могут быть представлены в современной макроэкономической модели управления экономикой страны как акселератор развития, требующий доработки механизма, позволяющего ему взаимодействовать с другими участниками рынка.

Предпринимательская деятельность в перспективе должна приобрести более массовый характер и сохранять такое состояние до момента оптимизации государственного регулирования и поддержки предпринимательских структур, позволяющее вводить инновации в любое производство и другие виды бизнеса, в условиях государственных гарантий и минимизации внешних рисков, при условии сохранения возможностей извлечения дополнительных доходов от реализации предпринимательских идей.

Список литературы

1. Негл Т. Т., Холден Р. К. Стратегия и тактика ценообразования / Пер. с англ. под ред. Г. А. Маховиковой, С. А. Котлярова. – СПб.: Питер, 2001.
2. Портер М. Конкуренция: Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2000.
3. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика: Ассоц. авт. и издат. «Тандем». – М., 2000.

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

КЛЮЧНИКОВ Юрий Игоревич,
аспирант Санкт-Петербургского гуманитарного
университета профсоюзов
E-mail: sparrow.04@mail.ru

Специальность 08.00.05 – Экономика и
управление народным хозяйством: менеджмент

ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОГО СОПРОВОЖДЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

***Аннотация.** В статье рассматриваются вопросы использования информационных систем управления на малых предприятиях. Обозначены требования к информационным системам для малых предприятий.*

***Ключевые слова:** малые предприятия, информационные системы управления, облачные технологии.*

**MOTYSHINA M.S.
KLYUCHNIKOV Yu.I.**

PROBLEMS OF INFORMATION-ANALYTICAL MAINTENANCE MANAGEMENT PROCESS IN SMALL ENTERPRISES

***The summary.** The article deals with the use of management information systems in small enterprises. Requirements for information systems for small businesses are designated.*

***Key words:** small enterprises, management information systems, cloud technologies.*

Одним из главных показателей развития малых предприятий является степень проникновения новых информационных технологий во все его бизнес-процессы. В современных экономических условиях динамично развивающаяся рыночная среда требует от предприятий постоянного совершенствования методов управления и информационных систем их поддержки. Это относится и к малым предприятиям, которые заинтересованы в использовании эффективных средств развития своей организации в условиях ограниченности свободных средств.

За последние годы малые предприятия стали привлекать к себе более пристальное внимание

экспертов во всех странах мира. Все более широкое признание получает способность предприятий сферы малого бизнеса вносить существенный вклад в решение проблем занятости населения и повышения конкурентоспособности целых отраслей [1].

Начало автоматизации отечественного малого бизнеса пришлось на вторую половину 90-х годов и представляло собой отдельные «коробочные» решения отечественных разработчиков. Это были недорогие универсальные программные продукты, в основном, для ведения бухгалтерского учета, не требующие серьезной настройки и ограниченные в возможностях совершенствования. Тем не менее,

внедрение программ для бухгалтерского учёта стимулировало автоматизацию других учетных функций – ведения складского учета, расчета заработной платы, учета кадров.

Отставание малых предприятий в области автоматизации можно объяснить рассогласованием интересов потенциальных заказчиков и производителей программного обеспечения. Разработчики и поставщики программного обеспечения, как правило, проявляют малую активность в сегменте малого предпринимательства, потому что это менее рентабельный сектор рынка. Однако в последние годы разработчики программного обеспечения стали уделять большее внимание сфере малого бизнеса. Если раньше информационные системы, предлагаемые руководителям малых предприятий, являлись, по сути, упрощёнными версиями более сложных программных продуктов, то в настоящее время разработчики программного обеспечения предлагают решения, изначально создаваемые для малого бизнеса с учётом специфики данного сектора экономики. Можно привести следующие примеры отечественных информационных систем для малого бизнеса: «1С: Управление небольшой фирмой 8», система управления небольшим бизнесом «БЭСТ-5. Мой бизнес», «ПАРУС-Предприятие 7» [3].

Процессы управления на малых предприятиях имеют свои особенности, которые необходимо учитывать при разработке и последующем внедрении информационных систем управления [1, 2].

- Управленческие процессы чаще всего не формализованы и замкнуты на определенных людей, которые привыкли лично контролировать прохождение всех бизнес-процессов.
- На небольших предприятиях роль руководителя и менеджера совмещает один и тот же человек. Это сказывается положительно на процессе внедрения информационной системы, так как руководство максимально приближено к процессам автоматизации и имеет большую заинтересованность в конечном результате, чем менеджеры на крупном предприятии. Однако в контуре управления сокращается количество бизнес-процессов, необходимых для координации решений управленческих структур различного уровня. Система

должна быть ориентирована не только на учетных работников, но, прежде всего, на руководителя фирмы, поскольку все решения по управлению предприятием принимаются им.

- В связи с упрощенной организационной структурой и меньшими потоками информации, потребности малого бизнеса намного меньше запросов крупной компании.

Главным требованием к информационной системе управления на малом предприятии является простота в реализации решаемых задач. Малое предприятие не в состоянии иметь в своем штате специалистов по компьютерным технологиям, и информационную систему руководитель предприятия рассматривает как готовый инструмент, предназначенный для непосредственного использования своими сотрудниками с целью управления бизнес-процессами. Крупные информационные системы с богатыми возможностями настройки и дополнительного программирования в данном случае нецелесообразны. На малом предприятии нужны решения, отличающиеся простотой и гибкостью по основным параметрам: по функциональным возможностям и их реализации, цене, поддерживаемым платформам, возможностям администрирования, проработке интерфейса пользователя.

Другим требованием к системе является ее оперативность, скорость реагирования. Малое предприятие ограничено в средствах, поэтому оно не может позволить себе ни долгосрочные инвестиции в информационные технологии, ни комплексного обследования своих потребностей и возможностей. Внедрение проекта должно занимать минимально возможное время, и так же быстро информационные технологии должны начать приносить эффект. Поэтому предприятия малого бизнеса, прежде всего, заинтересованы в информационных системах, требующих минимальной перестройки бизнес-процессов и способных хорошо адаптироваться как к существующим, так и к возможным в будущем бизнес-процессам. В этой связи особый интерес представляют облачные технологии, которые появились относительно недавно.

Информационные системы управления, построенные по принципу облачных технологий, представляют из себя сервисы, которые пользователь может получить через сеть интернет.

Основной принцип облачных вычислений заключается в том, что вместо установки программного обеспечения на локальные компьютеры можно просто пользоваться ресурсами, осуществлять хранение и обработку управлеченческих данных на удаленных серверах какого-либо сервис-провайдера. Такой способ ведения бизнеса принято называть ведением бизнеса в облаке. Доступ к данным в информационной системе управления осуществляется посредством веб-браузера. При этом можно использовать любой компьютер, подключенный к сети интернет, и пользователь может находиться в любой точке земного шара. Подобный подход в построении информационной системы управления включает целый ряд преимуществ для малых предприятий [4]:

- Низкие начальные затраты.

Вместо приобретения программного обеспечения малым предприятием, оно берёт его в аренду. Отпадает необходимость в отдельной оплате обновлений для информационной системы, так как в облаке пользователь информационной системы всегда автоматически получает доступ к самой последней версии используемого программного обеспечения.

- Низкие накладные расходы.

Благодаря облачным технологиям для малых предприятий исчезает необходимость в поддержке и развитии собственной ИТ-инфраструктуры. Её предоставляет компания-поставщик облачных сервисов. Руководители малых предприятий могут

целиком сосредоточиться на развитии бизнеса.

- Максимальная мобильность.

Поскольку все данные и сама информационная система управления располагается в облаке, доступ к ней может быть осуществлён откуда угодно при наличии доступа в сеть интернет.

- Простота взаимодействия.

Облачные технологии в значительной мере упрощают процесс коммуникации малого предприятия с клиентами или партнёрами.

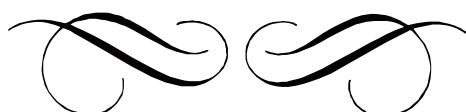
- Большая безопасность.

При использовании облачных технологий данные лучше защищены от вирусов и прочих вредоносных программ, так как провайдеры облачных услуг уже имеют отказоустойчивую инфраструктуру с постоянно обновляемым антивирусным программным обеспечением. К тому же, провайдерами предоставляются услуги по резервному копированию данных.

С появлением облачных технологий перед руководителями малых предприятий открылись новые возможности по использованию информационных систем в бизнесе. Однако проблема выбора подходящей информационной системы управления с появлением новой технологии пока не решена. Вопрос о реализации конкретных функций управления с учетом особенностей ведения бизнеса должен решаться для каждого предприятия индивидуально на основе обоснованной экспертизы управлеченческих процессов и подбора модулей системы с учетом специфики сферы деятельности предприятия.

Список литературы

1. Лапуста М. Г., Старостин Ю. Л. Малое предпринимательство. – М.: Инфра-М, 2006.
2. Маслов Д. В., Белокоровин Э. А. Управление качеством на малом предприятии. – М.: ДМК Пресс, 2011.
3. Никитин А. В., Рачковская И. А., Савченко И. В. Управление предприятием (фирмой) с использованием информационных систем. – М.: Инфра-М, 2009.
4. Cloudzone.ru – в мире облачных технологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cloudzone.ru>.



ФАБРИЧНОВА Татьяна Геннадьевна,
соискатель 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

ОСНОВНЫЕ СТАДИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация. В данной статье рассмотрен генезис инноваций в современном производстве.

Ключевые слова: инновации, управление инновациями, экономика предпринимательства.

FABRICHNOVA T.G.

THE BASIC STAGES OF INNOVATIVE PROCESSES AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

The summary. In given article genesis of innovations in modern manufacture is considered.

Key words: innovations, management of innovations, business economy.

В глобальной инновационной системе в настоящее время происходят кардинальные трансформации: растет интенсивность инновационных процессов, сокращаются сроки создания инноваций, разработчиками и потребителями становятся новые участники инновационной деятельности, меняются их отношения и функции.

Длительный кризис, охвативший экономику в 80 – 90-е гг., сделал невостребованными научные работы, посвященные исследованию особенностей инновационного процесса. Авторы большинства отечественных исследований считают процесс создания инноваций завершенным с началом промышленного изготовления нового продукта либо использования новой технологии. Логика рыночного производства показывает, что процесс создания инноваций можно считать завершенным, когда новый продукт поступит в продажу и будет реализован.

Инновационный процесс может быть рассмотрен с различных позиций и с разной

степенью детализации:

- как параллельно-последовательное осуществление научно-исследовательской, производственной деятельности и маркетинга;
- в виде временных этапов жизненного цикла инновации от возникновения идеи до ее разработки и распространения;
- как процесс финансирования и инвестирования разработки и распространения нового вида продукта или услуги. В этом случае он выступает в качестве инновационного проекта, как частного случая широко распространенного в хозяйственной практике инвестиционного проекта.

По мнению С.Д. Ильинской инновационный процесс представляет собой подготовку и осуществление инновационных изменений и складывается из взаимосвязанных фаз, образующих единое, комплексное целое. В результате этого процесса появляется

реализованное, использованное изменение – инновация. В отличие от НТП инновационный процесс не заканчивается внедрением – первым появлением на рынке нового продукта, услуги или доведением до проектной мощности новой технологии. Этот процесс не прерывается и после внедрения, т. к. по мере распространения новшество совершенствуется, делается более эффективным, приобретает новые потребительские свойства. Это открывает для него новые области применения, новые рынки и потребителей, которые воспринимают данный продукт, технологию или услугу как новые именно для себя.

Протекание инновационного процесса обусловлено сложным взаимодействием многих факторов: состоянием внешней среды (тип рынка, характер конкурентной борьбы и т. д.); состоянием внутренней среды данной хозяйственной системы (финансовые и материально-технические ресурсы, применяемые технологии, организационная структура и т. д.); спецификой самого инновационного процесса как объекта управления.

Инновационный процесс состоит из этапов, объединенных в одну логическую цепь. Количество звеньев в ней, а также содержание каждого из этапов будут зависеть от конкретной инновации. Однако существуют общепринятые подходы, принципы, которые сводятся к следующему:

- 1) соединяясь воедино, звенья (научные исследования, опытно-конструкторские, технологические, производственные, финансовые, коммерческие и другие мероприятия) подчинены единой цели – созданию инновации;
- 2) любая инновация реализуется на основе инновационного цикла, включающего различные этапы – от идеи до коммерциализации.

Даже не вдаваясь в содержательную часть инновационных этапов, они подробно рассматриваются в специальной литературе, очевидно, что сами по себе создание и реализация практически любой инновации являются довольно сложными процессами, подлежащими управлению. Часто эти два процесса объединяют, рассматривают как единый процесс.

Инновационный процесс как объект управления следует рассмотреть с различных позиций и с разной степенью детализации. Он представляется

как процесс последовательного превращения идеи в продукт – инновацию, проходящий в общем случае ряд взаимосвязанных этапов. Схематически инновационный процесс охватывает следующие этапы разработки инноваций: фундаментальные и прикладные исследования, опытно-конструкторские разработки, проектирование, строительство, освоение, промышленное производство, реализация произведенного продукта [2].

Такое понимание стадий разработки инноваций во многом определяется тем, что инновационная деятельность – это деятельность, направленная на использование и коммерциализацию результатов научных исследований и разработок для расширения и обновления номенклатуры и улучшения качества выпускаемой продукции (товаров, услуг, совершенствования технологии их изготовления с последующим внедрением и эффективной реализацией на внутреннем и зарубежных рынках). В этот процесс вовлечены разнообразные ресурсы, носителями которых являются предприятия и организации различных отраслей.

Каждый из перечисленных этапов является конкретным набором, совокупностью мероприятий, имеющих конкретную цель, задачи и все они объединены единой, главной целью. В связи с этим инновационный процесс необходимо рассматривать с разных сторон и направлений, многоаспектно.

Главными компонентами инновационных процессов являются технологические, научные, научно-технические, социально-организационные, управленческие, а также иные нововведения, реализуемые в различных сферах хозяйственной деятельности и жизни общества. Современный этап развития науки, техники, экономической и организационной систем государства характеризуется большим разнообразием инноваций, которые различаются по типологии, происхождению, назначению, степени новизны, по уровню распространения и воздействия на социально-экономические процессы. Это означает, что инновационный процесс, необходимо рассматривать как целенаправленную систему мероприятий по разработке, внедрению, освоению, диффузии и коммерциализации новшеств. Комплексность, неоднородность инноваций придает особую сложность методам и способам управления. Инновационные процессы как объект

управления характеризуются неопределенностью, вариантностью, они, за редким исключением, являются вероятностными. Это также накладывает характерный отпечаток на управление, требует не только выявления взаимосвязи различных инноваций, но и решения более сложных, задач, обеспечивающих достижение поставленных целей в условиях неопределенности. Возрастание роли инновационных процессов в современных условиях развития экономики приводит к повышению требований, предъявляемых к качеству и динамике управления.

Инновационный процесс следует рассматривать с различных позиций. Во-первых, как параллельно-последовательное осуществление научно-исследовательской, технической, производственной деятельности и маркетинга. Во-вторых, как процесс финансирования и инвестирования разработки и распространения инноваций. В этом случае он может рассматриваться как

инвестиционный проект. В-третьих, как временные этапы жизненного цикла инновации от возникновения идеи до ее разработки и распространения. В этом случае инновационный процесс начинается с генерации новой, перспективной идеи и заканчивается моментом получения прибыли от её реализации на рынке (рис. 1) [1].

Таким образом, инновационный процесс заключается в разработке и коммерциализации изобретения, новых технологий, видов товаров и услуг, решений производственного, финансового, административного или иного характера, а также других результатов интеллектуального труда.

Инновационный процесс в ряде публикаций рассматривается в виде различных поколений моделей [1]. Так, первое поколение инновационного процесса относится к периоду 1950–середине 1960-х гг. Это поколение характеризуется последовательной моделью, представленной на рисунке 2.

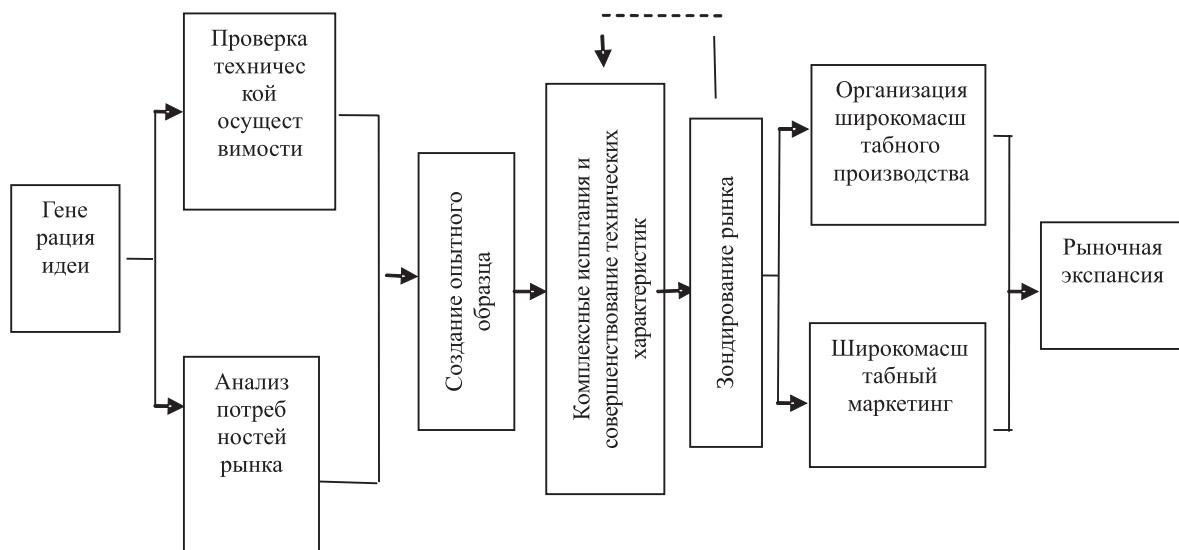


Рис. 1. Инновационный процесс

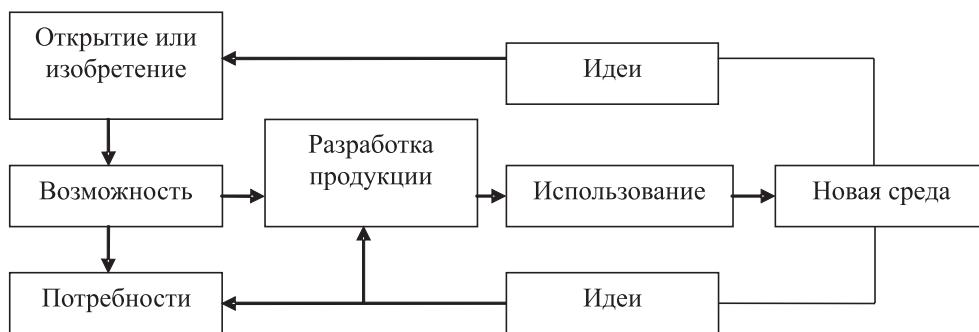


Рис. 2. Первое поколение инновационного процесса

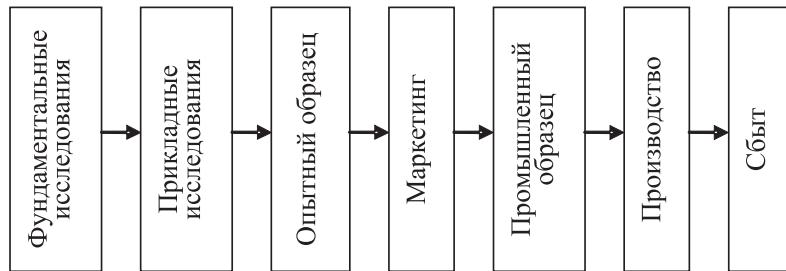


Рис. 3. Второе поколение инновационного процесса

Второе поколение инновационного процесса относится к концу 1960 – началу 1970-х гг. Это параллельно-последовательная модель, в которой упор сделан на важность рынка и реакцию на него НИОКР (рис. 3).

Третье поколение – начало 1970 – середина 1980-х гг. Для этого периода характерна сопряженная модель – комбинация первого и второго поколений, учитывающая уровень развития инфраструктуры рынка и являющаяся адаптивной к ней (рис. 4).

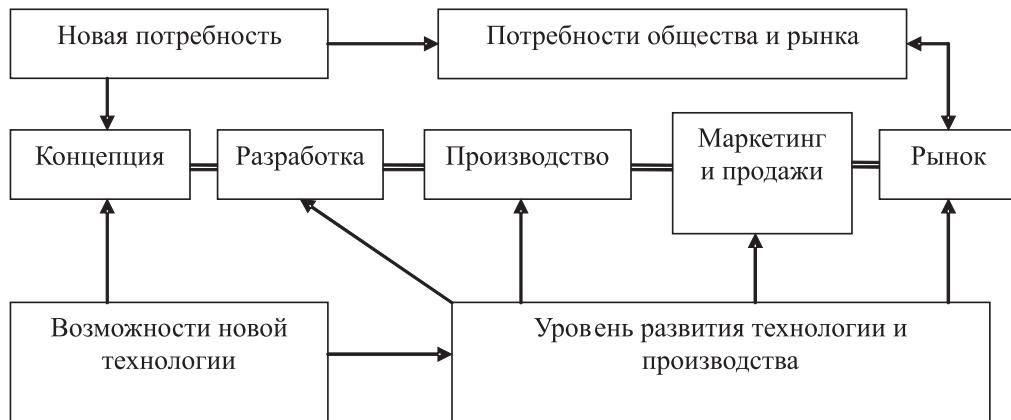


Рис. 4. Третье поколение инновационного процесса

Четвертое поколение – с середины 1980-х гг. по настоящее время. Это японская модель передового опыта. Модель этого периода характеризуется значительным усложнением прямых и обратных связей. Акцент сделан на параллельную деятельность интегрированных групп специалистов, работающих одновременно над идеей по нескольким направлениям.

Такой подход приводит к ускорению решения задачи, что, в свою очередь, обеспечивает высокую эффективность реализации идеи в готовый проект и всего инновационного процесса в целом.

Пятое поколение – настоящее время – будущее. Модель этого периода – модель стратегических сетей, стратегическая интеграция сил и средств, обеспечивающая эффективность исследований в рамках НИОКР.

Как видно из приведенных моделей,

инновационный процесс постоянно усложняется, при этом возрастают и требования, предъявляемые как к его стадиям, так и ко всему процессу в целом. Это еще один из убедительнейших аргументов в подкрепление вывода о необходимости и возрастании роли управления инновационными процессами на предприятии.

Часто опытные образцы, прототипы и пилотные варианты продукта продаются потребителям или распространяются с целью их оценки с позиций потенциальных потребителей, но это не завершает инновационный процесс. Для того чтобы новый продукт стал инновацией, необходимо обеспечить определенный уровень его качества. Предприятие должно производить такое количество новых продуктов, которое не превышает емкости рынка и затраты, обеспечивающие получение прибыли. Иначе говоря, продукт должен быть реально продан

и обеспечить уровень рентабельности не ниже среднего показателя за период его производства.

Начальным этапом инновационного процесса традиционно считаются фундаментальные научно-исследовательские работы, направленные на установление неизвестных ранее закономерностей, свойств, явлений материального мира. Такие работы подразделяют на первично-фундаментальные, исследующие объективные законы природы, и предметно-фундаментальные, цель которых состоит в объяснении конкретных явлений, фактов, процессов. При получении положительного результата (открытие, создание новой теории) фундаментальное исследование может стать началом проведения поисковых и прикладных научно-исследовательских работ.

Поисковые научно-исследовательские работы осуществляются на основе уже известных теоретических исследований и разработок и позволяют установить возможность использования открытого явления, свойства или принципа в определенной практической сфере. Такие работы отличаются от фундаментальных более узкой направленностью и целевым назначением.

На создание новых изделий, материалов, технологических процессов и т. д. направлены прикладные научно-исследовательские работы.

В зависимости от характера и масштабности инновационной деятельности в промышленной

фирме представляется целесообразным рассматривать в качестве начального этапа инновационного процесса поисковые либо прикладные научно-исследовательские работы, не умаляя значения фундаментальных исследований, проводимых специализированными организациями, не связанными непосредственно со сферой промышленного производства [3].

Существуют начальная и конечная точки инновационного процесса, что создает возможность разбить его на стадии. Традиционное разделение процесса создания инновации на стадии не позволяет провести детальный анализ экономики инновационного процесса. Авторское разделение инновационного процесса произведем на основе следующих подходов.

Первое, разделение должно иметь смысл по отношению к различным типам продукции, т. е. чтобы выделенные стадии инновационного процесса были бы необходимы для большинства инновационных проектов в различных отраслях промышленности.

Второе, необходимо выделить укрупненные стадии, которые могут быть измерены по затратам ресурсов и времени, т. е. стадии могли бы адекватно отражаться в учете и были бы сопоставимы с учетом фактора времени. Такое разделение процесса представлено на рис. 5.

Приближенное к приведенному разделение



Рис. 5. Основные стадии инновационного процесса на промышленном предприятии (составлено автором)

стадий инновационного процесса было предложено американским исследователем Йорком Савиллом [288]. Однако у Й. Савилла изобретение не включено в схему, маркетинговые исследования выделяются как одна из самостоятельных стадий инновационного процесса. Выделяемые Савиллом стадии более укрупненные, что не позволяет их использовать в практической деятельности промышленных фирм.

Рассмотрим подробнее каждую из стадий инновационного процесса.

Стадия 1 – научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР). Особенности этой стадии зависят от типа продукта, который внедряет компания, однако существуют несколько общих черт (в работе участвуют ученые, работа предполагает эксперименты, сбор данных и проверку гипотез).

Стадия 2 – разработка основных характеристик продукта. Данная работа достаточно рутинна и требует значительных усилий. Это особенно важно, когда успех продукта зависит от его характеристик, т. е. работа строится на основе данных маркетинговых служб предприятия.

Стадия 3 – опытный образец, создание и испытание продукта, удовлетворяющего предъявляемым требованиям.

Стадия 4 – планирование производства, создание необходимых производственных мощностей – может повлечь минимальное изменение продукта для облегчения его производства.

Данная стадия предполагает передачу ответственности за продукт от служб НИОКР к производственным службам. В некоторых случаях на предприятии уже имеется оборудование, необходимое для производства продукта.

Стадия 5 – подготовка производства – предполагает ряд операций, осуществляемых до начала производства (обучение рабочих, расстановка оборудования, тестовый запуск, позволяющий убедиться, что производственный процесс дает продукт требуемого качества). Все это включается в стоимость инновации. Масштабное освоение производства новой продукции требует достаточно крупных инвестиций, превышающих затраты на НИОКР во много раз (на освоение серийного производства – в 4–5 раз, а на освоение массового производства – в 8–10 раз). Для технологического освоения производства новой продукции требуется

привлекать большое число соисполнителей работ как внутри, так и вне предприятия.

Маркетинговые работы по выводу товара на рынок не являются инновационным этапом, однако необходимы для обеспечения реализации продукта. К ним относятся маркетинговые исследования рынка, рекламная кампания, адаптация изделия в торговой сети. Сюда входят все затраты по обеспечению реализации инновационного товара.

Необходимо отметить, что за последние десятилетия существенно изменилась роль маркетинга в инновационной деятельности. Слишком дорого обходится выпуск ненужных, хотя и новых товаров и услуг. Теряются дорогостоящие ресурсы и в первую очередь безвозвратный – время. Цена конечного продукта в условиях большого количества примерно равнозначных производителей всё меньше связана с себестоимостью продукции и всё больше – с тем, что готов заплатить потребитель.

Это означает, что фирма должна максимально раскрывать свои способности в ещё нетрадиционных формах деятельности. К таким формам относятся коммерциализация интеллектуальной собственности. Должен быть соответствующим образом организован трансфер технологий. Критерием успеха в осуществлении этих мероприятий является согласование интересов компании и её потребителей, что выражается в их длительном сотрудничестве. Создание новых технологий – процесс, при котором результаты исследований переводятся в сферу бизнеса, повышая производительность труда, конкурентоспособность продукции, содействуя экономическому росту фирм. Маркетинг объединяет селекцию потребностей рынка, процесс их реализации в ходе НИОКР и производства, стимулирование спроса и продвижения продукции.

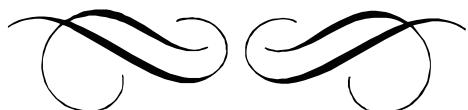
От результативности инновационной деятельности зависят стабильность, прогресс, эффективность экономической системы любой страны. В связи с этим вопросы и проблемы, связанные с инновациями и управлением ими, являются сегодня как никогда ранее актуальными. Инновационный процесс как объект управления следует рассмотреть с различных позиций и с разной степенью детализации. Он представляется, прежде всего, как процесс последовательного превращения идеи в продукт – инновацию,

проходящий в общем случае ряд взаимосвязанных этапов. Предложенное автором разделение инновационного процесса позволяет выделить стадии, необходимые для большинства

инновационных проектов в различных отраслях промышленности и измерить стадии по затратам ресурсов и времени для эффективного ведения учета.

Список литературы

1. Инновационные проекты в области предпринимательства, менеджмента, экологии и образования: материалы II междунар. студенч. конф. 20-21 апр. 2006 г. – СПб. : Изд-во РГПУ, 2006. – 157 с.
2. Инновационные технологии в системе российского маркетинга / Н.С. Казаков; С.В. Сухов; С.П. Перекалина. – М.: Форум, 2007. – 207 с.
3. Кабаков В.С., Казанцев А.К. Внутрифирменное управление инновациями / С.-Петербург. гос. инж.- экон. акад. – СПб.: Изд-во СПбГИЭА, 1999. – 358 с.



ЗАЙЦЕВ Евгений Иванович,
профессор кафедры логистики и организации
перевозок
Санкт-Петербургского государственного
инженерно-экономического университета
E-mail: korshun1978@bk.ru

ТАРАКАНОВ Константин Михайлович
аспирант кафедры логистики и организации
перевозок
Санкт-Петербургского государственного
инженерно-экономического университета
E-mail: korshun1978@bk.ru

Специальность 08.00.05 – Экономика и
управление народным хозяйством: логистика

РИСКИ АУТСОРСИНГА ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Аннотация. В статье рассматривается классификация рисков, связанных с передачей логистических процессов на аутсорсинг.

Ключевые слова: управление потоками, аутсорсинг, риски.

ZAYTCEV E.I.
TARAKANOV K.M.

LOGISTICAL PROCESSES OUTSOURCING'S RISKS

The summary. In article classification of the risks connected with transfer of logistical processes on outsourcing is considered.

Key words: management of streams, outsourcing, risks.

Использование аутсорсинга в сфере управления логистическими активностями имеет ряд безусловных преимуществ. Вследствие чего большинство крупных и часть средних предприятий передает свои функции на исполнение аутсорсинговым компаниям.

Тем не менее, при явных достоинствах такого подхода существует ряд проблем, связанных с осуществлением указанного процесса. Прежде всего, они отражаются в виде определенного риска, под которым в данном случае будем подразумевать возможные потери компании, связанные с передачей тех или иных логистических процессов на аутсорсинг.

В общем случае риски управления (R) процессами аутсорсинга являются функцией от трех основных параметров:

$$R = f(P, T, Z)$$

где P – оценка производственного риска возникновения сбоев (несоответствий) в процессе аутсорсинга;

T – оценка риска некомпетентности поставщика (внешней организации, выполняющей процесс аутсорсинга);

Z – оценка риска негативного влияния аутсорсинга на конечную продукцию (услугу), поставляемую потребителю.

Значение P характеризует появление риска получения несоответствующей продукции, обусловленной сложностью технологии производства процесса.

Пример появления риска выпуска несоответствующей продукции (сварочные работы). При производстве сварочных работ имеется высокий риск появления бракованной продукции. Это связано со сложностью

технологических операций, входящих в состав процесса, необходимостью контроля параметров окружающей среды при сварке, качества электродов, состава газа, применяемого для сварки, технологии наложения сварных швов и т. д.

Значение T характеризует профессиональную квалификацию поставщика. Этую оценку рекомендуется определять на стадии выбора поставщиков услуг по адекватным критериям.

При подтвержденной высокой квалификации поставщика управлению процессом аутсорсинга может быть уделено меньшее внимание.

Значение Z характеризует влияние аутсорсинга на конечную продукцию (услугу), поставляемую предприятием потребителю.

Данная оценка характеризует влияние выходных данных (результата) процесса на последующие стадии процессов жизненного цикла продукции, т. е. на конечную продукцию.

Влияние вышеперечисленных показателей на величину R определяется следующей системой зависимостей.

$$\left. \begin{array}{l} R \sim Z \\ R \sim P \\ R \sim 1/T \end{array} \right\}$$

Величина R определяется следующим образом:

$$R = Z + A,$$

где A – вероятностная оценка возможного возникновения сбоев в процессе аутсорсинга – может быть определена по следующей формуле:

$$A = P/T$$

1. Оценка производственного риска (Р)

Оценка производственного риска происходит по трем критериям (направлениям).

Во-первых, оценивается, является ли процесс аутсорсинга «специальным процессом». Специальный процесс – процесс, в котором подтверждение соответствия конечной продукции затруднено или экономически нецелесообразно. Другими словами, это процесс, результат которого не может быть верифицирован последующим мониторингом и измерением (пример: предоставление консультационных услуг).

Во-вторых, определяется, что выходные данные (результат) процесса являются предметом обязательного выполнения законодательных, отраслевых или иных регламентирующих требований к продукции.

В-третьих, необходимо оценить, предполагает

ли процесс аутсорсинга разработку технологических процессов производства. Как показывает опыт, в большинстве случаев основные несоответствия закладываются в продукцию уже на стадии ее проектирования. Применимость данного критерия не ограничивается только случаем, когда процессом аутсорсинга является разработка и проектирование нового вида продукции. Требуется обратить особое внимание на необходимость разработки технологического процесса, например, схемы логистики при организации материально-технического снабжения или операционных карт производства и т. д.

Приведенные выше критерии оценки P являются общим ориентиром, и при необходимости могут быть пересмотрены применительно к каждому конкретному случаю.

Таким образом, чем сложнее эти процессы и чем явнее вероятность реализации данных критериев, тем больше риск производственной деятельности.

2. Определение оценки квалификации поставщика.

Если реализация процесса аутсорсинга является лицензируемым видом деятельности, необходимо получить объективные доказательства наличия у поставщика лицензии на право заниматься этим видом деятельности.

Например, субподрядная строительная компания должна иметь лицензию на выполнение строительно-монтажных работ, причем область распространения лицензии должна покрывать все виды деятельности, выполняемые в рамках процесса аутсорсинга. В случае если поставщик не имеет соответствующей лицензии, он не может быть выбран в качестве признанного и квалифицированного поставщика (T).

Данная проверка должна осуществляться еще на стадии оценки и выбора поставщика до момента заключения с ним договора.

При этом должны быть оценены следующие критерии.

- персонал поставщика обладает необходимой квалификацией (по записям об образовании, подготовке, опыте и т. п.);
- сотрудники поставщика зарегистрированы в органе по сертификации персонала с международной аккредитацией;
- организация поставщика имеет сертифицированную систему менеджмента качества в отношении соответствующих

- видов деятельности;
- поставщик имеет сертификаты соответствия на выпускаемую продукцию;
- поставщик имеет опыт работы в отношении данного процесса аутсорсинга;
- поставщик имеет положительные отзывы от своих потребителей.

Очевидно, что наличие и положительная динамика данных критериев повышает надежность поставщика, поэтому при оценке риска и используется обратная формула ($R = 1/T$).

3. Определение оценки влияния аутсорсинга на качество конечной продукции (Z)

Данная оценка является основополагающей при определении степени управления процессами аутсорсинга.

Численное значение оценки Z характеризует степень влияния выходных данных процесса аутсорсинга на качество конечной продукции, предоставляемой потребителю.

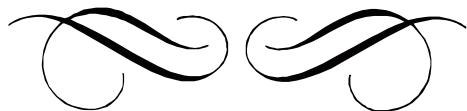
На данном этапе следует оценить следующие критерии.

- процесс аутсорсинга относится к группе процессов жизненного цикла продукции (разд. 7 МС ISO 9001:2000).
- процесс аутсорсинга относится к группе процессов менеджмента ресурсов (разд. 6 МС ISO 9001:2000).
- процесс аутсорсинга относится к остальным процессам СМК, определенным в организации (разд. 4, 5 и 8 МС ISO 9001:2000).
- выходные данные процесса аутсорсинга являются конечной продукцией, поставляемой потребителю.
- выходные данные процесса аутсорсинга являются входными данными для других процессов аутсорсинга.

Следовательно, итоговый показатель риска будет складываться из трех вышеуказанных составляющих.

Список литературы

1. Алесинская Т.В. Основы логистики. Общие вопросы логистического управления: Учебное пособие. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2005.
2. Волошин Г.Я. Методы оптимизации в экономике. – М.: Изд-во «Дело и сервис», 2004. – 320 с.
3. Дубров А.М., Лагоша Б.А. Моделирование рисковых ситуаций в экономике и бизнесе. – М.: финансы и статистика, 2000. – 325 с.
4. Дыбская В.В. Логистика: Учебник/ В.В. Дыбская, Е.И. Зайцев и др. – М.: Эксмо, 2008. – 944 с.



БАЧИН Дмитрий Александрович,
аспирант кафедры экономики и управления Санкт-Петербургского гуманитарного университета профсоюзов
E-mail: t89112431819@ya.ru

Специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством: менеджмент

СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННЫЙ МАРКЕТИНГ

Аннотация. В статье рассмотрены основополагающие проблемы развития современной теории и практики маркетинга, ориентированной на удовлетворение как экономических, так и социальных потребностей.

Ключевые слова: организация маркетинговой деятельности, социальные интересы.

BACHIN D.A.

SOCIALLY FOCUSED MARKETING

The summary. In article basic problems of development of the modern theory and the practice of marketing focused on satisfaction as economic and social requirements are considered

Key words: the organization of marketing activity, social interests.

Из года в год социальный маркетинг становится все более популярным направлением деятельности коммерческих организаций. Его концепция строится на том, что решение социальных проблем, осуществленное должным образом, эффективно как в коммерческом, так и в общественном плане, поскольку эти цели вполне совместимы. Идеи социально ориентированного маркетинга вовлекают крупные компании, с их колоссальными финансовыми ресурсами, в социальную деятельность.

Более того, как показывает практика, именно социальный маркетинг обладает наиболее эффективным инструментарием для реализации программ социальных перемен. Он позволяет наиболее эффективными методами бороться с вредными привычками населения, реализовывать программы по защите экологии, развитию культуры, искусства, решать множество других общественно значимых задач [5].

Термин «социальный маркетинг» впервые использован в начале семидесятых годов прошлого века М. Бруном и Дж. Тилмесом. Они обозначили попытку применения принципов маркетинга и его технологий для содействия решению социальных задач и реализации социальных идей. Позднее

Ф. Котлер и Д. Залтман использовали его для описания того, как работают законы коммерческого маркетинга в сфере здравоохранения и улучшения качества жизни, а также социальной среде [4, стр. 25]. В настоящее время, социальный маркетинг определяется как «маркетинг, заключающийся в разработке, реализации и контроле социальных программ, направленных на повышение уровня восприятия определенных слоев общественности неких социальных идей, движений или практических действий, конечным результатом которых является развитие бренда» [6]. Если же рассматривать социальный маркетинг, характерный именно для коммерческих структур, то его следует определять как работу коммерческих компаний, направленную на одновременное продвижения бренда и социальных ценностей. В данном определении особое место уделяется общим ценностям потребителей и производителя. Оно указывает на двустороннюю коммуникацию между покупателем и торговой маркой.

В настоящее время существует три основных категории социального маркетинга, относительно способа использования денежных ресурсов: фандрайзинг, спонсорство и стимулирование

продаж [3].

Фандрайзинг (от англ. fund – «финансовый ресурс» и raising – «сбор, формирование») – это ряд мер, направленный на объединение различных разрозненных ресурсов, с целью осуществления проекта, имеющего социально-экономическое значение и создающего более благоприятные условия для социального и экономического развития общества. К современному фандрайзингу относятся: сбор средств в местных сообществах; сбор средств через крупные промышленные компании, систематически занимающиеся благотворительной деятельностью; участие в конкурсах на получение грантов со стороны благотворительных организаций; а так же индивидуальный фандрайзинг.

Спонсорство – вложение денежных средств в какую-либо благотворительную компанию. Данный вид социального маркетинга является наиболее распространенным. Основной целью коммерческих организаций, принимающих участие в подобных акциях, является повышение собственного имиджа. Примером спонсорства является благотворительная компания «Протяни руку помощи!», организованная в рамках благотворительной программы спасения тяжелобольных детей «Линия жизни», постоянным партнером которой является «Альфа-Банк» [1, стр. 27].

Стимулирование продаж – отчисление части выручки на решение социальных проблем. Наиболее ярким примером этой категории социального маркетинга служит сеть ресторанов быстрого питания «McDonald's», периодически устрашающая акции, в ходе которых часть выручки от продаж некоторых категорий продукции перечисляется в детские благотворительные фонды.

Наиболее популярными действиями компаний, занимающихся социальным маркетингом, являются: event-маркетинг, корпоративная благотворительность, добровольная помощь какому-либо сообществу, спонсирование благотворительных акций, а также инвестиции в улучшение экологии и здравоохранения. К event-маркетингу относятся все мероприятия, имеющие социальный характер, организуемые и оплачиваемые за счет проводящей их компании. Корпоративная благотворительность – это предоставление какой-либо компанией своих услуг на безвозмездной основе.

Успех социально-маркетинговых программ

зависит от многих факторов. Среди наиболее важных стоит выделить следующие. Во-первых, социальная проблема должна быть близка и понятна потребителям. В идеале она должна соответствовать мисси компании. Второе обязательное условие – поддержка и личное участие в программе высшего менеджмента. Без глубокой приверженности руководства и сотрудников программа обречена на короткую жизнь. В-третьих, важен верный выбор партнеров для программы, в том числе среди не коммерческих организаций. Неудачное партнерство способно убить даже самую благородную идею и негативно отразиться на репутации всей компании.

Простые и понятные идеи благотворительности, меценатства, участия в социальных проектах, проявление гражданской позиции, все чаще играют решающую роль в момент выбора потребителем товара или услуги. Кроме того, появляется возможность привлечь другие группы населения, не охваченные целевым сегментом. Забота об обществе выделяет компанию на фоне конкурентов, способствуя ее позиционированию, а это уже настояще конкурентное преимущество.

Компаниям необходимо повышение результативности маркетинговой деятельности, обеспечение роста продаж и удовлетворенности потребителя путем привлечения его к участию в общественной деятельности.

Именно этой цели служит социальный маркетинг, обеспечивающий решение социальных задач и создающий при этом новые возможности для расширения компаний. Предельное удовлетворение запросов потребителей с учетом общественных интересов – вот что создает потребительские предпочтения, особенно при выведении на рынок нового бренда.

Для того чтобы выглядеть в глазах потребителей наилучшим образом, тем самым укрепляя собственный имидж, компании вынуждены решать общественные проблемы. Тем не менее, социальный маркетинг коммерческих компаний нельзя назвать благотворительностью, так как он направлен прежде всего на то, что бы укрепить собственную позицию, в глазах потребителей.

Ярким примером, отражающим данную направленность социального маркетинга, служит компания «Евросеть». «В конце 2007 года ей была проведена масштабная новогодняя елка для детей,

которая впоследствии, была упомянута в одном из выпусков программы «Время», первого канала. Однако ведущая программы не упомянула организатора этого мероприятия - компанию «Евросеть», что вызвало бурное недовольство ее руководителей» [2] Это недовольство легко объяснимо, ведь главной целью компании являлось донесение до максимально большого числа людей информации о том, что компания действительно участвует в разрешении общественных проблем. Развитие бренда, через повышение имиджа компании важнейшая задача социального маркетинга. Если при выполнении социальных программ подобные задачи не реализуются, то речь идет уже не о социальном маркетинге, а о благотворительности.

В наши дни выгоды от использования инструментов социально ориентированного маркетинга становятся все более очевидными, и не смотря на тяжелые последствия наступления финансового кризиса, все большее количество компаний начинает заниматься проблемами общества. Уходит то время, когда крупные компании могли быть успешными, ограничиваясь удовлетворением потребительского спроса. Игнорирование социальных проблем может стать роковой ошибкой, которая потянет за собой пагубные последствия как для репутации, так и для экономической деятельности любой крупной компании. Это подтверждает проведенное еще в 2001 году, в США, исследование потребительского мнения. Тогда издание «Corporate Social Responsibility Monitor» провело опрос, в ходе которого выяснила, что 42% американцев наказывают социальную безответственность компаний тем, что не покупают их продукцию [2]. Один только этот факт дает понять, что компании отказывающиеся от использования социального маркетинга никогда не смогут занять лидирующих позиций на рынке.

Тем не менее, большинство Российских компаний пока еще не доросло до проявления социальной активности. На данном этапе им, как

коммерческим структурам, это не выгодно. Социальный маркетинг строится на долгосрочной основе и, в конечном счете, он очень полезен. Но перед отечественными компаниями, в сложившихся условиях, все еще стоят базовые задачи – укрепиться на рынке и укрепить свою торговую марку сильным брендом.

Социальная активность присуща старым и зрелым брендам. Например, «Galina Blanca» – спонсор федерации фигурного катания. Этот бренд уже достиг 99% узнаваемости и 50% лояльности. Дальнейшая рекламная раскрутка ему не нужна. Теперь он строит свое лицо через наиболее привлекательный вид спорта и искусства для своей целевой аудитории.

Еще раз стоит отметить, что социальный маркетинг является концепцией управления, согласно которой разрешение проблем потребителей, выполненное должным образом, ведет к успеху организации и приносит пользу обществу. Этот вид маркетинга направлен на оздоровление и развитие общества и на прямую не оказывает экономического эффекта. Однако, его использование существенно повышает имидж компаний, через общественное признание, а так же создает стабильную, благоприятную социально-демографическую среду, безусловно способствующую успешной экономической деятельности компаний.

Социальный маркетинг не является благотворительностью, так как, в конечном счете, целью его использования является продвижение бренда, а следовательно, и рост прибыли.

Социальный маркетинг является относительно молодым и не окончательно сформировавшимся направлением деятельности компаний. Тем не менее, уже сейчас очевидна его необходимость и ценность не только для общества, но и для самих предприятий. Основываясь на имеющемся опыте, можно с уверенностью утверждать, что в ближайшем будущем компании будут уделять социальному маркетингу все больше внимания.

Список литературы

1. BTL-Magazine. – 2007. – 5(27).
2. Гладченко А. Социальный маркетинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: biztimes.ru
3. Горяева Е. Социальный маркетинг, или как продвигать общественную организацию [Электронный ресурс]. – Режим доступа: biztimes.ru
4. Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – №6.
5. Кэрэн Фокс. Цели социального маркетинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: biztimes.ru
6. Энциклопедия «Википедия» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>

ПОТОЛОКОВА Мария Олеговна,

доцент кафедры коммерческой деятельности и предпринимательства Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета,

доктор экономических наук, доцент

E-mail: mptolokova@yandex.ru

Специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством

МАНИПУЛИРОВАНИЕ В РЕКЛАМЕ

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению особенностей манипуляционного воздействия в сфере рекламы. Автор, акцентируя внимание на мотивационной составляющей в системе рекламы различных товаров и услуг, с позиции современных положений психологии и маркетинга, рассматривает возможные пути совершенствования процедуры манипулирования потенциальными покупателями.

Ключевые слова: реклама; маркетинг; мотивация покупателей; манипуляционное воздействие.

POTOLOKOVA M.O.

MANIPULATION IN ADVERTIZING

The summary. Article is devoted consideration of features of handling influence in advertising sphere. The author, accenting attention on motivational making in system of advertising of the various goods and services, from a position of modern positions of psychology and marketing, considers possible ways of perfection of procedure of a manipulation potential buyers.

Key words: advertising; marketing; motivation of buyers; handling influence.

Слово «манипулирование», или «манипуляция», ведет свое происхождение от латинского слова «manipulare» и в своем первоначальном значении означало «управлять» в позитивном смысле: управлять со знанием дела, оказывать помощь и т. д. В современной литературе под манипулированием понимается искусство управлять поведением и мышлением людей с помощью целевого воздействия на общественное сознание.

Манипуляция сознанием присутствует во всех сферах общественной жизни. Это значит, что во всех сферах жизни присутствует это манипулятора, навязывающего свою систему ценностей тайно, из-за невозможности делать это явно [2, стр. 162].

Манипулирование востребовано сегодня как никогда, так как конфликт между интересами рекламодателя-манипулятора (навязать свое) и потребителя (купить лучшее) обостряется

вследствие обострения конкурентной борьбы. Манипуляция же по природе своей призвана сглаживать этот конфликт, создавая иллюзию самостоятельности принятия решения реципиентом.

В основе любых рекламных технологий лежит манипулирование покупательским поведением. Манипулирование всегда осуществляется неявно, тайно, ибо кто же в здравом рассудке согласиться, чтобы его помимо собственной воли принуждали совершать какие-либо поступки, не свойственные ему.

Специалисты говорят о нескольких стадиях манипулирования сознанием. Сначала, определив устойчивые стереотипы, проведя мотивационный анализ, выявив существующие в обществе ценности, манипулятор пытается подчеркнуть, углубить их. Затем вносятся практически незаметные, но весьма значимые элементы,

которые начинают исподволь влиять на наше восприятие данного события. И, наконец, глубинное влияние на наши жизненные ценности с целью их абсолютного изменения вплоть до противоположных [3, стр. 103-105].

Реклама дает потребителям надежду, а не гарантии. В этом она похожа на религию, которая не гарантирует жизнь после смерти, а лишь укрепляет в человеке его заветную мечту – мечту о вечной жизни. Если смотреть на рекламу глазами наблюдателя, то манипулятивная реклама – это та, которая действует в обход сознания. Если же смотреть глазами потребителя, то он склонен называть манипуляцией только явную и очевидную подтасовку фактов и притянутую за уши мотивацию. Все ненавязчивое и замаскированное он не подумал бы относить к влиянию вообще. Для него это просто наиболее удобная и привычная форма получения сообщения. Его психика чувствует себя комфортно, и ей дела нет до того, что какой-нибудь наблюдатель может отнести данную ситуацию к разряду манипулятивной.

Люди покупают товары, чтобы удовлетворить многие, в том числе, психологические потребности. Современные рекламные специалисты придерживаются теории психологических состояний:

- человек знает, что с ним происходит, и может объяснить это;
- человек отдает себе причину в своих чувствах, и не может объяснить их причину;
- человек ничего не знает ни о своем состоянии, ни о причинах, его вызвавших;

Второе и третье состояния – это область анализа мотивов. Мотивы – это осознанные потребности, вербализованные, достаточно аргументированные и объяснимые. Мотивы питаются желаниями и неосознанными потребностями, которые зачастую выступают в виде труднообъяснимых влечений. Мотивы играют роль двигателя поступков человека, хотя и далеко не всегда осознанно.

Существует известная разница между истинными значениями предпринимаемых человеком действиями и рациональными объяснениями причин того, почему именно так, а не иначе поступил в данный момент человек [4, стр. 109].

Мотивы покупок – это сложные психологические структуры, отдельные звенья которых зачастую не ясны самому потребителю. Специалисты по рекламе занимаются анализом

мотивов с тем, чтобы постичь область бессознательного, поскольку предпочтения обычно определяются неосознаваемыми факторами.

Прежде всего, манипуляции в рекламе опираются на такой психический процесс, как принятие решения. Таковым является выбор из имеющихся альтернатив. Особенность этого процесса состоит в том, что всегда сравнивается нечто представленное сознанию, а не то, что находится за его пределами.

Существует три основных направления языкового манипулирования, которые используются в рекламе.

Эмоции. Для рекламы очень важным является воздействие именно на эмоциональную сферу, так как:

- общая эмоциональная реакция на рекламу товара автоматически переносится на сам товар и оказывает значительное влияние в ситуации потребительского выбора;
- эмоциональная память является одним из самых устойчивых видов памяти;
- эмоции сильнее и непосредственнее логических рассуждений, поэтому их легче смоделировать.

Социальные установки. Для любого человека очень важными являются отношения «я – общество – я в обществе». Поэтому реклама часто манипулирует различными социальными установками человека: самооценка, самоутверждение, общественное мнение и пр.

Картина мира. Каждый человек имеет собственные представления о мире и его законах. Знания, навыки, опыт, эмоции и ощущения постепенно складываются в единую картину действительности, в своей объективной основе совпадающую с общепринятой, но, безусловно, отличающуюся субъективными личностными оценками [1, стр. 147-149]. Как следствие, в рекламе мы имеем дело не с объективной картиной мира, а с ее интерпретацией. Такая разница в восприятии позволяет рекламщикам создавать собственные «версии мира» (его эмоционально-оценочные образы) и выдавать их за реальные.

Людей, подвергающихся манипуляционным воздействиям, можно разделить на три категории. Самая первая – это те, кто остро и осознанно нуждаются в рекламируемом товаре. Их, как правило, интересует конкретная информация: где

можно его приобрести, по какой цене и чем данная марка лучше других по своим функциональным возможностям. Прочее содержание рекламы воспринимается ими как помеха и потому раздражает. Следующая категория, обычно более многочисленная, включает в себя людей, которые на данный момент в искомом товаре не нуждаются или же потребность в марке у них практически отсутствует, но однажды вполне может стать первоочередной. К этой же категории можно отнести людей, у которых вполне отчетливое желание купить данный товар борется с желанием сберечь деньги. В принципе, эта особенность в равной степени свойственна почти всем жителям нашей планеты – человек склонен расстраиваться от потерь в большей степени, чем испытывать удовлетворение от, казалось бы, равноценных приобретений. Другими словами, для многих людей

невозможно компенсировать утрату некоторой суммы денег последующим получением эквивалентного по стоимости количества банкнот. В общем, эта наиболее благодатная категория потребителей, где можно задействовать сразу оба мотива – рациональные и эмоциональные – или усилить тот из них, который выгоден в ближайшей перспективе. Наконец, третья категория – это те люди, которым рекламируемый товар не понадобится ни при каких обстоятельствах. Именно данный сегмент потребителей больше всего раздражает реклама бесполезных им изделий, но на показателях сбыта это не отражается, они ведь все равно бы ничего не купили. С другой стороны, эту категорию можно спровоцировать на покупку, как раз с помощью эмоциональной трансформации их мотивационных установок.

Список литературы

1. Борисова Е.Г., Пирогова Ю.К. Имплицитная информация в рекламе и пропаганде // Имплицитность в языке и речи. – М.: Языки русской культуры, 1999.
2. Искусство рекламы: Теория и практика современной рекламы. – Казань: Изд-во Казанск. Ун-та, 1992.
3. Лившиц Т.Н. Определение понятия «реклама» // Труды преподавателей и аспирантов ТЛИ. – Таганрог: ТЛИ, 1998.
4. Рябов О.В. Реклама и сознание современного российского общества: этика и семиотика // Философия языка и семиотика. – Иваново, 1995.



ВОЛЬЧЁНОК Илья Михайлович,

доцент кафедры экономики и менеджмента
Института телевидения, бизнеса и дизайна г.
Санкт Петербурга,
кандидат экономических наук, доцент
E-mail: rodion_dm@mail.ru

Специальность 08.00.05 – Экономика и
управление народным хозяйством: экономика
предпринимательства

КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАДАЧ, ВОЗНИКАЮЩИХ В ПРОЦЕССЕ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

Аннотация. Данная статья раскрывает параметры оценки качества взаимодействия предпринимательских структур. Материалы настоящей статьи определяют параметры сравнения взаимодействия различного рода предпринимательских структур.

Ключевые слова: теория взаимодействия предпринимательских структур, оценка качества взаимодействия, экономика предпринимательства.

VOL'CHENOK I.M.

CLASSIFICATION OF THE PROBLEMS ARISING IN THE COURSE OF AN ESTIMATION OF QUALITY OF INTERACTION OF ENTERPRISE STRUCTURES

The summary. Given article opens parameters of an estimation of quality of interaction of enterprise structures. Materials of present article define parameters of comparison of any interaction of enterprise structures.

Key words: the theory of interaction of enterprise structures, interection quality estimation, business economy.

Метод моделирования связан с построением искусственных, идеальных, воображаемых объектов, ситуаций, представляющих собой отношения и элементы, сходные с отношениями и элементами реальных экономических процессов. Быстрому внедрению моделирования, в частности математического моделирования, в экономической науке способствовало широкое применение методов, апробированных ранее экономистами в различных прикладных исследованиях. Прежде всего, имеется в виду теория принятия решений, в которой во многих случаях используются результаты экономического анализа. В этой связи необходимо упомянуть имя А. Даунса, создавшего теорию общественного выбора и адаптировавшего метод моделирования к изучению общественных процессов.

Дальнейшее развитие экономико-математического моделирования было предопределено появлением большого числа прикладных экономических исследований, связанных с применением метода моделирования. В связи с этим продолжалось развитие и теоретических положений, способствовавших расширению представлений о методе моделирования. Можно упомянуть работы В. Шродта, Р. Шэннона, Ч. Лэйва, Дж. Марча, К. Паттона. Кроме того, продолжалось совершенствование теории рационального выбора. Признанным специалистом в области моделирования часто называют Г. Саймона, обосновавшего концепцию ограниченной рациональности и продемонстрировавшего возможности применения парадигмы

рационального выбора с помощью метода моделирования. В работах В. Райкера, М. Олсона, Дж. Бьюкенена, Г. Таллока разрабатывалась теория игр.

В числе российских экономистов-математиков можно назвать Ю.Г. Жуковского, построившего модель ренты в земледелии; И.А. Столярова, впервые обосновавшего функцию общественной полезности для всей совокупности хозяйственных благ; В.С. Войтинского, осуществившего анализ взаимосвязей между ценой, спросом и полезностью.

Особый интерес представляют работы В.К. Дмитриева и Е.Е. Слуцкого в области проблем ценообразования, получившие признание не только в нашей стране, но и в мире.

Л.В. Канторович занимался проблемой максимизации линейной функции при наличии линейных ограничений. Первые результаты этих исследований были изложены в брошюре «*Математические методы организации и планирования производства*» (1939). Разработанный в 1939 г. специальный метод заключался в том, что с каждым ограничением исходной задачи связывалась специальная оценка, называемая разрешающим множителем. План задачи определялся в результате итеративного процесса, в ходе выполнения которого происходила последовательная корректировка разрешающих множителей. Открыв новый раздел математики – линейное программирование, Канторович рассматривал следующие проблемы: наиболее полное использование механизмов, уменьшение отходов, рациональное использование топлива, наилучшее использование посевных площадей. Ученый описал с точки зрения экономической науки свойства множителей. При этом множители выступали показателями дефицитности продукции и являлись показателями эквивалентности для различных деталей. Тем самым, наряду с существовавшими ранее двумя видами эквивалентности разнородных потребительных стоимостей – по полезности и по стоимости, ученый вывел третий вид – по влиянию на целевую функцию.

В 1942 г. им была написана книга «*Экономический расчет наилучшего использования ресурсов*». Л.В. Канторович предложил новую систему измерения в экономике, ориентированную на учет ограниченности ресурсов. Долгие годы открытие ученого на родине должным

образом не было оценено, а на Западе вообще не было известно. В 1975 г. Л.В. Канторовичу совместно с американским экономистом Т. Купманом за выдающиеся достижения и большой вклад в мировую экономическую науку была присуждена Нобелевская премия по экономике.

С появлением ЭВМ моделирование получило новый импульс для своего развития. Моделирование перестало быть сложной и громоздкой процедурой, приобретя широкие возможности для исследования социальных и экономических процессов.

Суть моделирования состоит в замещении реального объекта экономической действительности *A* объектом *B*, созданным искусственно и только повторяющим объект *A* или его наиболее значимые стороны, то есть его моделью. Модель есть образ объекта или структуры, объяснение или описание системы, процесса или ряда связанных между собой событий. Для моделирования какой-либо структуры, объекта или процесса формулируется математическая задача. Любая значимая для решения задач исследования сторона или параметр объекта получают свое абстрактное выражение, поскольку мы говорим о математическом моделировании, то конкретное математическое выражение. Модель изучаемого объекта содержит две группы элементов: известные и неизвестные к моменту построения модели параметры и зависимости. Первая группа элементов (экзогенные переменные) формируется в результате наблюдения за объектом и путем выдвижения определенных постулатов (гипотез) о его свойствах. Вторая группа (эндогенные переменные) получается в результате анализа (решения) модели.

Особое место в экономических исследованиях занимают формальные математические модели, позволяющие придать этому виду гуманитарных исследований строгую форму, характерную для изысканий в области естественных наук. Математические модели можно условно подразделить на три взаимосвязанные группы: 1) *детерминированные модели*, представленные в форме уравнений и неравенств, описывающих поведение изучаемой системы; 2) *модели оптимизации*, содержащие выражение, которое надлежит максимизировать или минимизировать при определенных ограничениях; и, наконец, 3)

вероятностные модели, которые также выражаются в форме уравнений и неравенств, но имеющие вероятностный смысл, т. е. поиск решения основан на максимизации среднего значения полезности.

Общая классификация экономико-математических моделей включает более десяти основных признаков. С развитием экономико-математических исследований проблема классификации применяемых моделей усложняется. Наряду с появлением новых типов моделей (особенно смешанных типов) и новых признаков их классификации осуществляется процесс интеграции моделей разных типов в более сложные модельные конструкции.

Суть процесса моделирования – проведение некоторых операций над полученными формальными выражениями. Если речь идет о математическом моделировании, то используются такие операции, как построение системы уравнений, построение линейных уравнений и неравенств, использование свойств выпуклых множеств в геометрическом методе, максимизация (минимизация), применение сетевого метода и т. д. При построении математических моделей в основном используются линейное и нелинейное программирование, теория игр, методы теории графов, динамическое моделирование и др. Однако достаточно часто исследователи при решении экономических задач останавливаются на формулировке модели, не совершая особых операций по ее изучению. Многие исследователи предпочтут воспользоваться логическими способами построения модели, применяя тот или иной алгоритм процесса моделирования. К таким алгоритмам относятся зарубежные и отечественные разработки в области моделирования экономических процессов, например, алгоритм метода анализа иерархий Саати, алгоритм Тихомирова и пр.

Для решения экономических задач ученые применяют различные методы моделирования, базирующиеся на различных подходах к изучению экономической ситуации. Наиболее разработанным в этом плане является системный подход, позволяющий рассматривать объект изучения как систему. На основе системного подхода созданы и активно используются содержательные модели, прежде всего - модели обмена, ценообразования, взаимодействия хозяйствующих субъектов. Не

менее разработанным подходом к изучению экономических процессов и явлений представляется теория рационального выбора, на основе которой широко применяется метод моделирования. В первую очередь, имеются в виду игровые модели конфликта и процесса принятия решений.

Необходимость использования методов моделирования для оценки качества контрактов связана со следующим обстоятельством.

Задачи принятия решений в сфере контрактных взаимодействий отличаются большим многообразием, однако независимо от цели взаимодействия и вида контракта всегда существует проблема выбора и оценки условий контракта. В общем случае задачи принятия решений, направленные на оценку качества коммерческих контрактов, можно представить набором элементов $\langle T, A, K, X, F, G, D \rangle$, где:

T – постановка задачи, которая может быть сформулирована как выбор лучшей альтернативы контракта по конкретному условию (набору условий), либо упорядочение всего набора доступных альтернатив контрактов по степени предпочтительности;

A – множество допустимых альтернативных вариантов контрактов (условий контрактов);

K – множество критериев выбора (оценки альтернативных вариантов контрактов);

X – множество методов измерения предпочтений лицом принимающим решение (например, использование различных шкал);

F – отображение множества допустимых альтернатив контрактов в множество критериальных оценок (исходы);

G – система предпочтений эксперта;

D – решающее правило, отражающее систему предпочтений ЛПР.

Любой из элементов этого набора может служить классификационным признаком задач оценки качества коммерческих контрактов. Рассмотрим эти традиционные направления классификации задач принятия решений применительно к сфере оценки качества коммерческих контрактов:

1. *По виду отображения F.* Отображение множества A и K может иметь детерминированный характер (например, принципал постоянно взаимодействует с определенным агентом в течении многих лет), вероятностный (например, принципал вступил во

взаимодействие с новым агентом, о репутации которого он располагает определенной информацией) или неопределенный (например, принципал не имеет никакой информации о поведении агента), в соответствии с которым задачи принятия решений по оценке качества коммерческих контрактов можно разделить на *задачи в условиях риска и задачи в условиях неопределенности*.

2. *Мощность множества К.* Множество критериев выбора альтернативного варианта контракта может содержать один элемент или несколько. В соответствии с этим задачи оценки качества контракта можно разделить на задачи со скалярным критерием (*однокритериальные задачи оптимизации*) и задачи с векторным критерием (*многокритериальные задачи принятия решений*).

3. *Тип системы G.* Предпочтения относительно альтернатив контракта могут формироваться одним лицом, коалицией лиц или коллективом, в зависимости от этого задачи принятия решений можно классифицировать на задачи *индивидуального принятия решений и задачи коллективного принятия решений*, которые в свою очередь можно подразделить на бескоалиционные и кооперативные.

Задачи принятия решений в условиях определенности. К этому классу относятся задачи оценки качества коммерческих контрактов, для решения которых имеется достаточная и достоверная количественная информация. В этом случае с успехом применяются методы математического программирования, суть которых состоит в нахождении оптимальных решений на базе математической модели коммерческого контракта. Основные условия применимости методов математического программирования следующие:

1. Задача должна быть хорошо formalизована, т. е. имеется адекватная математическая модель реального объекта.
2. Существует некоторая единственная целевая функция (критерий оптимизации), позволяющая судить о качестве рассматриваемых альтернативных вариантов.
3. Имеется возможность количественной оценки значений целевой функции.
4. Задача имеет определенные степени свободы (ресурсы оптимизации), т. е.

некоторые параметры функционирования системы, которые можно произвольно изменять в некоторых пределах в целях улучшения значений целевой функции.

Примером задачи оценки качества коммерческого контракта в условиях определенности является задача оценки в условиях многолетней контрактной истории взаимодействий принципала и агента.

Задачи в условиях риска. В тех случаях, когда возможные исходы можно описать с помощью некоторого вероятностного распределения, получаем задачи принятия решений в условиях риска. Для построения распределения вероятностей о реалистичности тех или иных условий контракта необходимо либо иметь в распоряжении статистические данные о поведении агента, либо привлекать знания экспертов о его контрактных историях либо деловой репутации. Обычно для решения задач этого типа применяются методы теории одномерной или многомерной полезности. Эти задачи занимают место на границе между задачами принятия решений в условиях определенности и неопределенности. Для решения этих задач привлекается вся доступная ЛПР информация (количественная и качественная).

Задачи в условиях неопределенности. Эти задачи имеют место тогда, когда информация, необходимая для принятия решений об оценке качества коммерческого контракта, либо отсутствует, либо является неточной, неполной, некачественной, что осложняет построение формальной модели оценки исследуемого контракта и т. п. В таких случаях для решения задачи необходимо получение коммерческой информации об агенте и его контрактных историях. В отличие от подхода, принятого в экспертных системах, для решения задачи оценки качества коммерческого контракта знания экспертов должны быть выражены в виде некоторых количественных данных, называемых предпочтениями.

Выбор и нетривиальность задач принятия решений. Следует отметить, что одним из условий существования задачи принятия решений является наличие нескольких допустимых альтернатив, из которых следует выбрать в некотором смысле лучшую. При наличии одной альтернативы, удовлетворяющей фиксированным условиям или ограничениям, задача принятия

решений не имеет места. Задача оценки коммерческого контракта с этих позиций может быть *вырожденной*, в случае одной альтернативы, либо *невырожденной* при наличии множества альтернативных вариантов контракта.

В табл. 1 приведена одна из возможных классификаций методов принятия решений в задачах оценки качества коммерческих контрактов, признаками которой являются цели оценки и тип получаемой экспертной информации.

Таблица 1
Классификация методов принятия решений в задачах оценки качества коммерческих контрактов

№ п/п	Цели оценки	Тип информации	Метод принятия решений
1	Упорядочение множества альтернативных вариантов контракта	Имеется информация о содержании альтернативных вариантов.	Метод принципа Парето. Метод весовых множителей. Метод интегральных критериев.
2	Выбор варианта контракта при наличии нескольких частных критериев оптимальности	Качественная информация о предпочтениях агента. Количественная оценка предпочтительности критериев предпочтения для агента. Количественная информация о замещениях у агента.	Лексикографическое упорядочение. Метод анализа иерархий. Методы теории активных систем. Методы идеальной точки. Метод эпсилон-ограничений. Методы теории игр.
3	Согласование интересов агента и принципала	Качественная информация о предпочтениях агента (принципала). Количественная оценка предпочтительности критериев предпочтения для агента (принципала). Количественная информация о замещениях у агента (принципала).	Методы математического программирования. Метод весовых множителей. Метод анализа иерархий. Методы теории активных систем. Методы идеальной точки. Методы теории игр.
4	Создание механизмов воздействия на поведение агентов	Информации о предпочтениях агента отсутствует, имеется количественная и/или интервальная информация о последствиях. Имеется качественная информация о предпочтениях агента и вероятностно-статистическая о последствиях принятия альтернативного варианта контракта.	Вероятностно-статистические методы. Методы принятия решений в условиях риска и неопределенности на основе интегральных критериев. Метод анализа иерархий. Методы теории нечетких множеств. Декомпозиционные методы теории ожидаемой полезности. Методы теории активных систем. Методы теории игр.

Используемый принцип классификации методов решения задач оценки качества коммерческих контрактов позволяет достаточно четко выделить четыре большие группы методов, причем три группы относятся к принятию решений в условиях определенности, а четвертая – к принятию решений в условиях неопределенности. Из множества известных методов и подходов к принятию решений наибольший интерес представляют те, которые дают возможность учитывать многокритериальность и неопределенность внутренне присущую задачам оценки качества коммерческих контрактов. А также позволяют осуществлять выбор решений из множеств альтернативных вариантов контрактов различного типа при наличии критериев, имеющих разные типы шкал измерения. Эти методы относятся к четвертой группе.

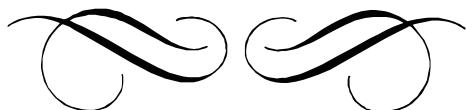
В свою очередь, среди методов, образующих четвертую группу, наиболее перспективными

являются декомпозиционные методы теории ожидаемой полезности, методы анализа иерархий, теории нечетких множеств, теории игр. Это объясняется тем, что указанные методы в наибольшей степени удовлетворяют требованиям универсальности, учета многокритериальности выбора в условиях неопределенности из дискретного или непрерывного множества альтернатив, простоты подготовки и переработки экспертной информации.

Охарактеризовать достаточно полно все вышеназванные методы принятия решений, относящиеся к четвертой группе, в рамках данной работы невозможно. В дальнейшем рассматриваются только те подходы, которые представляются нам наиболее адекватными содержанию задач многокритериальной оценки качества коммерческих контрактов, а именно: подходы, основанные на методах теории полезности, анализа иерархий и теории нечетких множеств.

Список литературы

1. Нуриев Р.М. Курс микроэкономики: Учебник для вузов. – М.: Изд. группа НОРМА-ИНФРА-М, 2005.
2. Олейник А.И. Институциональная экономика. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 416 с.
3. Опыт переходных экономик и экономическая теория / Под ред. В.В. Радаева, Р.П. Колесовой, В.М. Моисеенко, К.В. Папенова. – М.: ТЕИС, 1999.
4. Орловский С.А. Проблемы принятия решений при нечеткой исходной информации. – М.: Радио и связь, 1981. – 286 с.
5. Основания экономического анализа / Пер. с англ. под ред. П.А. Ватника. – СПб: Экономическая школа; СПбГУЭиФ; ГУ – Высшая школа экономики, 2002. – 604 с.
6. Петраков С.Н. Механизмы планирования в активных системах: неманипулируемость и множества диктаторства. – М.: ИПУ РАН, 2001. – 135 с.
7. Подиновский В.В., Ногин В.Д. Парето-оптимальные решения многокритериальных задач. – М.: Наука, 1982.



МОТТАЕВА Анджела Бахауовна,
доцент кафедры экономики и менеджмента
Института бизнеса и политики г. Москвы,
кандидат экономических наук, доцент
E-mail: angela-1309.m@yandex.ru

Специальность 08.00.05 – Экономика и
управление народным хозяйством: региональная
экономика

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА И УСЛОВИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИМ СУБЪЕКТАМ РЕГИОНА УСЛОВИЙ ДЛЯ СНИЖЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ

***Аннотация.** В статье рассмотрены ключевые теоретические и ряд методических подходов к развитию инновационного потенциала региона через развитие предпринимательского климата.*

***Ключевые слова:** инновационные потенциал региона, региональная экономика, предпринимательские структуры, логистические потоки.*

MOTTAEVA A.B.

INNOVATIVE POTENTIAL OF THE REGION AND CONDITIONS FOR ECONOMIC ENTITIES OF THE REGION THE CONDITIONS FOR REDUCTION OF BUSINESS RISKS

***The summary.** The article considers the key theoretical and a number of methodological approaches to the development of the innovation potential of the region through the development of the entrepreneurial climate.*

***Key words:** innovative potential of the region, regional economics, business structures, logistics flows.*

Основу для решения практических проблем организационного оформления территориально-производственной интеграции составляют теория территориально-производственных комплексов и теория кластеров.

Согласно теории кластеров производственная структура конкретного региона должна развиваться по направлению, позволяющему использовать продукт одной отрасли для нужд нескольких других. Таким образом, между всеми отраслями, представленными в данной местности, создаются устойчивые связи, позволяющие поддерживать эти отрасли и способствующие компенсации и снижению предпринимательских рисков в экономике региона.

Это обусловлено тем, что сущность

функционирования кластера основана на использовании единого ограниченного ресурса или возможностей в регионе высокодиверсифицированными интегрированными организациями. Задачей кластера является развитие региона за счет оптимизации использования доступного ограниченного ресурса (возможностей), что является основой для развития предпринимательских инноваций.

При этом реализация кластерного подхода должна рассматриваться по двум направлениям:

- формирование кластеров, основанных на различных инновационных типах использования ограниченных ресурсов (возможностей), находящихся в настоящий момент времени в определенном регионе;

- формирование кластеров в транспортной сфере, как части инфраструктуры, обеспечивающей эффективное функционирование предпринимательских структур в области обеспечения материально-технического снабжения и каналов распределения продукции.

Эти два направления должны лежать в основе организации предпринимательской деятельности в регионе. Именно сочетание доступности ключевых инноваций, построенных на ограниченном ресурсе, и доступность каналов сбыта и снабжения обеспечивает снижение предпринимательских рисков для хозяйствующих субъектов в регионе. При этом мы можем говорить о снижении рисков как в производственной деятельности предпринимательских структур, так и в снабженческо-сбытовой деятельности предприятий [2, стр. 75].

Функционирование экономики предпринимательства региона сопровождается большим количеством связей, имеющих форму различного рода потоков: материальных, финансовых, информационных и т. д. Между тем в данной схеме отсутствуют на наш взгляд такие важные взаимосвязи, как отношения региона с внешней средой. Отношения между регионами являются преимущественно торговыми, хотя в последнее время регионы становятся непосредственными участниками национального и международного рынков ценных бумаг.

В связи с этим для анализа такого рода связей и повышения эффективности их работы экономика региона может быть представлена в виде макрологистической системы.

Основные положения теории формирования и функционирования территориально-производственных комплексов регионов определены учеными новосибирской школы [1, стр. 45]. Их подход к формированию потенциала региона состоит в организации необходимых и достаточных условий для реализации преимуществ «предпринимательского климата». Под этим понятием понимается набор функций и свойств различных субъектов экономики региона, которые минимизируют предпринимательский риск. В основу теории новосибирской школы ложатся принципы использования потенциальных и

динамических характеристик промышленных предприятий. Без конкретизации отдельных областей применения особенностей и возможностей потенциалов различного характера.

Современные подходы к выделению территориально-производственных комплексов имеют различные корни. Предлагаемый в нашей работе подход к формированию ТПК имеет в своей основе использование преимуществ инновационного потенциала предпринимательских структур региона, который может быть реализован через выделение промышленно-транспортного комплекса на основе кластерного подхода.

Промышленно-транспортный комплекс как совокупность промышленных и транспортных предпринимательских структур региона позволяет наилучшим образом обеспечить выполнение вышеуказанных условий. Во-первых, ПТК представляет интересы как производственных предприятий, так и транспортных организаций, минимизируя издержки одних и увеличивая товарооборот других. Во-вторых, кластерный подход, положенный в основу формирования ПТК позволяет снизить общие затраты всех участников ПТК, что может способствовать снижению цены на товарно-материальные ценности и как следствие повышение интереса со стороны потребителей к определенным видам товара.

Таким образом, ПТК является неотъемлемой частью региональной логистической системы (рис. 1).

К данной схеме следует сделать ряд пояснений:

- > - материальные потоки;
- - - -> - финансовые потоки;
-> - административно-правовое воздействие;

потребители А – предприятия потребители внутри самого ПТК;

потребители Б – потребители (как организации, так и физические лица) внутри региона;

потребители В – потребители из других регионов.

Следует сказать, что функционирование региональной логистической системы должно лежать в основе методологии формирования промышленно-транспортного комплекса региона.

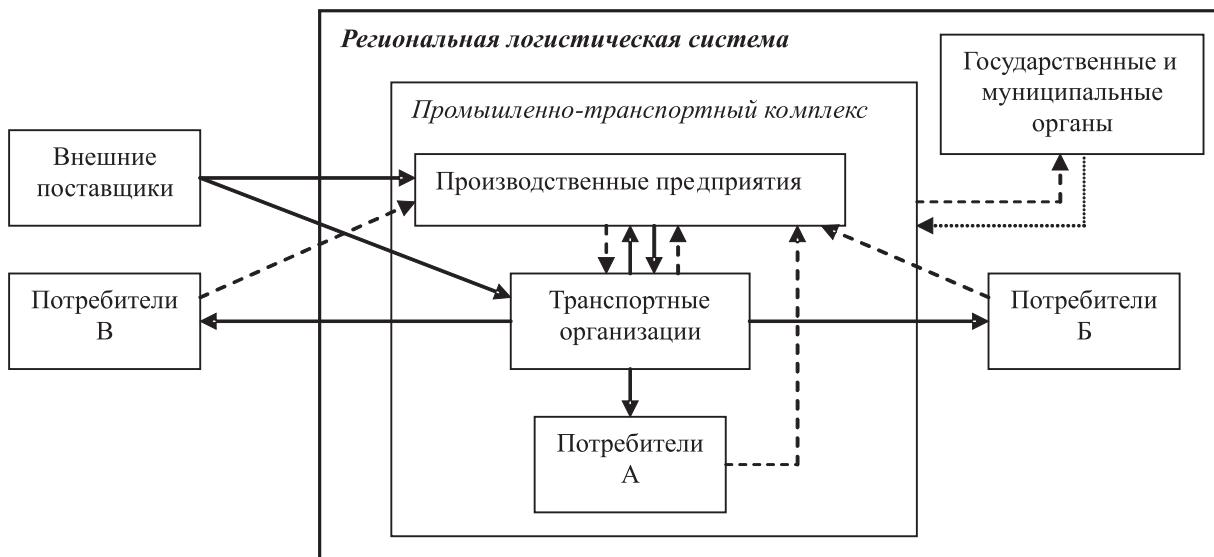
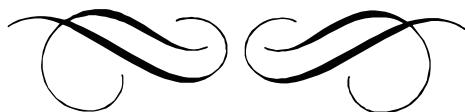


Рис. 1. Укрупненная схема региональной логистической системы

Список литературы

1. Моттаева А.Б., Кубрак И.А. Оценка инвестиционной привлекательности территорий и формирование их инвестиционных стратегий // Вестник университета (Государственный университет управления). – М: Изд-во: ГУУ, 2007. – № 4. – 0,6 п.л. / 0,3 п.л.
2. Моттаева А.Б. Этапы жизненного цикла инвестиционного проекта предпринимательской структуры на основе принципов риск-менеджмента // Научно-технические ведомости СПбГПУ (Экономические науки). – СПб: Изд-во: СПбГПУ, 2009. – № 6. – 0,6 п.л.
3. Моттаева А.Б. Формирование признаков классификации видов поглощений предприятий // Научно-технические ведомости СПбГПУ (Экономические науки). – СПб: Изд-во: СПбГПУ, 2009. – №1. – 0,5 п.л.
4. Моттаева А.Б. Влияние социальной политики на эффективность экономического развития России // Научно-технические ведомости СПбГПУ (Экономические науки). – СПб: Изд-во: СПбГПУ. – 2009. – № 2. – 0,5 п.л.



ВЕСТИ Вячеслав Михайлович,
аспирант кафедры экономики и управления Санкт-Петербургского гуманитарного университета профсоюзов
E-mail: slavik.87@inbox.ru

Специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (экономическая безопасность)

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОЕНИЯ РФ В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО

Аннотация. В настоящей статье выделены ключевые проблемы, определяющие условия развития и сегодняшнее состояние отрасли машиностроения.

Ключевые слова: машиностроение, внутренний спрос, ВТО.

VESTI V.M.

PROBLEMS OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF MECHANICAL ENGINEERING OF THE RUSSIAN FEDERATION IN THE CONDITIONS OF ACCESSION TO WTO

The summary. In the present article the key problems defining conditions of development and a today's condition of branch of mechanical engineering are allocated.

Key words: mechanical engineering, internal demand, the WTO.

Сегодня в России много говорят о развитии конкурентоспособности машиностроительного комплекса страны, разрабатываются различные государственные программы поддержки. За последние 2 года данная отрасль была профинансирована более чем на 400 миллиардов рублей. На сегодняшний день этого не достаточно, так как данная отрасль долгое время находилась в запущенном состоянии. Стали появляться изменения только после того, как правительство приняло решение о вступлении в ВТО.

Настоящее положение конкурентоспособности отечественных производителей сельскохозяйственного машиностроения и оборудования не в состоянии конкурировать с зарубежными производителями аналогичной для потребителя техники. Выпуск специализированной сельскохозяйственной техники в настоящее время происходит за счет ремонта и незначительной модернизации старого оборудования. Что касается выпуска обновленной линейки модернизированной сельскохозяйственной техники, то значительная часть ее осуществляется за счет иностранных

комплектующих или техника выпускается по лицензии зарубежных компаний. Например, в Амурской области на Шиманском заводе «Кранспецбурмаш» собираются китайские комбайны «Цзилинь-6». Общая сумма, потраченная на комплектующие первых пробных 20 комбайнов, составляет 830 тысяч долларов [1]. Все знают, что китайская техника дешевая, но как она себя поведет на практике пока неизвестно. Это начальный этап освоения китайской специализированной техники, так как после вступления в ВТО, российский рынок будет заполнен китайской техникой.

Для того, чтобы отечественная машиностроительная отрасль могла конкурировать со странами-участниками ВТО необходимо исправить ряд проблем, из-за которых наша продукция по своим техническим и качественным характеристикам не в состоянии быть наравне с аналогичной продукцией зарубежных производителей.

Рассматривая сопутствующие проблемы развития отечественной машиностроительной

отрасли, можно выделить следующие: износ основных фондов, устаревшие технологии которых, находится в эксплуатации 15-20 лет и более; высокая энергоемкость и низкая энергоэффективность производства. Но самой значимой проблемой, даже угрозой, для развития машиностроения являются другие аспекты. Это плохое положение, связанное с не совсем рациональным управлением, подготовкой кадров, провалом в среднеспециальной подготовке, и, что особенно тревожно, сокращение тех полезных идей, которые до недавнего времени сохранялись в области прикладных и фундаментальных исследований. Бывшие у нас новшества либо уже утекли за рубеж и используются зарубежными конкурентами, либо технологично устаревают и, соответственно, не дают никаких экономический улучшений, что снижает конкурентоспособность отечественной продукции.

Следующий очень значимый фактор – это слабый внутренний спрос, вызванный последствием изменений внешних хозяйственных условий из-за кризисной ситуации, сложившийся совсем недавно. Большинство машиностроительных предприятий столкнулись с резким падением спроса на продукцию из-за неплатежеспособности покупателей, спад производства по выпуску техники в среднем

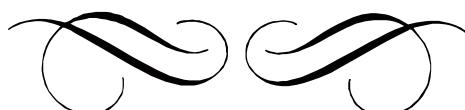
составил 49.1% (по итогам 12 месяцев 2010 года). Это привело к существенному снижению объемов производства, неполной занятости или совсем сокращению рабочих мест, падению заработной платы. И в конечном счете, все это привело к убыточности отечественных производителей, повысился рост долгов. Так же в настоящее время отсутствует крупносерийное и массовое производство промышленной техники.

Но на сегодня ситуация благоприятна для того, чтобы обеспечить нашу промышленность, и прежде всего машиностроение, достаточно серьезными заказами – так утверждает первый вице-президент Союза машиностроителей России Гутенев Владимир Владимирович. [1]

По прогнозам правительства и заинтересованных лиц, вступление России в ВТО должно состояться в ближайшие времена. Но, на наш взгляд, необходимо перед вступлением в ВТО вывести на высокий экономический, технологический, наукоемкий уровень отечественных производителей сельскохозяйственной техники для того, чтобы конкурировать с зарубежными производителями данной отрасли. А после поднятия машиностроительной и ряда других необходимых отраслей для улучшения экономической ситуации страны, задуматься, нужно ли нам стремиться в ВТО.

Список литературы

1. <http://www.soyuzmash.ru/>



АРЕФЬЕВ Александр Владимирович,
доцент Сосновоборского филиала Санкт-Петербургского государственного университета
сервиса и экономики
E-mail: arfa1398@yandex.ru

ЧЕРНЯК Татьяна Анатольевна,
старший преподаватель Санкт-Петербургского
государственного университета сервиса и
экономики
E-mail: chernyakTA@yandex.ru

ПУШКИНА Вера Павловна,
старший преподаватель Санкт-Петербургского
государственного университета сервиса и
экономики
E-mail: Vera Pavl@yandex.ru

Специальность 08.00.05 – Экономика и
управление народным хозяйством

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ В РЕГИОНАХ РОССИИ

***Аннотация.** Статья посвящена рассмотрению характерных особенностей процедуры инновационного развития экономической сферы регионов России. Авторы, подробно анализируя имеющиеся проблемы в экономической сфере Российской Федерации с позиции регионального развития в аспекте модернизации экономических процессов, формулируют и обосновывают предложения, направленные на совершенствование процесса инновации в российской экономике.*

Ключевые слова: инновация; региональное развитие; модернизация экономики.

**AREF'EV A.V.
CHERNYAK T.A.
PUSHKINA V.P.**

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ECONOMY IN REGIONS OF RUSSIA

***The summary.** Article is devoted consideration of prominent features of procedure of innovative development of economic sphere of regions of Russia. The authors, in detail analyzing available problems in economic sphere of the Russian Federation from a position of regional development in aspect of modernization of economic processes, formulate and prove the offers directed on perfection of process of an innovation in the Russian economy.*

Key words: an innovation; regional development; economy modernization.

В литературе встречаются различные подходы к определению сущности инновации. Обзор определений разных исследователей показывает, что данный термин может иметь различные значения в зависимости от контекста, а выбор подходов к определению понятия зависит от

конкретных целей измерения и анализа. Термин «инновация» и понятие инновации, как новой экономической категории, ввёл в новый оборот австрийский учёный Йозеф Шумпетер. Он трактует инновацию, как новую комбинацию производственных факторов, мотивированную

предпринимательским духом. В терминологии Шумпетера «нововведение» не является синонимом слова «изобретение», поскольку предпринимательская деятельность связана с коммерческим использованием имеющихся средств, а не с созданием новых. Американский исследователь Б. Твисс трактует инновацию, как постоянную деятельность предприятий, в результате которой изобретение или идея приобретают экономическое содержание.

Инновация – это техническая, производственная и маркетинговая деятельность, направленная на коммерческое использование нового продукта [3, стр. 112].

Методология системного описания инновации базируется на международных стандартах. Для координации работ по сбору и анализу информации о науке и инновациях в рамках Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) была организована Группа национальных экспертов по показателям развития науки и техники, которая разработала так называемое Руководство Фраскати. ОЭСР предпринимает крупномасштабные эмпирические исследования с целью сделать международный обзор инноваций на основе национальных данных. Как правило, в обзор включаются данные, касающиеся расходов на исследования и разработки и количества патентов. Расходы можно рассматривать, как измеритель инновационной активности на входе. Патенты можно рассматривать как измеритель на выходе, но не во всех сферах возможно патентование, например, патенты не относятся к некоторым видам программных продуктов.

Результаты большого числа экономических исследований, посвящённых анализу отдачи инвестиций, свидетельствуют, что несмотря на множество методологических проблем, возникающих всегда, когда речь идёт об анализе долгосрочной и социально ориентированной деятельности, экономическая отдача инвестиций в инновации превышает окупаемость в любых других сферах применения финансовых ресурсов и находится на уровне 35-50%.

После того, как технологический прорыв произошёл, он в разной форме воспроизводится и используется другими субъектами, которые также получают выгоды. С учётом сопутствующей выгоды инвестиции в промышленные инновации и науку можно рассматривать, как наиболее эффективный для общества способ вложения

финансовых средств [5, стр. 40-45].

Одним из важнейших факторов развития эффективного функционирования социально-экономического комплекса региона являются активизация инновационных программ и проектов, повышение использования научных разработок, внедрение в производство результатов фундаментальных и прикладных исследований. Это тем более важно, что инновационная активность в России заметно упала под воздействием низкого платёжеспособного спроса на научно-техническую продукцию как со стороны государства, так и негосударственного сектора экономики. В условиях уменьшения спроса организации в первую очередь сокращают объёмы производства научноёмкой продукции, зачастую заменяя её технически более простой и дешёвой. Важно также подчеркнуть, что инновационная деятельность носит ярко выраженный характер. Хотя региональные инновационные процессы неразрывно связаны с решением общероссийских научно – технологических проблем.

В целом по России на уровне регионов необходимо использовать методы для реализации инновационной политики:

- формирование институциональных и законодательных условий для позитивных изменений в инновационной сфере. Масштабы внедрения прогрессивных технологий и производств научноёмких видов продукции в значительной мере определяются институциональными преобразованиями, обеспечивающими развитие новых прогрессивных форм инновационной деятельности и бизнеса в этой области экономики [1, стр. 69-72]. В законодательном плане должны предусматриваться меры по разработке правовых актов, в первую очередь: федерального закона об инновационной деятельности и государственной инновационной политике в Российской Федерации, указа Президента РФ о государственной политике по развитию рынка интеллектуальной собственности и вовлечению в хозяйственный оборот результатов научно-технической деятельности;
- государственная поддержка и стимулирование инвесторов, вкладывающих средства в научноёмкое, высокотехнологичное

- производство, а также организаций различных форм собственности(в период освоения ими инноваций) за счёт введения определённых налоговых льгот. Государственных гарантий и кредитов;
- совершенствование налоговой системы с целью создания выгодных условий для ведения инновационной деятельности всеми субъектами независимо от форм собственности и видов финансирования. В современных экономических условиях речь идёт об уточнении налогооблагаемой базы и разработке механизмов взыскания налогов, изменения амортизационной политики с целью обеспечения организациям возможности увеличивать амортизационные фонды в качестве источника инвестиций в инновации;
 - внешнеэкономическая поддержка, предусматривающая создание условий для формирования совместных с иностранными партнёрами организаций по выпуску отечественной научоёмкой продукции и реализации её на внешнем рынке, обеспечении рекламы отечественных инноваций за рубежом, совершенствование выставочно-ярмарочной деятельности, вхождение в международные информационные системы для обмена информацией по инновационным проектам;
 - обеспечение в зарубежных кредитных линиях квот для развития инновационной инфраструктуры, закупке оборудования в целях реализации высокоеффективных инновационных проектов под гарантии государства и лицензий на высокоеффективные технологии и ноу-хау;
 - консолидация усилий органов государственной власти и частных инвесторов, направленных на организацию взаимодействия с другими государствами;
 - развитие лизинга научоёмкого уникального оборудования;
 - участие инновационно-активных организаций в международных конкурсах;
 - выделение прямых государственных инвестиций для реализации инновационных программ и проектов, имеющих общенациональный характер.

Перечисленные методы необходимо применять с учётом изменения рыночной коньюктуры и

конкурентного содержания инновационных проектов и программ.

Специфика сегодняшней ситуации во многих регионах России состоит в наличии значительных фундаментальных и технологических заделов, высококвалифицированных кадров, уникальной научно-производственной базы и в тоже время крайне слабой ориентации экономики на реализацию конкретных инноваций [2, стр. 53]. Это обусловлено отсутствием региональной инновационной политики и механизмов её реализации, способных создать благоприятные правовые и финансовые условия для широкого внедрения новых технологий.

Формирование комплексной инновационной политики в регионах и создание конкретных механизмов её реализации позволит создать условия не только для ускорения экономического развития, но и для целенаправленного управления процессом коммерческого использования достижений науки и техники [4, стр. 44].

Дальнейшее развитие и совершенствование региональной инновационной инфраструктуры, позволяющей обеспечить использование новых технологий, производство конкурентоспособных товаров и услуг при активной поддержке органов власти и управления представляется важной задачей развития промышленности в регионах России. Для этого целесообразна реализация следующих мер:

1. Создание условий и механизмов оживления экономики регионов, её приоритетных направлений посредством продвижения новейших достижений науки и техники во все сферы промышленности, конверсионное производство;
2. Формирование системы государственно-общественной поддержки инновационного предпринимательства в приоритетных секторах экономики, обеспечивающей осуществление полноценного инновационного цикла от идеи до реализации продукции на внутреннем и международном рынках;
3. Изучение инновационного потенциала российских регионов и создание эффективного механизма его использования;
4. Реализация инвестиционных программ, способствующих продвижению на рынок новых технологий и созданию новых производств, содействие созданию новых инновационных фирм;

5. Разработка и совершенствование экономико-правового обеспечения инновационной деятельности, системы инвестиционных преобразований, защиты интеллектуальной собственности в инновационной сфере;
6. Вовлечение в инновационную сферу экономически активной части населения посредством создания новых рабочих мест, благоприятных социально-экономических условий.

Для повышения инновационного потенциала российской промышленности в регионах необходимо:

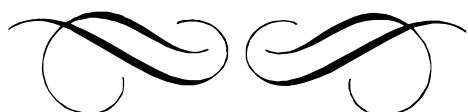
- создание инновационно-технологических центров и региональных инновационных

фондов, обеспечивающих благоприятную организационную финансово-экономическую среду для развития инновационных процессов;

- создание сети технологических центров, парков, бизнес-инкубаторов и других инновационных фирм в регионах России, где для этого есть соответствующие условия;
- развитие системы информационного обеспечения инновационного предпринимательства;
- развитие механизмов защиты интеллектуальной собственности;
- увеличение числа новых научёмких производств и предприятий инноваторов.

Список литературы

1. Бекетов Н.В. Основные направления государственной поддержки инновационного развития российской экономики // Инновации. – 2008. – №1.
2. Волынкина М.В. Правовой инновационный опыт региона // Журнал российского права. – 2006. – № 5.
3. Кузнецов С.А. Инновационный менеджмент: Учебное пособие для вузов. – Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2005.
4. Ласкин Г.А. Промышленно-инновационная политика России в условиях глобализации // ЭКО. – 2007. – № 6.
5. Фоломьев А. Обоснование инновационного типа воспроизводства // Экономист. – 2005. – № 8.



ЮРИДИЧЕСКИЕ ЛИЦА И КОРПОРАТИВНОЕ ПРАВО

СОЛОВЬЕВА Светлана Жорисовна,

доцент кафедры арбитражного процесса
Саратовской государственной академии права,
кандидат юридических наук, доцент

E-mail: swetlanasolo@yandex.ru

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

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СОДЕРЖАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ ПРАВ

Аннотация. В статье рассматриваются характерные особенности корпоративного права. В предлагаемой статье автором перечисляются наиболее значимые признаки корпоративных прав, а также выдвигается идея о необходимости более глубокого исследования места корпоративного права в системе права. Автор приводит также ряд обобщающих выводов по указанной проблематике.

Ключевые слова: корпоративные правоотношения; корпоративное право; защита и реализация норм права.

SOLOVYKH S.Zh.

SOME ASPECTS OF CORPORATE RIGHTS CONTENT

The summary. The article deals with characteristic features of corporate law. In this article the author lists the most important features of corporate rights as well as puts forward the idea of the need for more in-depth analysis of the corporate law place in the system of law. The author gives a number of generalizing conclusions on the specified subject.

Key words: corporate legal relations; corporate law; protection and implementation of the rules of law.

Правовая наука достаточно длительное время посвящает учению о юридических лицах, однако на современном этапе остались невыясненными многие фундаментальные вопросы его правового положения. Изучение субъективных прав организаций в аспекте корпоративных правоотношений также остается не разрешенным. Вопрос о содержании субъективных прав, в юридической литературе всегда являлся наиболее дискуссионным. В то же время общепризнанным является положение о том, что субъективное право выступает определенным способом правового обеспечения интересов участников правоотношений, лежащих в сфере дозволенного, и атрибутивным правомерному поведению

субъектов регулируемых правом отношений [4, стр. 288].

Не вдаваясь глубоко в структуру субъективного права, которая достаточно полно изложена в различных юридических работах. Следует признать, что система субъективных прав подразделяется на отрасли и институты в зависимости от вида общественных отношений, в которых участвует тот или иной субъект.

Корпоративным правам свойственны основные признаки, которые характерны для субъективных прав безотносительно к отраслевой принадлежности. В этом смысле они – гарантированная государством возможность действовать в рамках собственных интересов.

В то же время содержание субъективного корпоративного права, его специфика обусловлена особенностями правоотношений, регулируемых нормами корпоративного законодательства.

Корпоративные правоотношения опосредуются в единстве деятельности юридического лица и его участников, а также руководства этой деятельностью. Отсюда содержание субъективных корпоративных прав состоит в возможности действовать в организационной и имущественной сфере [3, стр. 8-9]. То есть осуществлять деятельность, ради которой субъекты вступают в соответствующее правоотношение, а также непосредственно влиять на нее путем использования предоставленных субъективных прав и исполнения юридических обязанностей, установленных корпоративным законодательством, в целях удовлетворения законных интересов указанных субъектов.

По нашему мнению, опосредование в корпоративных правоотношениях организационных и имущественных элементов, только подтверждает научные взгляды о том, что корпоративные права являются разновидностями гражданских прав и должны основываться на общих принципах гражданско-правового регулирования.

«Значительная часть организационных отношений в обществе регулируются административным правом, что не исключает в то же время актуальности гражданско-правового регулирования тех организационных отношений, которые строятся на началах координации, а не власти и подчинения» [1, стр. 20-21].

Деятельность органов управления и регулирования юридического лица, непосредственно входит в сферу корпоративных правоотношений.

В то же время отношения в сфере управления и руководства юридическим лицом состоят не только из организационных, но и из имущественных элементов, причем те и другие тесно переплетаются. Наиболее оптимальной правовой формой управления является такая, которая органически соединяет организационные и имущественные начала в руководстве деятельностью юридического лица.

Субъективное право следует рассматривать как совокупность ряда возможностей, а именно, возможности для уполномоченного лица осуществить право своими собственными действиями; возможности требовать

определенного поведения от обязанного лица; и, наконец, возможности обратиться к компетентным государственным или общественным органам с требованием защиты нарушенного или оспариваемого права. Исходя из этого, содержание субъективных корпоративных прав может быть охарактеризовано как принадлежащая участникам корпоративных правоотношений, охраняемая законом возможность в собственных интересах и в интересах юридического лица действовать в организационной и имущественной сфере, а также требовать совершения соответствующих действий от обязанного лица.

Вследствие этого, для определения общих признаков необходимо остановиться на субъектном составе участников корпоративных правоотношений, т. к. именно им принадлежат указанные возможности.

В действующем законодательстве можно выделить следующих лиц, которые обладают субъективными корпоративными правами:

- участники/учредители ООО, акционеры АО;
- юридическое лицо, в лице единоличного/коллегиального исполнительного органа;
- общее собрание учредителей ООО, акционеров АО, как высший орган управления юридическим лицом.

Самостоятельность юридического лица, как субъекта правоотношений, в действующем законодательстве не вызывает никаких сомнений.

Европейская Конвенция о защите прав и основных свобод человека ст. 1 протокола № 1 устанавливает, что каждое физическое или юридическое лицо имеет право беспрепятственно пользоваться своим имуществом. Никто не может быть лишен своего имущества, кроме как в интересах общества и на условиях предусмотренных законом и общими принципами международного права. В свою очередь, Конституция РФ ст. 34 определяет права каждого на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной, не запрещенной законом, экономической деятельности. Данными основополагающими актами признается самостоятельность статуса юридических лиц, как субъектов права, которые в связи с этим стали основными участниками экономического оборота в современной России. Становясь участниками общественных отношений, юридические лица обладают или могут обладать субъективными правами (причем связанными с

различными отраслями права).

Содержание прав юридического лица, как субъекта корпоративных правоотношений, составляют действия в организационной и имущественной сфере. Но степень сложности данных элементов в каждом субъективном корпоративном праве зависит от его вида.

Среди прав юридического лица наиважнейшими являются те права, которые входят в состав его компетенции. Компетенцию, на наш взгляд, следует определять как совокупность прав и обязанностей в различных областях деятельности данного юридического лица. К таким правам следует относить: право юридического лица на управление внутренними делами, право владения, пользования, распоряжения закрепленным за ним имуществом, право на вступление в различного рода обязательства с третьими лицами. Все указанные правомочия – составная часть сложного правоотношения, состоящего из организационных и имущественных элементов, соединение которых носит достаточно органический характер. Реализация данных прав возможна только путем вступления в правоотношения, в том числе и в корпоративные правоотношения. Поэтому можно указать на то, что права юридического лица можно подразделить на права, входящие в компетенцию и права, возникающие в результате ее осуществления.

При рассмотрении содержания субъективных корпоративных прав участников/учредителей и акционеров следует указать, что к ним в самом общем виде, будут относиться права, указанные в ст. 67 ГК РФ.

Право участвовать в управлении делами товарищества или общества; к правомочиям указанного права следует относить: правомочия на собственные действия, на действия обязанных лиц и на защиту. Например, к правомочиям на собственные действия можно отнести возможность на участие в общем собрании, к правомочиям на действия обязанных лиц – обязанность соответствующих органов хозяйственного общества о созыве общего собрания, донесение информации об его организации.

Право на получение информации о деятельности товарищества или общества и знакомиться с его бухгалтерскими книгами и иной документацией в установленном учредительными документами порядке;

Право на принятие участия в распределении прибыли;

Право на получение получать в случае ликвидации товарищества или общества часть имущества, оставшегося после расчетов с кредиторами, или его стоимость.

Выделение общего собрания участников/учредителей ООО, акционеров АО возможно в связи с тем, что объем прав и обязанностей данного субъекта не совпадает ни с правами самого юридического лица в лицо единоличного или коллегиального органов, ни с правами участников/учредителей и акционеров. С точки зрения построения управления юридическим лицом общее собрание по отношению к органу управления юридическим лицом будет являться управляющим субъектом, а орган управления – управляемым субъектом, такое же положение применяется по отношению и к самим участникам, акционерам, т. к. решения общего собрания обязательны для исполнения и тем и другим субъектами.

С точки зрения заинтересованности все перечисленные лица являются носителями материального интереса и обладают возможностями действовать как в организационной, так и в имущественной сфере, а также обладают правом требовать совершения соответствующих действий от обязанного лица, в том числе и в принудительном порядке, путем обращения к компетентному судебному органу, т. е. в арбитражный суд.

Исходя из взаимосвязи перечисленных лиц в правоотношении, можно подразделить их на два вида в зависимости от юридического характера взаимодействия:

Правоотношения, возникающие на основе вертикальных управленческих правоотношений; (характеризуется властью и неравным объемом прав сторон в правовом отношении), т. е. либо соподчинение сторон в правоотношении (между общим собранием хозяйственного общества и исполнительным органом), либо юридической зависимости одного участника от другого (общее собрание и наблюдательный совет, учредители/участники ООО, акционеры АО).

Правоотношения, возникающие на основе горизонтальных правоотношений; (не связаны организационной соподчиненностью или юридической зависимостью) оба субъекта равны и независимы друг от друга (участники/

учредители ООО, акционеры АО).

Вступая в правоотношения, указанные субъекты выполняют возложенные на них законодателем обязанности и реализуют предоставленные им права в точном соответствии с их содержанием и целями. В создании нормальных условий реализации субъективных прав большую роль имеют юридические гарантии, предоставляющие собой «это установленные нормами законодательства, различные по своему содержанию правовые средства и способы, обеспечивающие субъектам возможность реализации и защиты предоставленных им прав» [2, стр. 11-13].

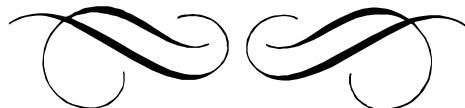
В содержание защиты прав входят как правоприменительная деятельность соответствующих органов, так и применение права, осуществляемого уполномоченным лицом, ведь под защитой понимается предусмотренная законом система мер, опирающихся на государственное принуждение и направленных на то, чтобы обеспечить неприкосновенность права и ликвидацию последствий его нарушения.

Для того чтобы привести механизм защиты в действие, заинтересованное лицо должно обладать правом на защиту. Именно поэтому в юридической литературе возможность правоохранительного характера включается в само содержание субъективного материального требования как одно из его правомочий.

Право на обращение к компетентным органам за защитой нарушенного права неразрывно связано с субъективным материальным правом, по крайней мере, в двух отношениях: во-первых, оно возникает лишь с нарушением субъективного гражданского права либо с его оспариванием другими лицами; во-вторых, характер самого требования о защите права определяется характером нарушенного или оспариваемого материального права, содержание и назначение которого в основном определяет и способ его защиты. Поэтому с материально-правовой точки зрения нет препятствий к тому, чтобы рассматривать право на защиту в его материально-правовом аспекте как одно из правомочий самого субъективного гражданского права.

Список литературы

1. Красавчиков О.А. Структура предмета гражданско-правового регулирования социалистических отношений, «Ученые труды Свердловского юридического института». Вып. 13. – Свердловск, 1970.
2. Соловых С.Ж. К понятию процессуальных гарантий в праве / Арбитражный и гражданский процесс. – 2007. – № 1.
3. Степанов П.В. Корпоративные отношения в коммерческих организациях как составная часть предмета гражданского права. Автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. – М., 1999.
4. Теория государства и права: Курс лекций / Под ред. Н.И. Матузова, А.В. Малько. – М.: Юристъ, 2001.



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

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

АДМИНИСТРАТИВНЫЕ ОТНОШЕНИЯ С УЧАСТИЕМ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОБЪЕДИНЕНИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация. В статье рассматриваются характерные особенности административных правоотношений с участием некоммерческих объединений и организаций. Автор, путем комплексного анализа, акцентирует внимание на актуальных проблемах, связанных с регулированием правоотношений в сфере деятельности некоммерческих объединений и организаций. Кроме того, автором сформулированы и обоснованы предложения, направленные на совершенствование законотворческой базы в указанной сфере.

Ключевые слова: административные правоотношения; некоммерческие объединения и организации; административный контроль.

CHEREPOV K.A.

ADMINISTRATIVE RELATIONS WITH PARTICIPATION OF NONCOMMERCIAL ASSOCIATIONS AND THE ORGANIZATIONS

The summary. In article it is considered prominent features of administrative legal relationship with participation of noncommercial associations and the organizations. The author, by the complex analysis, focuses attention on the actual problems connected with regulation of legal relationship in a field of activity of noncommercial associations and the organizations. Besides, the author formulates and proves the offers directed on perfection of legislative base in specified sphere.

Key words: administrative legal relationship; noncommercial associations and the organizations; administrative control.

Для административных регистрационных отношений с участием некоммерческих объединений и организаций можно выделить три их разновидности: а) общий порядок государственной регистрации общественных объединений; б) общий порядок государственной регистрации некоммерческих организаций; в) специальный порядок регистрации отдельных видов некоммерческих организаций. Различие также устанавливается законами в отношении полномочий федерального органа исполнительной

власти, связанных с последствиями государственной регистрации при осуществлении деятельности тем или иным видом некоммерческой организации. В целом приведенные отличия федеральных законов, регулирующих общий и специальный порядок государственной регистрации общественных объединений и некоммерческих организаций, создают по нашему мнению, условия достаточно широкого административного усмотрения при принятии соответствующих решений. В других

случаях законодательство устанавливает административный порядок учреждения государственных некоммерческих организаций, которые не проходят общие этапы административной процедуры регистрации. На основе исследования всей совокупности законодательства об отдельных формах и видах некоммерческих объединений и организаций, были сделаны три основных вывода.

Во-первых, федеральные законы «Об общественных объединениях» 1995 г. и «О некоммерческих организациях» 1996 г. наряду с законами, регулирующими правовое положение отдельных видов некоммерческих организаций, создают противоречивую множественность требований, предъявляемых к административной процедуре государственной регистрации. В результате данная процедура утрачивает целостность и предоставляет уполномоченному органу государственной регистрации широкое административное усмотрение при решении вопроса о государственной регистрации общественных объединений и некоммерческих организаций.

Во-вторых, отдельные основания отказа в государственной регистрации не обладают однозначным юридическим содержанием. В частности, вопрос о наименовании общественного объединения, некоммерческой организации, которыми оскорбляется нравственность, либо вопрос о соответствии задач общественного объединения самобытности, культурному наследию и национальным интересам Российской Федерации вряд ли может решаться в одностороннем административном порядке, поскольку содержит категории (нравственность, самобытность, культурное наследие и др.) не определенные законом.

В-третьих, не имеет достаточных юридических оснований полномочие федерального органа исполнительной власти, осуществляющего государственную регистрацию общественного объединения, приостанавливать деятельность общественного объединения своим административным актом на период до шести месяцев. Административная санкция в форме приостановление деятельности юридического лица является мерой административного наказания, согласно Кодексу Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 г. этот вид административного

наказания может применять только судья.

Отношения, связанные с административным контролем, возлагают на общественные объединения и некоммерческие организации ряд обязанностей. В целом административный контроль за деятельностью общественных объединений и некоммерческих организаций представляется дублирующим: общественные объединения и некоммерческие организации предоставляют почти одну и туже отчетность регистрирующему органу и налоговому органу, оба государственных органа контроля обладают полномочиями применить санкции в случае нарушения установленного порядка представления отчетной информации. Такое положение является чрезмерным в отношении осуществления конституционного права на объединения, контроль необходимо упростить.

В самом общем виде, со значительной степенью условности (поскольку существует различие организационно-правовых форм субъектов некоммерческой деятельности), на основании действующего законодательства можно выделить три сферы осуществления правомочий и соответствующих направлений административного контроля:

- 1) Сфера статутных правомочий и административного контроля за реализацией статуса общественного объединения, некоммерческой организации: включает контроль регистрирующего органа и налоговой контроль в отношении своевременности и полноты предоставления отчетной информации; контроль осуществления имущественных правомочий; контроль распределения доходов; налоговый контроль. Статутный административный контроль отличается общеобязательностью независимо от организационно-правовой формы зарегистрированных общественных объединений и некоммерческих организаций.
- 2) Сфера факультативного административного контроля, которая возникает в связи с реализацией статуса общественного объединения, некоммерческой организации: лицензионный контроль, таможенный контроль; бюджетный контроль; противопожарный контроль и прочие направления.
- 3) Сфера реализация правомочий общественных объединений, не имеющих статуса юридического лица. В основном ей

соответствует общий информационный контроль уполномоченных государственных органов за соблюдением правил организации митингов, пикетов, публичных акций, за недопущением призывов к насилию, разжиганию национальной и религиозной розни, за соблюдением прав и свобод граждан и прочие ограничения.

Устанавливая требования к статутному контролю, законодательство не дифференцирует их в соответствии с организационной формой общественного объединения, либо некоммерческой организации. При этом налоговый контроль осуществляется в соответствии со спецификой некоммерческой деятельности зарегистрированных в качестве юридического лица объединений и организаций. Эти субъекты налоговых отношений не зарегистрированы в качестве предпринимателей, вместе с тем они могут оказывать согласно уставу различные услуги физическим и юридическим лицам на платной основе, могут осуществлять иные виды предпринимательской деятельности, в целях финансового обеспечения своих основных целей.

Факультативный административный контроль осуществляется в связи реализацией отдельных правомочий, либо реализацией статуса общественных объединений, некоммерческих организаций конкретного типа. То есть эта сфера реализации прав, обязанностей и ответственности, когда административный контроль имеет определенную специализацию. Например, общественные объединения и некоммерческие организации имеют право получать лицензии на определенные виды деятельности, связанные с осуществлением их уставных целей. Но лицензионные отношения могут возникать с общественными объединениями и некоммерческими организациями как юридическими лицами. Особенность лицензионного контроля заключается в том, что законодательство устанавливает систему органов исполнительной власти, уполномоченных принимать решение по вопросам лицензирования в той или иной сфере деятельности, без учета организационной формы лицензиата.

К факультативному контролю следует относить правомочия государственных некоммерческих организаций, которые в ряде случаев обладают правами субъекта публичного финансового контроля как в своей системе органов, так и в

отношении неподчиненных организаций, учреждений в части исполнения финансовых обязательств (например, социальные внебюджетные фонды). Эти правомочия не характерны для остальных организационных форм.

Проблемы были выявлены в осуществлении контроля за деятельностью общественных объединений, не имеющих статуса юридического лица: законодательство не устанавливает соответствующие формы административного контроля. Например, государственный контроль за деятельностью незарегистрированных общественных объединений осуществляется почти исключительно на основе жалоб и обращений граждан в правоохранительные органы. Но отрицательные примеры деятельности на территории Российской Федерации так называемых «деструктивных религиозных организаций» (тоталитарных сект) показывает несовершенство современного законодательства именно в части полномочий превентивного административного контроля за деятельностью незарегистрированных общественных объединений.

В настоящее время целый ряд направлений государственной социальной политики невозможно осуществлять без взаимодействия власти с некоммерческими организациями и объединениями. Для этого взаимодействия существует правовая основа в российском законодательстве, на этой основе реализуются следующие формы взаимодействия общественных объединений и некоммерческих организаций с органами государственной власти и управления:

- в форме непосредственного участия в реализации федеральных и региональных целевых программ;
- в форме государственных контрактов в соответствии с федеральным законом «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» 2005 г.;
- в форме инициативных договоров общественных объединений, некоммерческих организаций в целях оказания содействия органам государственного и муниципального управления;
- в форме государственной экономической поддержки на основе льгот налогового и таможенного законодательства, в том числе целевого бюджетного финансирования;

- в форме координационного, информационного, консультативного взаимодействия;
- в иных формах, не запрещенных федеральными законами.

Правовой основой возникновения административных договорных отношений может служить как соответствующее положение законодательства о государственном контракте, так и инициативный договор (соглашение), не предусмотренный административным законодательством [1, стр. 37]. Заключенный по вопросам компетенции государственного органа управления, инициативный договор (соглашение) с некоммерческой организацией, объединением имеет юридические свойства административного договора [2, стр. 22].

Законодательство об общественных объединениях и некоммерческих организациях регулирует конституционные права граждан на объединения, что является предметом регулирования Российской Федерации. Действующее федеральное законодательство не устанавливает дозволений и ограничений на формы взаимодействия общественных объединений и некоммерческих организаций с органами государственной власти и управления. Соответственно недопустимы существующие примеры введение подобных дозволений законодательством субъектов Российской Федерации.

Участие общественных объединений и некоммерческих организаций в государственном управлении не является характерным, для осуществления их целей и задач в сфере социального партнерства. Только отдельные организационно-правовые формы общественных объединений, некоммерческих организаций осуществляют постоянное участие в государственном управлении и формируют характерные правовые формы участия. По нашему мнению, эти правовые формы участия наиболее близки государственным некоммерческим организациям и общественно-государственным объединениям.

Государственные общественные объединения обладают следующими признаками: учреждаются и прекращают деятельность на основе нормативного акта органа государственной власти; их задачи установлены нормативно так же, как и формы взаимодействия с государственными органами; обладают достаточно широким объемом публичных правомочий, установленных

учредительным нормативным актом; членство является добровольным и не связано с государственной службой. Для общественно-государственных организаций (объединения) можно выделить следующие признаки: в их деятельности сочетаются общественные и государственные задачи (интересы); основная цель (сфера) деятельности устанавливается государством; решение о создании, реорганизации, прекращении деятельности принадлежит не государству, а общественным органам управления; наличие отдельных публичных правомочий в сфере государственного управления, установленных законом.

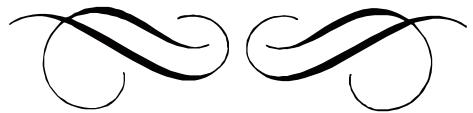
Организационные формы государственных и общественно-государственных организаций и объединений отчасти установлены законами «Об общественных объединениях» и «О некоммерческих организациях», но публичные правомочия, связанные с непосредственным участием в государственном управлении, этими законами не регулируются. Формы участия в государственном управлении установлены законодательством о конкретном виде объединения, организации. Эти формы обладают следующими особенностями:

- они могут обладать коллективным и индивидуальным составом правомочных субъектов;
- они могут осуществляться в сфере законотворчества и в сфере деятельности государственных органов административного управления;
- они ориентированы преимущественно на решение социальных задач и обеспечение реализации прав и свобод граждан.

Исключительно публичными правомочиями в сфере государственного управления обладают общественные органы, образуемые на основе федерального закона «Об Общественной палате Российской Федерации» от 4 апреля 2005 г. Данным законом установлен третий тип общественных объединений: Общественная палата Российской Федерации, общественные палаты субъектов Федерации, общественные советы при государственных органах административного управления. Их организационно-правовая форма и правомочия не предусмотрены федеральными законами «Об общественных объединениях» и «О некоммерческих организациях».

Список литературы

1. Межсекторные взаимодействия в России: методология, технология, правовые нормы, механизмы, примеры (Настольная книга 1999 – 2002). Сост.: Н. Хананашвили, В. Якимец. – М.: Фонд «НАН», ИСА РАН. 2000 – 2003.
2. Общественные объединения и органы власти: правовая основа и опыт взаимодействия / Под ред. Н.Ю. Беляевой. – М.: МБФ «Интерлигаль», 1997.



ВИНОКУРОВ Сергей Иванович,

Академия Генеральной прокуратуры Российской Федерации,

кандидат юридических наук, доцент

E-mail: dk8888@mail.ru

ЧИРКОВ Дмитрий Константинович,

Академия Генеральной прокуратуры Российской Федерации,

кандидат юридических наук, доцент

E-mail: dk8888@mail.ru

Специальность 12.00.08 – Уголовное право и криминология; уголовно-исполнительное право

К ВОПРОСУ ОБ АКТУАЛЬНОСТИ ВВЕДЕНИЯ УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИЙСКОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ

Аннотация. В статье авторами рассматривается вопрос о целесообразности введения уголовной ответственности юридических лиц в законодательстве России. Предпосылкой такой постановки вопроса стали наглядно проявившиеся в последнее время негативные тенденции масштабного роста корпоративных посягательств, которые создают реальную угрозу не только правам и законным интересам граждан и общества, но и экономической безопасности государства.

Ключевые слова: уголовная ответственность, вывоз капитала, экономическая безопасность, нарушение миграционного законодательства, надзор за соблюдением законности.

VINOKUROV S.I.
CHIRKOV D.K.

ON THE RELEVANCE OF INTRODUCTION OF CRIMINAL CORPORATE LIABILITY IN THE RUSSIAN LEGISLATION

The summary. Article authors dealt with the question of the desirability of introducing criminal liability of legal persons in the legislation of Russia. A prerequisite for such questioning has been amply demonstrated in recent negative trends of large-scale growth of corporate abuse, which pose a real threat not only to the rights and lawful interests of citizens and society, but also the economic security of the State.

Key words: criminal responsibility, the export of capital, economic security, violation of migration law, supervision of legality.

Вопрос целесообразности включения в российское законодательство норм, предусматривающих уголовную ответственность юридических лиц, возник не на пустом месте. Предпосылкой такой постановки вопроса стали наглядно проявившиеся в последнее время

негативные тенденции масштабного роста корпоративных посягательств, которые получили в России широкое распространение, а грубые нарушения юридическими лицами законодательства стали повседневным явлением. Вследствие этого создается реальная угроза не

только правам и законным интересам граждан и общества, но и экономической безопасности государства, что оказывает негативное влияние на инвестиционную привлекательность России, способствует росту масштабов вывоза капитала из страны. Так, по данным Центрального банка (далее ЦБ) России в 2011 году вывоз капитала продемонстрировал тенденцию роста, причем весьма значительного. В частности, фактический отток капитала из России за январь – сентябрь составил около \$50 млрд., а озвученная ранее в конце сентября текущего года прогнозируемая ЦБ цифра оттока в сумме \$36 млрд. уже была признана им недостоверной. Новый прогноз оттока также опровергает ранее сделанные заявления первого зампреда ЦБ Алексея Улюкаева о возможном «нулевом» оттоке капитала из РФ до конца года. Теперь ЦБ официально предполагает, что эта цифра на деле будет еще на \$20 млрд. больше» [1]. В результате существенно повышаются инвестиционные риски, связанные с незащищенностью российских финансовых инструментов от преступных посягательств, что способствует ускорению последующего оттока иностранного капитала.

Наряду с этим, необходимо отметить и еще одно важное обстоятельство, обуславливающее целесообразность введения уголовной ответственности юридических лиц в российском законодательстве. Следует иметь в виду, что такого рода рекомендация, а по сути дела мягкий императив, содержится в основополагающих международных нормативных правовых актах (Конвенции ООН против транснациональной организованной преступности, Конвенции ООН против коррупции, Конвенции об уголовной ответственности за коррупцию и др.), к которым присоединилась Российская Федерация, взяв на себя обязанность добросовестного их соблюдения. Таким образом, в настоящее время, в подавляющем большинстве современных рыночных государств уголовная ответственность юридических лиц введена в том или ином виде в национальную законодательную практику. Поэтому современное российское законодательство в этой части в определенной мере диссонирует с действующими нормами и практикой применения международного права.

Другим важным обстоятельством, обуславливающим потребность введения в российском законодательстве уголовной

ответственности юридических лиц, является то, что в последние годы в России прослеживается отмечаемая экспертами тенденция существенного сокращения объема общеуголовной преступности и значительного роста экономической (налоговой) преступности. Что касается последнего, на наш взгляд, это вызвано, прежде всего, реформированием системы органов внутренних дел (немотивированное сокращение и последующая реорганизация подразделений по борьбе с экономическими и налоговыми преступлениями (ДЭБ МВД России, БЭП и УНП), высших учебных заведений экономической направленности системы МВД России).

Реальная же ситуация в финансово-экономической сфере страны оставляет желать лучшего, об этом свидетельствуют, в частности, вышеуказанные данные Центрального банка России. При этом, учитывая перманентный и масштабный характер принимаемых российской законодательной властью мер по искусственной декриминализации (полной или частичной) многих экономических посягательств (ранее традиционно признаваемых общественно опасными), следует отметить исключительную их криминальную привлекательность для злоумышленников, широкую распространность и высокую латентность.

Вместе с тем, в международной практике является общепризнанным, что высокая степень общественной опасности преступлений, совершаемых юридическими лицами, обусловлена крайне негативными, масштабными их последствиями как для отдельных граждан, так для общества и государства в целом. В этой связи важно отметить, что даже в развитых рыночных государствах в связи со значительным ростом корпоративной преступности давно отмечается неэффективность применения к юридическим лицам административных санкций и всерьез обсуждается вопрос о переходе к более действенным моделям уголовной ответственности указанных лиц.

С учетом отмеченного представляется целесообразным обратить внимание на традиционную для Запада **конструкцию уголовной ответственности юридических лиц**, при которой юридическое лицо, наряду с физическим лицом, рассматривается в качестве самостоятельного субъекта преступления. Эта модель характерна для правовых систем стран

общего права (Англия, Шотландия, Ирландия, США, Канада, Австралия, государства - бывшие английские колонии), а также для стран, принадлежащих к романо-германской семье права (Австрия, Бельгия, Нидерланды, Люксембург Португалия, Франция, страны – бывшие французские колонии, Финляндия и др.). Институт уголовной ответственности в традиционном виде инкорпорирован и в правовые системы некоторых бывших республик СССР (Грузия, Литва, Молдова, Эстония) [2].

Установление уголовной ответственности юридических лиц в зарубежных странах тесно связано с другой нетрадиционной проблемой, вызванной значительными масштабами распространения в государствах с рыночной экономикой практики совершения так называемых корпоративных преступлений. Речь в данном случае идет о весьма специфичной категории уголовных посягательств, умышленно совершаемых (организуемых) в корыстных целях компетентными органами управления (руководством) соответствующих достаточно крупных юридических лиц (преимущественно, корпораций). При этом масштабы, объем корпоративной преступности в рыночных экономиках исключительно велики, а реальный экономический ущерб от их совершения составляет, по мнению многих экспертов, десятки миллиардов долларов.

Как показывает практика противодействия указанной преступности в развитых капиталистических государствах, в них повсеместно возникала потребность введения в уголовное законодательство соответствующих государств института уголовной ответственности юридических лиц.

В то же время, как показывает российская действительность, подобные общественно опасные деяния не получают надлежащей уголовно-правовой оценки, в том числе ввиду отсутствия в российском законодательстве института уголовной ответственности юридических лиц.

В этой связи проработка идеи, связанной с установлением в российском законодательстве уголовной ответственности юридических лиц, представляется весьма актуальной и практически значимой, так как действующий механизм привлечения юридических лиц только к административной ответственности является

недостаточно эффективным.

Об этом, в частности, свидетельствует сложившаяся в России административная практика, которая показывает, что на фоне тотальной коррупции во многих сферах общественной жизни количество привлеченных к административной ответственности корпоративных структур ничтожно мало. Например, по фактам причастности юридических лиц к корпоративной коррупции в сфере размещения заказов для государственных и муниципальных нужд за три года к административной ответственности были привлечены лишь немногим более 20 организаций. Аналогичное положение складывается и в других сферах экономики. Так, при масштабной распространенности монополистических сговоров в целях завышения цен на отдельные виды сырья и продукции, а также в целях манипулирования рынком, случаи привлечения организаций к административной ответственности носят единичный характер. Кроме того, законодательство об административных правонарушениях не позволяет эффективно противодействовать и противоправной деятельности фирм-однодневок, которые широко используются корпоративными правонарушителями в криминальных схемах противоправного завладения активами компаний и последующего отмывания преступных доходов, вывода их за рубеж.

Таким образом, налицо явная потребность введения в России института уголовной ответственности юридических лиц как важного дополнительного инструмента эффективного противодействия корпоративным преступлениям, которые стали одной из наиболее серьезных угроз благополучию граждан, интересам общества и государства.

В пользу целесообразности и даже объективной необходимости положительного решения в недалеком будущем вопроса об уголовной ответственности юридических лиц могут свидетельствовать ряд факторов.

Среди них реальное вовлечение России в мировую экономическую систему капиталистических взаимоотношений, высокий уровень глобализации рыночных отношений, требующих гармонизации, единообразия не только экономических подходов, решений и действий, но и унификации юридических понятий, правил и механизмов.

В то же время, необходимо указать и на существующие в настоящее время серьезные препятствия фрагментарному, точечному и скоропалительному принятию решения о введении в российском законодательстве института уголовной ответственности юридических лиц. Прежде всего, следует отметить устоявшееся на ментальном уровне в российской, а равно и в советской правовой школе отрицательное отношение к самому институту уголовной ответственности юридических лиц как таковому. Кроме того, учитывая системный и комплексный характер рассматриваемого нововведения, важно отметить отсутствие в настоящее время надлежащих правовых, организационных и иных условий для подобной правовой реорганизации.

В частности, введение уголовной ответственности юридических лиц потребует кардинальной переработки, прежде всего, общей части Уголовного кодекса РФ для адаптации данного института к действующим в указанном Кодексе положениям, связанным с определением понятия и субъектного состава юридического лица, оснований его уголовной ответственности, категорий (видов) корпоративных преступлений, особенностей соучастия в них, видов наказаний для юридического лица и многих других вопросов.

Кроме того, следует учитывать и еще одну опасность непродуманного решения данного вопроса. В частности, введение института уголовной ответственности юридических лиц без создания надлежащих для этого условий будет способствовать активизации рейдерских захватов собственности организованными криминальными структурами.

Таким образом, введение в России института уголовной ответственности юридических лиц потребует поэтапного, взвешенного подхода. Представляется, что решение данного вопроса может быть обеспечено в течение двух основных периодов. Первый должен быть ориентирован на реализацию первоначальной задачи, которую можно условно обозначить как «программа-минимум». Он должен включать в себя научную проработку необходимой юридической базы в различных отраслях права и подготовку на этой основе проектов соответствующих законодательных актов.

Второй этап достижения поставленной задачи, которую условно можно определить как «программа-максимум», заключается в реальном

принятии и реализации на практике (путем создания надлежащих механизмов правоприменения) необходимого комплекса законодательных актов, всесторонне регламентирующего все основные аспекты уголовной ответственности юридических лиц и решающего все связанные с этим проблемы.

Таким образом, введение в перспективе в российском законодательстве института уголовной ответственности юридических лиц представляется объективно необходимым в свете глобализации рыночных отношений и особенно предстоящего вступления России в ВТО.

С учетом отмеченного представляется, что установление уголовной ответственности для юридических лиц («корпораций»), будет способствовать, прежде всего, укреплению корпоративной дисциплины юридических лиц, ввиду применения в отношении них более жестких и эффективных карательных мер, отличных от мер административного воздействия, которые могут быть включены в уголовное законодательство,

Многие ученые предлагают различные меры уголовно-правового воздействия, санкции которых соответствуют международным нормам, в частности Г. Смирнов предлагает следующие меры: штраф; лишение лицензии, квоты, преференций или льгот; лишение права заниматься определенным видом деятельности; запрет на осуществление деятельности на территории РФ; принудительная ликвидация [2].

Кроме того, анализ уголовного законодательства различных стран показывает, что помимо штрафа к корпорациям могут быть применены:

- специальная конфискация (Албания, Бельгия, Ирак, США, Франция);
- ограничение деятельности юридического лица, в том числе запрет заниматься отдельными видами деятельности, закрытие подразделений или филиалов (Албания, Бельгия, Испания, Литва, Молдова, Перу, Франция);
- временное прекращение деятельности юридического лица (Испания, Перу);
- ликвидация юридического лица (Бельгия, Литва, Молдова, Перу, Франция);
- публикация приговора (Бельгия, Франция).

УК Франции кроме перечисленных мер предусматривает для юридических лиц такие наказания:

- помещение под судебный надзор;

- запрещение участвовать в договорах, заключаемых от имени государства;
- запрещение обращаться к населению в целях получения вкладов или размещения ценных бумаг;
- запрещение пускать в обращение чеки иные, нежели те, которые позволяют получение средств векселедателем в присутствии плательщика по переводному векселю, или те, которые удостоверены, а равно пользоваться кредитными карточками продолжительностью не более 5 лет.

В исключительных случаях может быть назначена общая конфискация имущества юридического лица (за преступления против человечества и незаконное распространение наркотиков), что, на наш взгляд, целесообразно также предусмотреть в российском законодательстве. Например, в проекте законодательного акта «Об уголовной ответственности юридических лиц в Российской Федерации» с последующим внесением изменений и дополнений в УК РФ.

Признание юридического лица (его коллегиального органа управления) причастным к преступлению на основании решения суда должно повлечь для виновных руководителей данного юридического лица и другие правовые последствия. В частности, привлечение юридического лица к уголовной ответственности должно служить достаточным основанием для решения вопроса об уголовном преследовании конкретных физических лиц этой организации, персонально виновных (подозреваемых, обвиняемых) в совершении корпоративного

преступления;

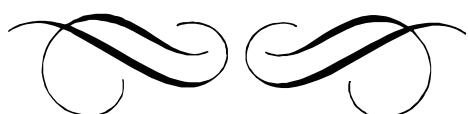
Другим правовым последствием может быть применение к виновным членам коллегиального органа управления юридического лица традиционного последствия уголовного наказания в виде судимости на определенный срок. Это предполагает обязанность указанных лиц предоставить компетентным регистрирующим (лицензирующими) органам в случае своей новой регистрации (лицензирования) информацию о факте своего предшествующего привлечения в качестве юридического лица к уголовной ответственности и наказания.

С учетом сказанного следует отметить, что основными целями введения в перспективе института уголовной ответственности юридических лиц в законодательство Российской Федерации можно считать:

- эффективное противодействие экономическим, экологическим, коррупционным и иным преступлениям;
- эффективное противостояние транснациональной организованной преступности, связанной с глобализацией мировой рыночной экономики;
- обеспечение защиты прав и законных интересов граждан – потенциальных жертв корпоративных преступлений;
- усиление прокурорского надзора за законностью деятельности корпоративных структур и совершенствованием иных мер контроля, в том числе внутреннего корпоративного, за деятельность публичных служащих органов управления юридических лиц.

Список литературы

1. <http://news.yandex.ru/yandsearch?cl4url=www.ria.ru%2Feconomy%2F20111101%2F477306493.html> // Центробанк удвоил отток капитала
2. Смирнов Г. Уголовная ответственность юридических лиц на подступах к России // ЭЖ-Юрист. – 2011. – №24.



ГРАЖДАНСКОЕ ПРАВО

МОЛЧАНОВ Александр Александрович,
профессор кафедры гражданского права Санкт-Петербургского университета МВД России
доктор юридических наук, профессор
E-mail: molchanoff@gmail.ru

КОНДРАТ Елена Николаевна,
доцент кафедры правового обеспечения
управленческой деятельности МГИМО (У) МИД
России
кандидат юридических наук,
кандидат экономических наук, доцент
E-mail: prokuratura@inbox.ru

БОНДАРЕНКО Владислав Владимирович,
доцент кафедры гражданского права и процесса
Национального исследовательского университета
«Высшей школы экономики»,
кандидат юридических наук
E-mail: bondarenko@gmail.com

СЫЧЕВ Сергей Алексеевич,
кандидат юридических наук
E-mail: sychev_123@yandex.ru

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

ДОГОВОР ЛИЗИНГА: НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению особенностей договора финансовой аренды. Авторы, подробно анализируя имеющиеся проблемы в области заключения данного вида договоров с точки зрения действующего гражданского законодательства и правоприменительной практики, приводят ряд обобщающих выводов по указанной проблематике, а также формулируют определение договора лизинга.

Ключевые слова: лизинг; договорные правоотношения; аренда.

MOLCHANOV A.A.
KONDRAT E.N.
BONDARENKO V.V.
SYCHEV S.A.

LEASE AGREEMENT: SOME ISSUES OF THEORY

The summary. The article is concerned with the features of financial lease contract. The authors analyzing in detail the current problems in the area of signing this types of contracts from the point of view of the applicable civil law and law enforcement practice provide a number of generalizing conclusions on the specified subject as well as well as formulates a definition of the

leasing contract.

Key words: *leasing; contract relationship; rental lease.*

Понятие финансовой аренды (лизинга) является достаточно многозначным, отношения, складывающиеся вокруг финансовой аренды (лизинга), – сложными, а споры ученых о правовой природе финансовой аренды (лизинга), его месте в системе гражданско-правовых обязательств – острыми и актуальными.

Определение понятия финансовой аренды (лизинга) необходимо для адекватного нормативно-правового регулирования сложившихся на практике отношений между его субъектами, а также для облегчения интеграции этого нового способа финансирования англо-американского происхождения в систему обязательств и вещных прав Российской Федерации. Оно также имеет большую практическую значимость применительно к взаимным правам и обязанностям сторон и, особенно, к положению сторон по отношению к третьим лицам. Потому важность представляют анализ финансовой аренды (лизинга) как экономического и правового явления, знание особенностей существующей терминологической базы по финансовой аренде (лизингу).

Для российского права лизинг является новым гражданско-правовым институтом, основные черты которого заимствованы из зарубежного права и практики. Термин «лизинг» произошел от английского глагола «to lease», что означает «нанимать», «брать в аренду». В английском юридическом языке словом «leasing» обозначается и традиционная сдача имущества в аренду, и собственно лизинг как разновидность аренды. Мировая практика, пытаясь устраниć такую двойственность терминологии в праве, использует значение слова «лизинг» для обозначения определенного вида договора имущественного найма [11, стр. 23]. Некоторые страны присваивают отношениям лизинга оригинальное название, отличное от заимствованного английского или уже имеющегося определения аренды. Например, во Франции получил распространение термин *credit-bail* (кредит-аренда), который исходил из трехсторонней природы договора [1, стр. 184-185].

В законодательстве Бельгии, регулирующем отношения финансовой аренды, имеет место наименование «договор имущественного найма – финансирования», или «найма-финансирования» (*location financement*), но в том же тексте употребляется и «сдача в аренду» (*leasing*) [2, стр. 185-186].

Общим для правовых систем разных государств является стремление законодателя вписать лизинг в рамки уже известного гражданского института передачи вещи во временное пользование.

В качестве исходной нормативной базы российский законодатель избрал определение сделки финансового лизинга, содержащейся в ст. 1 Конвенции УНИДРУА. Согласно ей по сделке финансового лизинга одна сторона (арендодатель): а) заключает по спецификации другой стороны (арендатора) договор (договор поставки) с третьей стороной (поставщиком), в соответствии с которым арендодатель приобретает комплектное оборудование, средства производства или иное оборудование (оборудование) на условиях, одобренных арендатором в той мере, в которой они затрагивают его интересы; б) заключает договор (договор лизинга) с арендатором, предоставляя ему право использовать оборудование в обмен на выплату периодических платежей. При этом сделка финансового лизинга должна соответствовать следующим характеристикам:

а) арендатор определяет оборудование и выбирает поставщика, не полагаясь на опыт и суждение арендодателя;

б) оборудование приобретается арендодателем в связи с договором лизинга, который заключен или должен быть заключен между арендодателем и арендатором, а поставщик осведомлен об этом;

в) периодические платежи, подлежащие выплате по договору лизинга, рассчитываются, в частности, с учетом амортизации всей или существенной части стоимости оборудования.

Сделки, обладающие указанными признаками, относятся конвенцией к числу сделок финансового лизинга независимо от наличия или отсутствия у

арендатора права на выкуп оборудования. Согласно конвенции по сделкам финансового лизинга может передаваться любое оборудование, за исключением того, которое должно быть использовано в основном для личных, семейных или домашних целей арендатора, т. е. сделка финансового лизинга предполагает лишь предпринимательские цели передачи оборудования в пользование арендатора.

Российский законодатель в статье 665 ГК РФ определил финансовую аренду (лизинг) следующим образом: «по договору финансовой аренды (договору лизинга) арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного им продавца и предоставить арендатору это имущество за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей. Арендодатель в этом случае не несет ответственности за выбор предмета аренды и продавца».

Договором финансовой аренды может быть предусмотрено, что выбор продавца и приобретаемого имущества осуществляется арендодателем».

Договор лизинга также определен ст. 2 Закона «О финансовой аренде (лизинге)», и содержащееся в нем определение идентично определению, имеющемуся в ст. 665 ГК РФ, за одним исключением: закон не указывает на использование переданного в аренду имущества для предпринимательских целей. По направленности результата договор лизинга в действующем российском законодательстве относится к договорам о передаче имущества в пользование.

Договор лизинга является двусторонним, взаимным, консенсуальным, возмездным.

Считаем, что следует истолковывать договор финансовой аренды (лизинга) как двустороннюю (а не многостороннюю) сделку (договор арендного вида), неразрывно связанную с договором купли-продажи лизингового имущества. Лизингодатель по договору финансовой аренды (лизинга) возлагает исполнение части своих обязанностей на продавца по договору купли-продажи (п. 1 ст. 313 ГК), причем имеет место особый случай перепоручения исполнения, при котором перед кредитором (лизингополучателем) в силу прямого указания закона становится ответственным только исполнитель (продавец). В свою очередь, договор купли-продажи предстает перед нами как договор

в пользу третьего лица – лизингополучателя (ст. 430 ГК).

Однако такой подход к договору финансовой аренды (лизинга) не является единственным возможным. Широко распространена трактовка лизинга как многосторонней сделки (трехстороннего договора), в которой участвуют продавец, лизингодатель и лизингополучатель, причем каждый из них имеет свои права и несет свои обязанности. Этот подход нашел отражение в Конвенции. Есть у него сторонники и в научной литературе [5, стр. 496].

Следует отметить, что при всей простоте данной концепции у нее больше недостатков, чем достоинств. Ведь отношения между лизингодателем и лизингополучателем, с одной стороны, и лизингодателем и продавцом предмета лизинга, с другой, урегулированы так, как в классических двусторонних (синаллагматических) договорах. Участники этих договоров не имеют ни одного права или обязанности, которые принадлежали бы всем им одновременно и каждому из них в отдельности, что как раз и характеризует многостороннюю сделку.

Участники финансовой аренды (лизинга) не совершают общего (согласованного) волеизъявления, необходимого для заключения любого договора. Во всяком случае, это касается продавца и лизингополучателя. К возникающим между ними отношениям нельзя применить установленные ГК правила о заключении, изменении и расторжении сделок (договоров), о признании их недействительными и т. д. Закон о финансовой аренде (лизинге), вводя понятие обязательного и сопутствующих договоров (п. 2 ст. 15), одновременно исключил трактовку лизинга в качестве единой, пусть и многосторонней сделки. Ведь один договор не может включать в свой состав другие самостоятельные договоры. Таким образом, финансовая аренда (лизинг) в широком смысле слова – это совокупность договоров с участием лизингодателя, лизингополучателя, продавца и иных лиц.

В статье 2 Закона о финансовой аренде (лизинге) даны также понятия «лизинг» и «лизинговая деятельность». Под лизингом в целом предлагается понимать совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе с приобретением объекта лизинга. А лизинговая деятельность раскрывается

как вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его в лизинг.

По нашему мнению, законодателем предлагается рассматривать договор лизинга как основу лизинга в целом – договор здесь служит определяющим, системообразующим фактором для всех лизинговых связей. Такая оценка договора видится нам правильной. Однако общее соотношение указанных выше понятий вызывает критику.

Законодатель, определяя лизинг в целом, не раскрывает, какие именно экономические и правовые отношения относятся к нему. В частности, можно ли считать, что лизингом является и та группа правоотношений, которая складывается между поставщиком объекта лизинга и лизингодателем. Если опираться на текст ст. 2 Закона о финансовой аренде (лизинге), то ответ должен быть положительным. К этому выводу есть смысл добавить примечание о том, что если отношения «поставщик-лизингодатель» и составляют часть лизинга, то только в качестве дополнительной части.

Вряд ли уместно и указание на то, что лизинг представляет собою «совокупность экономических и правовых отношений», ибо данные отношения оказываются противопоставленными друг другу и разделенными, тогда как в действительности производственные экономические отношения не есть нечто противоположное и противостоящее отношениям правовым. Следовательно, под лизингом следует понимать сами производственные экономические отношения, возникающие на основе договора лизинга и включающие в себя некоторые прымывающие к нему отношения по приобретению объекта лизинга и исполнению договора лизинга. Такая формулировка позволяет, с одной стороны, определить место договора лизинга в системе лизинговых отношений, а, с другой, допускает включение в лизинг отношений, которые, хотя и не являются собственно лизинговыми, но в силу включения в договор сопровождают и обеспечивают его (это условия о техническом обслуживании, о заемных обязательствах и т. п.).

Что же касается соотношения лизинга и лизинговой деятельности, то нет сомнений, что между ними можно поставить знак равенства. Просто в ст. 2 Закона о финансовой аренде (лизинге) акцент перенесен на инвестирование как решающую характеристику лизинга в его

экономическом понимании.

В юридической литературе встречаются мнения о понятии лизинга, которые построены, в основном, на базисе экономических отношений участников лизингового рынка. Так, М.И. Лещенко рассматривает лизинг с трех позиций: во-первых, как форму вложения средств на возвратной основе, во-вторых, как своего рода товарный кредит и, наконец, как комплекс возникающих имущественных отношений, связанных с передачей имущества в пользование после его приобретения у производителя (продавца). Более того, в число участников лизинга им включены лизингодатель, лизингополучатель и производитель (продавец) имущества [9, стр. 10-11]. Как отмечает В.А. Горемыкин полагает, что «лизинг – это способ реализации отношений собственности, выражающий определенное состояние производительных сил и производственных отношений, с которыми он находится в тесной взаимосвязи... Это система предпринимательской деятельности, включающей в себя три вида организационно-экономических отношений: арендные, инвестиционные и торговые, содержание каждого из которых в отдельности полностью не исчерпывает сущности специфических имущественно-финансовых лизинговых операций» [4, стр. 22, 27]. По мнению В.М. Джуха, «в более широком смысле лизинг является организационной формой предпринимательской деятельности, выражающей особые отношения собственности, особую систему хозяйствования, на них основанную» [6, стр. 65]. В.Д. Газман считает, что «лизинг, как экономико-правовая категория, представляет собой особый вид предпринимательской деятельности, направленной на инвестирование временно свободных или привлеченных финансовых средств, когда по договору финансовой аренды (лизинга) арендодатель (лизингодатель) обязуется приобрести в собственность обусловленное договором имущество у определенного продавца и предоставить это имущество арендатору (лизингополучателю) за плату во временное пользование для предпринимательских целей» [3, стр. 3]. Наиболее распространенным в энциклопедиях, словарях, учебной, справочной литературе определением лизинга является его определение как разновидности арендных отношений. Как видим, данные определения во многом исходят из функций финансовой аренды.

Но в то же время, указанные концепции не содержат комплексного подхода к определению такой сложной категории как финансовая аренда (лизинг), который бы учитывал не только позиции его экономических функций, но и природу правовых отношений его субъектов.

Вопрос о правовой природе финансовой аренды (лизинга) еще больше усложняется при наличии в договоре финансовой аренды (лизинга) опциона на покупку, что делает похожим данный договор на договор купли-продажи в рассрочку. Е. Кабатова в своей работе о лизинге приводит мнения сторонников концепции отнесения лизинга к договорам купли-продажи в рассрочку особого типа. Опровергая ошибочность данной теории, достаточно указать лишь то, что при договоре купли-продажи в рассрочку (ст.ст. 488-489 ГК РФ) право собственности на товар переходит от продавца к покупателю либо в момент заключения договора, либо в момент передачи вещи. При договоре финансовой аренды (лизинга) право собственности на оборудование сохраняется за лизингодателем, передавшим оборудование в лизинг лизингополучателю на протяжении всего договора. Более того, наличие опциона не является общим определяющим признаком для любого договора лизинга, его квалифицирующим признаком. Отличия от договора купли-продажи в рассрочку проводятся также по предмету, срокам, целям, по объему прав и обязанностей сторон. По первому договору можно приобрести любое имущество и для любой цели (личной, семейной, бытовой, предпринимательской), данный договор заключается на значительно меньший срок, чем договор лизинга.

Договор финансовой аренды (лизинга) имеет много сходств и с кредитным договором, договорами товарного и коммерческого кредита (ст.ст. 819-823 ГК РФ). В экономическом смысле финансовая аренда (лизинг) представляет собой инвестирование средств в основной капитал на возвратной основе, но не в денежной, а в форме передаваемого в пользование имущества. Собственник имущества, по сути, оказывает пользователю финансовую услугу, приобретая имущество в собственность и передавая его на определенное время пользователю, возмещая затраты за счет периодических платежей лизингополучателя. Таким образом, сделка осуществляется на условиях срочности, платности и возвратности, как это имеет место при

кредитовании. Но здесь следует еще раз указать, что мы имеем ввиду наличие определенного рода кредитных отношений между лизингодателем и лизингополучателем, выводя за рамки финансовую организацию, связанную договором кредита с лизингодателем. На наш взгляд, является ошибочным включение Т.А. Красевой лизинговой схемы финансирования в кредитную структуру лизингового проекта, подразумевающей непрямое кредитование, например, банком лизингополучателя через посредника-лизингодателя [8, стр. 16], поскольку правовые кредитные отношения существуют только между лизингодателем и финансовой организацией, а лизингополучатель («реальный заемщик») получает данный «кредит» через лизингодателя по договору лизинга в форме индивидуально-определенной и непотребляемой вещи, предназначенной для предпринимательских целей. Также плата за «кредит» осуществляется лизингополучателем лизингодателю в рамках лизингового соглашения в форме лизинговых платежей, а договор лизинга вовсе не является кредитным договором. Передавая деньги или вещи по кредитному договору или по договору товарного кредита, банк или иная кредитная организация, вместе с тем, передает и право собственности на них. По договору лизинга собственником переданного в лизинг оборудования продолжает оставаться лизингодатель. При заключении кредитной сделки контроль за целевым расходованием средств затруднен, при лизинговой сделке он гарантирован, так как в аренду отдается конкретное имущество. Кроме того, в первом случае необходима стопроцентная гарантия возврата кредита и процентов за его использование, а во втором – гарантии обеспечиваются объектом лизинга или снижаются на его стоимость. Плата за кредит осуществляется за счет доходов, полученных предприятием, с учетом которых начисляются налоги. Лизинговые платежи относятся на себестоимость продукции и снижают налогооблагаемую базу. От долгосрочного кредита лизинг отличается повышенной сложностью организации, которая заключается в большем количестве участников операции. Исходя из вышесказанного, понятна и несостоятельность концепции Д. Лелецкого, заключающаяся в понимании лизинга по форме – арендой, а по содержанию – куплей-продажей и кредитом. Ко всему прочему, форма договора

может быть либо устной, либо письменной (ст. 158 ГК РФ), но никак не в форме другого договора.

Некоторые ученые, практики считают лизинг сходным с договором поручения. Так, Г. Отнюкова отмечает, что «принимая оборудование, доставленное транзитом (минуя, естественно, кредитное учреждение плательщика), получатель действует в качестве представителя (агента) лизинговой компании – покупателя по договору купли – продажи (поставки)» [10, стр. 23]. Е.В. Кабатова в своей работе приводит данную точку зрения, получившую распространение во Франции и ФРГ, указывая на поручение будущего лизингополучателя лизинговой компании закупить для него имущество, а также поручение лизингодателя лизингополучателю получить оборудование и уполномочие предъявлять все претензии по качеству оборудования изготовителю [7, стр. 35]. Отличия договора поручения (ст. 971 ГК РФ) и договора лизинга очевидны. Во-первых, лизингодатель приобретает оборудование за свой счет, а не за счет лизингополучателя. Во-вторых, оборудование приобретается в собственность лизинговой компанией и принадлежит ей, а не лизингополучателю, выступающему как бы в роли доверителя. В-третьих, претензии изготовителю лизингополучатель предъявляет от своего имени, а не от имени лизинговой компании и не получает от последней никакого возмещения расходов, возникающих в процессе претензионного порядка урегулирования спора, что изначально установлено в рамках единого лизингового правоотношения, а не является «уступкой права требования» по мнению Е.В. Кабатовой.

Как показывает данный сравнительно-правовой анализ договора финансовой аренды (лизинга), стремление определить природу лизинга с помощью уже известных правовых институтов (будь то продажа в рассрочку, аренда, заем или поручение) оставляет часть отношений участников за пределами рассмотрения соответствующей теоретической концепции. Конечно, финансовая аренда (лизинг) сочетает в себе элементы, имеющие сходство с другими гражданско-правовыми институтами, но это лишь сходства, а не тождества, хотя выявление и анализ таких сходств позволяет глубже проникнуть в юридическую суть явления. Элементы других договоров переплетаются между собой и образуют единый юридический состав, порождающий единое правоотношение.

Исходя из вышесказанного, полагаем, что существующее на сегодняшний день в законодательстве определение понятия финансовой аренды (лизинга) требует пересмотра и определенной доработки. Законодателю необходимо исключить смешение экономических и правовых понятий и опираться на такое определение финансовой аренды (лизинга), которое бы четко ограничивало собственно договор финансовой аренды (лизинга) от других гражданско-правовых институтов, а также от внеправовых явлений.

Следует заметить, что никаких принципиальных возражений против включения в закон экономического понимания финансовой аренды (лизинга) и не возникло бы, если бы введение в текст нормативного правового акта неправовых категорий не порождало бы искаженного представления о смысле норм и круге регулируемых ими отношений. Не случайно, когда в первом варианте Закона о лизинге говорилось о некоей «лизинговой сделке», именно это обстоятельство вызвало наибольшие упреки, так как «лизинговая сделка» не могла найти своего места в системе институтов права, представляла собою экономико-правовой не жизнеспособный гибрид.

Вероятно, часть проблем удалось бы снять, если бы можно было договориться о том, что правовое понятие «лизинг» включает в себя две совершенно определенных сделки: а) купли-продажи объекта у производителя лизингодателем и б) аренды (собственно договора лизинга) между лизингодателем и лизингополучателем; при этом обе сделки заключаются либо одновременно, либо вначале договор лизинга, а затем купли-продажи. Но вряд ли такой подход устроит экономистов, которые все-таки смысл лизинга видят именно в инвестировании, т. е. в решении финансово-инновационной проблемы.

Таким образом, договор финансовой аренды (лизинга) – это соглашение между арендодателем (лизингодателем) и арендатором (лизингополучателем) по которому арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного продавца и предоставить его арендатору за плату во временное пользование и владение для предпринимательских целей. Полагаем, что прочие конструктивные особенности данного договора в его общем определении должны отсутствовать. Это касается и возможного выбора лизинго-

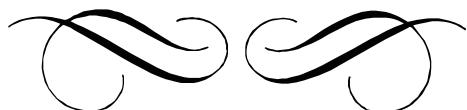
дателем продавца, и определения им конкретного имущества (абз. 2 ст. 665 ГК РФ), так как данное условие не влияет на квалификацию соглашения как договора именно лизинга.

Не имеют такого значения и другие условия,

которые часто присутствуют, но не формируют предмет договора, включая источник денежных средств, направляемых на приобретение объекта лизинга, какие-либо особенности объекта, помимо определенного в законе и т. д.

Список литературы

1. Закон от 3 июля 1966 г. №66 – 455 «О предприятиях, практикующих кредит-аренду» // Гражданское, торговое и семейное право капиталистических стран: Сборник нормативных актов. Обязательственное право. – М., 1989.
2. Бельгийское Королевское постановление от 10 ноября 1967 г. № 55, «Определяющее юридический статус предприятий, практикующих финансовую аренду» // Гражданское, торговое и семейное право капиталистических стран: Сборник нормативных актов. Обязательственное право. – М., 1989.
3. Газман В.Д. Причины кризиса в законодательстве о лизинге // Лизинг-ревю. – 1999. – № 11 – 12.
4. Горемыкин В.А. Лизинг: Учебник. – М., 2003.
5. Гражданское право / Под ред. Е.А. Суханова. В 3-х т. – Т. 3. – М., 2006.
6. Джуха В.М. Лизинг. – Ростов-на-Дону, 1999.
7. Кабатова Е.В. Лизинг: правовое регулирование, практика. – М., 1996.
8. Красева Т.А. Основы лизинга. – Ростов-на-Дону, 2003.
9. Лещенко М.И. Основы лизинга: Учебное пособие. – М., 2002.
10. Отнюкова Г. Финансовая аренда (лизинг) // Закон. – 1994. – № 10.
11. Харитонова Ю.С. Финансовая аренда // Законодательство. – 1998. – № 1.



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

ГОРБАШЕВ Вадим Вадимович,
кандидат юридических наук
E-mail: VVG123@mail.ru

АЛЕКСАНДРОВ Роман Алексеевич,
доктор юридических наук
E-mail: alexandroff_RA@mail.ru

ИЛЬЧЕВ Василий Валентинович,
кандидат юридических наук
E-mail: ilich@ya.ru

МИНАКОВ Игорь Адольфович,
кандидат юридических наук
E-mail: minakoff2011@yandex.ru

КОНДРАТ Елена Николаевна,
доцент кафедры правового обеспечения
управленческой деятельности МГИМО (У) МИД
России
кандидат юридических наук,
кандидат экономических наук, доцент
E-mail: prokuratura@inbox.ru

Специальность 12.00.01 – Теория и история права
и государства; история учений о праве и
государстве

НАЦИОНАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ: ПРОШЛОЕ И НАСТОЯЩЕЕ

Аннотация. В статье исследовано значение государственного аппарата в контексте обеспечения национальной экономической безопасности России. В предлагаемой статье авторами проводится комплексный анализ функционирования государственных органов с точки зрения реализации их функций, направленных на обеспечение экономической безопасности государства. Авторы рассматривают как исторический опыт по данному вопросу, так и современное положение дел.

Ключевые слова: экономическая безопасность; система национальной безопасности государства; государственный аппарат.

GORBASHEV V.V.
ALEKSANDROV R.A.
IL'ICHEV V.V.
MINAKOV I.A.
KONDRAT E.N.

NATIONAL ECONOMIC SECURITY OF RUSSIA: THE PAST AND THE PRESENT

The summary. The value of the state machine in the context of ensuring the national eco-

nomic security of Russia is under research in the article. In the article the authors carry out a comprehensive analysis of the functioning of state bodies from the point of view of implementation of their functions aimed at ensuring the economic security of the state. The authors consider both the historical experience related to this subject and the current state of affairs.

Key words: *economic security; national security system of the state; state machine.*

Государственное устройство России и его аппарат в управлении практически всегда имели в высокой степени элитарный характер. С самого начала развития отечественной государственности правители распоряжались (управляли, руководили, обеспечивали) безопасностью страны при помощи класса служилых людей, вознаграждавшихся за службы не только чинами, деньгами (в свое время землей и недвижимостью), но и такими правами, которые не имело остальное население. Эта элитарная часть общества не подлежала налогообложению, телесным наказаниям, имела ряд существенных государственных прав и привилегий, в том числе и на безопасность. В свое время они были закреплены в Жалованной грамоте дворянству, изданной Екатериной Великой в 1785 году.

В основе механизма управления и обеспечения безопасности всегда лежала традиционно прочная связь между правительством и его аппаратом на всех уровнях власти. Существо вопроса здесь сводится к тому, что государство и управляющие им люди, обладая реальной экономической, юридической властью и правами, всегда имели возможность эффективно защищать свои привилегированные позиции, вследствие этого интересы этих слоев в государстве нередко отождествлялись с интересами страны, общества. Это, в свою очередь, деформировало осознание основной цели национальной экономической безопасности – экономическое благополучие отдельной личности, общества, в целом Отечества [10; 7; 11; 18; 12; 5].

Отсюда напрашивается вывод о том, что превалирование одного объекта безопасности над другим в конечном итоге вызывает напряженность в государстве [12; 6; 14; 17]. Органическое сочетание жизненно важных интересов личности, общества и государства, обеспечение их защищенности есть основное и необходимое условие благополучия России и ее безопасности. Безопасность тем надежнее, чем органическое взаимопроникновение экономических, социальных,

политических, военных и иных интересов общества, государства и личности. И, наоборот, их нестыковка, несовпадение ослабляет национальную экономическую безопасность. Этому учит история.

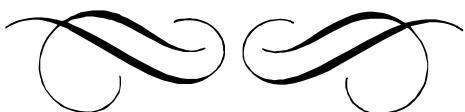
Действительно, на крутых поворотах истории, когда коренные интересы широких масс и правящей элиты в наибольшей степени совпадали, население России способно было в короткие сроки мобилизовать все силы, чтобы сделать колossalный рывок к экономическому прогрессу, ликвидируя вековую отсталость, унаследованную еще со времен татаро-монгольского ига, или отстоять свое отчество от иноземных посягательств. Так было, например, в «смутное время» начала XVII века, и гораздо позже, в годы индустриализации, во время Великой Отечественной войны и в последние годы.

При этом характерно то, что в системе безопасности на всем протяжении российской государственной истории военные гарантии доминировали над экономическими, но проявлялись они различно. В эпоху империи было стремление найти решение проблем национальной экономической безопасности в расширении границ и содержании армии, по численности и вооружению опережающей армии других и, прежде всего, соседних, государств. Полагалось безусловным, что удаленные передовые рубежи обороны границ обеспечивают и более надежную безопасность. Со временем это превратилось в аксиому.

Реформационные процессы, происходящие сегодня в нашей стране, выдвигают на первый план экономические и правовые средства обеспечения национальной экономической безопасности [8; 16; 13]. На передний план выдвигается такая концепция безопасности [1-4], в соответствии с которой государственные, статистские интересы не могут превалировать над интересами личности и гражданского общества. Роль государственного аппарата в обеспечении национальной экономической безопасности сводится, прежде всего, к защите этих интересов [9].

Список литературы

1. Военная доктрина Российской Федерации. Утверждена Указом Президента Российской Федерации от 21 апреля 2000 года №706 // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2000. – №17. – Ст. 1852.
2. Доктрина информационной безопасности Российской Федерации. Утверждена Указом Президента Российской Федерации от 9 сентября 2000 года. № Пр.-189 // Российская газета. – 2000. – 28 сентября.
3. Указ президента РФ «О концепции национальной безопасности Российской Федерации» от 10 января 2000 года №24 // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2000. – №2. – Ст. 170.
4. Экологическая доктрина Российской Федерации. Утверждена Распоряжением Президента Российской Федерации от 31 августа 2002 года №1225-р // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2002. – №36. – Ст. 3510.
5. Александров Р.А. Наркобизнес – угроза национальной безопасности в России. – М., 2006.
6. Александров Р.А. Противодействие наркобизнесу в системе обеспечения национальной безопасности в России / Под ред. В.П. Сальникова. – СПб., 2007.
7. Васильев А.И., Сальников В.П., Степашин С.В. Национальная безопасность России: конституционное обеспечение. – СПб., 1999.
8. Возженников А.В. Национальная безопасность: теория, политика, стратегия. – М., 2000.
9. Додонов В.Н. Институт правовой ответственности главы государства в современном мире / Под общей ред. В.П. Сальникова. – СПб., 2006.
10. Егоршин В.М. Проблемы обеспечения экономической безопасности современной России (теоретико-правовые вопросы). – СПб., 1998.
11. Егоршин В.М. Экономическая безопасность и экономическая преступность в современной России. – СПб., 1999.
12. Исматилов Р.Ф., Сальников В.П., Степашин С.В. Экономическая безопасность России: концепция – правовые основы – политика. – СПб., 2002.
13. Колокольцев В.А. Государственные интересы России в контексте концепции национальной безопасности. – СПб., 2004.



ЩЕРБАКОВСКИЙ Григорий Зиновьевич,
доктор юридических наук
E-mail: shcherbakovskiy@inbox.ru

АРТАМОНОВА Галия Калимуловна,
профессор кафедры теории государства и права
Санкт-Петербургского университета
государственной противопожарной службы МЧС
России,
доктор юридических наук, профессор
E-mail: artamonova@mail.ru

ГОРБАШЕВ Вадим Вадимович,
кандидат юридических наук
E-mail: VVG123@mail.ru

ИЛЬЧЕВ Василий Валентинович,
кандидат юридических наук
E-mail: ilich@ya.ru

МИНАКОВ Игорь Адольфович,
кандидат юридических наук
E-mail: minakoff2011@yandex.ru

РЕУФ Владислав Маркович,
кандидат юридических наук
E-mail: reyf@yandex.ru

**Специальность 12.00.01 – Теория и история права
и государства; история учений о праве и
государстве**

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА ОБЩЕСТВА: ПОЛИТИКО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению экономической системы общества в политico-правовом аспекте. Выделяя конкретный элемент современного общества, авторы путем комплексного анализа в аспекте политики государства в экономической сфере, рассматривают возможные пути повышения эффективности реализации государством своей экономической функции.

Ключевые слова: экономическая система общества; экономическая функция государства; политico-правовая система государства.

**SHCHERBAKOVSKIY G.Z.
ARTAMONOVA G.K.
GORBASHEV V.V.,
IL'ICHEV V.V.
MINAKOV I.A.
REYF V.M.**

ECONOMIC SYSTEM OF SOCIETY: POLITICAL AND LEGAL FOUNDATIONS FOR FUNCTIONING

The summary. The article deals with consideration of the economic system of society in the political-legal aspect. Singling out a specific element of the modern society, the authors through a comprehensive analysis in the aspect of the state policy in economic area consider the possible ways of increasing the effectiveness of implementation by the state of its economic function.

Key words: economic system of society; economic function of the state; political and legal system of the state.

Прежде чем приступить непосредственно к исследованию политico-правовых основ структурирования и функционирования экономической системы общества, необходимо установить категориальный статус феномена «экономическая система», проанализировать его структуру, рассмотреть элементный состав. В этой связи отметим, что в современном обществоведении, усматривается устойчивая тенденция применения системного подхода к исследованию социума. Анализ экономического, политического и правового аспектов часто предполагает апеллирование к таким категориям, как «экономическая система», «политическая система» «правовая система» [4; 12; 13; 3; 5; 2; 10; 11; 14, стр. 29-31; 1, стр. 25-34; 15; 7, стр. 2-3; 8, стр. 37-43]. Это, в свою очередь, предопределяет необходимость не только четкого разграничения соответствующих явлений, определения их категориального статуса в рамках общественных наук, но так же и установления некоего общего начала, позволяющего говорить об экономики, политики, праве как о специфических системных образованиях находящихся во взаимосвязях и взаимодействии. Таким образом, общее начало, позволяющее отнести экономику, политику и право к системным образованиям, может быть выявлено только путем уяснения смысла категории «система».

Анализ основных концептуальных подходов позволяет выделить две основные интерпретации категории «система». Сторонники *первого* подхода под системой понимают любые множества элементов, выполняющих определенные функции, т. е. наряду с органическими системами рассматриваются также и суммативные, как особый вид системных объектов (В.Г. Афанасьев). Сторонники *второго* подхода считают, что элементные и функциональные признаки недостаточны для признания объекта в качестве системы. По их мнению, системами являются только целостные

структурно-элементные образования, способные изменять свое внутреннее состояние под влиянием среды тем или иным способом (И.В. Блауберг). При этом представляется, что понимание системы в рамках второго подхода носит более строгий в научном отношении характер. В нем учитываются не только состав взаимодействующих элементов, но и структура, т. е. способ упорядоченности элементов между собой и системой в целом. Основным условием представления какого-либо объекта в виде системы является наличие в нем свойства целостности, то есть такого качественного состояния, когда свойства системы в целом не могут быть сведены лишь к сумме свойств образующих ее элементов. Таким образом, мнение о том, что система есть целостное единство элементов и структуры выглядит наиболее обоснованным.

С позиции системного подхода объективный мир, окружающая нас социально-историческая реальность представляет собой взаимодействие систем, которые, в свою очередь, выступают в качестве элементов системы более высокого порядка. В этой связи следует выделить такие высокоорганизованные образования, как социальные системы. Существенной отличительной особенностью социальной системы является наличие сложных диалектических взаимосвязей и отношений между людьми, т. е. общественных отношений, основу которых составляют экономические, производственные связи. Социальные отношения сочетают в себе диалектическое единство и противоречие между их материальными носителями (сами люди, их жизнедеятельность, ее способы и формы) и их духовными элементами (психика, психические процессы, психические образования и состояния, духовные отношения, общественное сознание, его уровни, формы). Социальные системы весьма многообразны, и их образование отвечает необходимости реализации определенных функций социального организма в целом. На основании

такого структурно-функционального понимания феномена «социальная система», представляется возможным сформулировать определение экономической системы. Под последней, в широком смысле, (т. е. в глобальном, общемировом значении), следует понимать совокупность производственных сил и средств, находящихся во взаимосвязи и взаимозависимости, образующих целостность, определяемую общностью производственной цели, и в которой выражается сущность экономики как социального феномена. В соответствии с таким (или близким по смыслу) пониманием экономической системы в современном обществоведении предлагаются различные критерии выделения ее структурных элементов. Но большинство авторов склонны считать, что структуру экономической системы образуют отношения, взаимодействия людей в процессе производства материальных, духовных благ и услуг, т. е. совокупность производственных отношений [6, стр. 137-138]. Функционирование социума неразрывно связано с производственными отношениями, составляющими экономический базис общества. И если этот экономический базис рассматривать как системное образование, то он и предстает как экономическая система.

В более узком смысле (т. е. в локальном, региональном значении) экономическая система может быть определена как «исторически возникшая или установленная, действующая в стране совокупность принципов, правил, законодательно закрепленных норм, определяющих форму и содержание основных экономических отношений, возникающих в процессе производства, распределения, обмена и потребления экономического продукта» [9, стр. 27]. Таким образом, экономическая система, выступающая в качестве некоего социального базиса, выступает специфической содержательной составляющей, обличенной в нормативную форму, т.е. в форму принципов, правил, законодательно закрепленных норм. Это позволяет заключить, что *политическая и правовая системы есть некие нормативные формы экономических отношений или специфические политико-правовые основы структурирования и функционирования экономической системы общества*.

Фундаментальная функция политической системы, в конечном счете, заключается в

регулировании производственных отношений и распределении благ между социальными общностями на основе использования государственной власти, участия в ней, борьбы за нее. Категория «политическая система» позволяет оценить политические интересы классов, социальных групп, наций, разобраться во взаимосвязи и взаимозависимости отражающих эти интересы экономических явлений. В этом смысле политическая система общества – это *упорядоченная на основе права и иных социальных норм совокупность политико-правовых институтов (государственных органов, политических партий, движений, общественных организаций и т. п.), принципов их взаимодействия, а также ценностных приоритетов, определяющих современное состояние и возможные перспективы функционирования и развития экономического базиса, т.е. экономической системы общества*.

Формулируя понятия политической системы, разные авторы делают акцент на устойчивых связях, объединяющих элементный состав данного образования. При этом основой, позволяющей объединить различные элементы в единое системное целое, наряду с иными нормативными системами, рассматривается право. Это позволяет вести речь об одной из сфер политической системы общества, т. е. некой подсистемы, функционирующей на основе правовых норм. Эта система призвана регулировать наиболее важные, наиболее устойчивые общественные отношения, и рассматривается она в качестве части предметной области юридической науки. Обозначается это системное образование термином «правовая система», который охватывает всю совокупность «внутренне согласованных, взаимосвязанных, социально однородных юридических средств (явлений), с помощью которых официальная власть оказывает регулятивно-организующее и стабилизирующее воздействие на общественные отношения, поведение людей (закрепление, регулирование, дозволение, обязывание, запрещение, убеждение и принуждение, стимулирование и ограничение, превенция, санкция, ответственность и т. д.)» (Н.И. Матузов). Таким образом, локальная экономическая система организуется в политico-правовую форму – государство.

В зависимости от ряда объективных и субъективных факторов, в зависимости от

особенностей исторического момента экономическая система общества может быть организована по-разному, она может выражаться в существенно отличных друг от друга политико-правовых формах, различающихся по степени, средствам и методам государственного участия в регулировании экономических отношений. Этим формам соответствуют две основные теоретические модели политico-правовой организации экономической системы общества – патерналистская и неолиберальная.

Патерналистская модель характеризуется преобладающей ролью государственного управления, приоритетом административно-правового воздействия на экономическую систему, жесткой государственной регламентацией производственных отношений. Государственно-правовое регулирование осуществляется преимущественно императивным методом, т. е. методом государственно-властных предписаний в рамках публичного права. При этом государство выступает в качестве органа, обладающего односторонним правом определять условия и порядок реализации права собственности на средства производства, выступать в качестве основного инвестора, устанавливать круг субъектов экономических отношений, осуществлять директивное планирование в данной области. В данном случае политico-правовая форма оказывает детерминирующее воздействие на экономическое содержание.

Неолиберальная модель политico-правовой организации экономической системы характеризуется приоритетом рыночных законов, невмешательством или, по крайней мере, минимальным государственным участием в регулировании экономической деятельности, осуществляющейся в рамках частноправовых отношений. Государственно-правовое регулирование строится в соответствии с принципом автономии воли, осуществляется преимущественно диспозитивным методом. При этом вмешательство государства в производственные отношения как специфические отношения, детерминированные естественным и, в силу этого неотчуждаемым правом частной собственности, допускается лишь в исключительных случаях как адекватная мера ответственности за нарушение

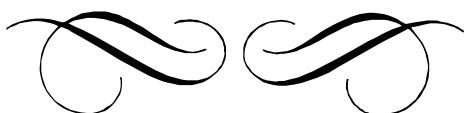
фундаментальных прав других субъектов. В рамках неолиберальной модели экономические отношения рассматриваются как детерминирующие политico-правовую форму, роль государства должна заключаться, прежде всего, в их охране и создании условий для развития.

Анализ вышеприведенных моделей позволяет прийти к выводу, в соответствии с которым сегодня все очевиднее становится необходимость сочетания принципов экономического либерализма и методов административной регламентации в сфере экономических отношений. Это актуализирует проблему построения комбинированной теоретической модели политico-правовой организации экономической системы общества, в рамках которой оптимально сочетались бы императивный и диспозитивный методы правового регулирования, правовое администрирование и учет факторов экономической саморегуляции.

В этой связи возьмем на себя смелость выдвинуть гипотезу «баланса», т. е. соответствия экономического содержания политico-правовой форме и наоборот. При этом мы отдаем себе отчет в том, что подобная модель представляет собой лишь некую идеальную конструкцию, не существующую в действительности. Вместе с тем этот идеал может быть взят в качестве специфического ориентира экономической и правовой политики. Указанный баланс как идеальное состояние должен закрепляться в законодательстве путем установления общих правил поведения субъектов экономического взаимодействия. Изменяя правовую форму, субъекты законотворческой деятельности оказывают сознательное, волевое управляемое воздействие на объективно складывающиеся экономические процессы. И в этом заключается особая роль права как наиболее эффективного, наиболее значимого средства управления экономикой. Дальнейшее же поддержание экономико-правового баланса должно осуществляться в рамках исполнительно-распорядительной, правоохранительной и контрольно-надзорной деятельности на основании норм, установленных субъектом законотворчества.

Список литературы

1. Байтин М.И., Петров Д.Е. Система права: к продолжению дискуссии // Государство и право. – 2003. – №1.
2. Давид Р., Жоффре-Спиноза К. Основные правовые системы современности. – М., 1999.
3. Загрядский Г.В. Правовые системы современности. – М., 1995.
4. Каменская Г.В., Родионов А.Н. Политические системы современности. – М., 1994.
5. Карташов В.Н. Введение в общую теорию правовой системы общества. – Ярославль, 1998.
6. Лобкович Э.И. Экономическая система общества. // Вестник БДЭУ. – 1995. – №1.
7. Мартынов В.Ф. Правовая система как юридическая форма правовой деятельности // История государства и права. – 2006. – №6.
8. Поленна С.В. Проблема национально-культурной идентичности в свете взаимодействия правовых систем современности // Государство и право. – 2008. – №1.
9. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – М., 2003.
10. Реутов В.П. Функциональная природа системы права. – Пермь, 2002.
11. Романов А.К. Правовая система Англии. – М., 2002.
12. Синюков В.Н. Российская правовая система. Введение в общую теорию. – Саратов, 1994.
13. Синюков В.Н., Григорьев Ф.А. Правовая система. Вопросы правореализации. – Саратов, 1995.
14. Хохлов Е.Б. Дискуссия о правовой системе // Правоведение. – 2002. – №3.
15. Шумилов В.М. Правовая система США. – М., 2003..



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ ПРЕСТУПНОСТИ

ГУСЕВА Валерия Юрьевна,
соискатель кафедры административной
деятельности ОВД Санкт-Петербургского
университета МВД России,
инспектор отдела лицензионно-разрешительной
работы УВД по г. Сочи
E-mail: gyseva23@rambler.ru

Специальность 12.00.14 – Административное
право; финансовое право; информационное право

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОБУСЛОВЛЕННОСТЬ ОТКЛОНИЮЩЕГО ПОВЕДЕНИЯ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ КАК МЕЖДИСЦИПЛИНАРНАЯ ПРОБЛЕМА ОТЕЧЕСТВЕННОЙ КРИМИНОЛОГИИ

Аннотация. В статье описываются проблемы поведения несовершеннолетних с позиции психологической и криминологической характеристики отклонения и корректировки указанного поведения. Автор высказывает свои предложения, которые позволяют повысить эффективность социально-экономических мер, направленных на профилактику совершения несовершеннолетними правонарушений.

Ключевые слова: профилактика правонарушений; поведение несовершеннолетних; характеристика личности несовершеннолетнего.

GYSEVA V.Yu.

SOCIAL AND ECONOMIC CONDITIONALITY OF REJECTING BEHAVIOR OF MINORS AS AN INTERDISCIPLINARY PROBLEM OF A DOMESTIC CRIMINOLOGY

The summary. In article problems of behavior of minors from a position of the psychological and criminological characteristic of a deviation and updating of the specified behavior are described. The author states the offers which will allow to raise efficiency of the social and economic measures directed on preventive maintenance of fulfillment by minors of offenses.

Key words: preventive maintenance of offenses; behavior of minors; the characteristic of the person of the minor.

Рассматривая концептуальные модели развития социализации и воспитания личности, фундаментальная отечественная наука рассматривает личность как единое целое, в котором биологическое неотделимо от социального. Изменения в биологии личности сказываются не только на особенностях ее

деятельности, но и на образе жизни. Однако решающую роль играют те мотивы, интересы, цели, т. е. результаты социальной жизни, которые, определяя весь облик личности, придают ей силы для преодоления своих недостатков, особенностей характера и т. д. Личность, будучи продуктом общественной жизни, в тоже время является

живым организмом. Отношения социального и биологического в формировании и поведении личности чрезвычайно сложны и оказывают неодинаковое воздействие на нее на разных этапах развития человека, в разных ситуациях и видах общения с другими людьми.

Личность, по определению Л.С. Выготского, – это целостная психическая система, которая выполняет определенные функции и возникает у человека, чтобы обслуживать эти функции. Основные функции личности – творческое освоение общественного опыта и включение человека в систему общественных отношений. Все стороны личности обнаруживаются только в деятельности и в отношениях с другими людьми. Личность существует, проявляется и формируется в деятельности и общении. Отсюда и важнейшая характеристика личности – социальный облик человека, всеми своими проявлениями связанного с жизнью окружающих его людей [11, стр. 113].

Существуют различия в понимании сущности развития личности в отечественной и зарубежной науке. Метафизики рассматривают развитие как процесс количественного накопления, как простое повторение, увеличение или уменьшение изучаемого явления. Отечественная наука при рассмотрении этого вопроса исходит из положений диалектического материализма, который рассматривает развитие как неотъемлемое свойство природы, общества и мышления, как движение от низшего к высшему (как рождение нового и отмирание или преобразование старого). При таком подходе развитие личности представляет собой единый биосоциальный процесс, в котором происходят не только количественные изменения, но и качественные преобразования. Эта сложность обусловливается противоречивостью процесса развития. Более того, именно противоречия между новым и старым, которые возникают и преодолеваются в процессе обучения и воспитания, выступают движущими силами развития личности. К таким противоречиям относятся: 1) противоречие между новыми потребностями, порождаемыми деятельностью, и возможностями их удовлетворения; 2) противоречие между возросшими физическими и духовными возможностями подростка и старыми, ранее сложившимися формами взаимоотношений и видами деятельности; 3) противоречие между растущими требованиями со стороны общества,

группы взрослых и на личном уровне развития личности [7, стр. 32].

В целом же, названные противоречия характерны для всех возрастов. Они приобретают специфику в зависимости от возраста, в котором проявляются. Разрешение противоречий происходит через формирование более высоких уровней деятельности. В результате подросток переходит на более высокую ступень своего развития. Потребность удовлетворяется – противоречие снимается. Но удовлетворенная потребность рождает новую потребность, более высокого порядка. Одно противоречие сменяется другим – развитие продолжается. В процессе обучения и воспитания общие противоречия конкретизируются, приобретая более яркие формы [9, стр. 14].

По мнению И.С. Кона, этимология слова «личность» показывает, что оно имеет смысл лишь в контексте определенных общественных отношений. Первоначально слово «persona» обозначало маску (русское – «личина»), которую надевал актер в греческом театре, а затем самого актера и его роль. У римлян это слово употреблялось не иначе, как с указанием определенной социальной функции, роли – личность отца, царя, обвинителя и т. п. Платон говорит о «трагедии и комедии жизни», в которой люди играют роли, намеченные им судьбой или богами. Образ человека как актера, играющего заданные ему роли и меняющего эти роли в зависимости от возраста и социального положения, – один из самых распространенных образов мировой литературы [5, стр. 76].

Отечественные психологи-эксперты, судебные психиатры для диагностических, коррекционных и др. целей широко используют понимание личности с позиций «психологии отношений», созданной в школе В.М. Бехтерева его учениками – психиатрами и психологами А.Ф. Лазурским и В.Н. Мясищевым. Личность определяется как система, совокупность, «ансамбль» отношений к окружающему, прежде всего социальному и к самому себе. Каждое отношение вырабатывается в онтогенезе, значительную роль в этом процессе играют условно-рефлекторные механизмы. Основой личности является характер. В значительной мере он определяется наследственными задатками, но окончательно формируется под влиянием воспитания, а искажаться может при неблагоприятном

воздействии различных факторов [6, стр. 148].

При изучении личности несовершеннолетних преступников криминологи используют динамичный подход, позволяющий осуществить комплексную оценку человека, его поведения в развитии, так как любое правонарушение есть процесс, развёртывающийся как в пространстве, так и во времени [10, стр. 21].

Существенное значение при криминологическом изучении личности несовершеннолетнего преступника должно отводиться вопросам межличностных взаимоотношений и формирования мировоззрения подростков. Жажда самовыражения, предпосылкой которого является осознание своей исключительности, – одна из главных черт подростковой психики. Подростковая коммуникативность часто бывает эгоцентрической; потребность в самовыражении выше интереса к собеседнику. Разные компоненты личности несовершеннолетнего созревают не одновременно: разным фазам развития личности соответствует не только разная степень интимности межличностных отношений, но и разные типы значимых лиц, с которыми в первую очередь осуществляется обмен информацией и формируется содержание коммуникаций [1, стр. 85].

Резкая дисгармоничность физического и психического облика подростка проецируется им на окружающий мир, который воспринимается несовершеннолетним человеком как конфликтный и напряженный. По сравнению с ребенком, подросток придает гораздо большую ценность собственной индивидуальности (своему «Я»). Его отношения со старшими и сверстниками начинают строиться по типу отношений взрослых, он усваивает систему «взрослых» социальных норм, в отличие от норм, которые установлены взрослыми для детей. Эта ломка старой структуры отношений и становление новой часто порождает конфликтные моменты в отношениях между подростком и взрослыми. Кроме того, подросток гораздо чувствительнее ребенка реагирует на несоответствие собственных потребностей и социальных ожиданий группы [4, стр. 36].

Возросший уровень сознания и самосознания позволяет подростку заметить некоторые противоречия действительности, которых не замечает ребенок. Но разрешить и даже до конца понять эти противоречия подросток еще не в

состоянии. Его стремление к самостоятельности не имеет ясного направления. Он уже не удовлетворен пассивной ролью опекаемого ребенка, но еще не созрел для ответственных ролей взрослого. Поэтому его тяга к самоутверждению часто принимает агрессивные и стихийные формы. В своем самоутверждении подросток жадно стремится к какому-то образцу, идеалу, рвется к максимальному проявлению себя и своих качеств [3, стр. 84]. Но подросток еще не понимает сложности и противоречивости отношения между идеалом и действительностью. Он легко идеализирует окружающих людей и отношения, но быстро в них разочаровывается, как только обнаруживает их неполное соответствие предвзятым и завышенным идеалу. Особенно «достается» от этого максимализма родителям. Для ребенка родители являются идеалом, и подросток подходит к ним с той же самой меркой. Когда же оказывается, что родители в чем-то, пусть даже в малом, не отвечают созданному им идеализированному образу, подросток переживает это крайне болезненно, воспринимая чуть ли не как обман.

С этим связан и знаменитый негативизм подростков, свойственный им дух противоречия. Негативизм, как специфическая форма самоутверждения через отрижение, проявляется прежде всего в отношениях со старшими, и особенно с родителями. Определенная переоценка родителей и перестройка отношений с ними в подростковом возрасте неизбежны: ребенок вырос, и это вносит нечто новое в его поведение [2, стр. 64].

По мнению шведской исследовательницы Г. Хельмиус, большинство подростков находится вне важнейшего процесса расслоения и идентификации в нашем обществе, поскольку они не участвуют в общественном производстве. С другой стороны, мир подростков не является полностью самостоятельной, отделенной от общества в целом культурой, поскольку ценности и нормы мира подростков получены им от поколения взрослых. Различия между подростковыми группами отражают скорее различия, существующие в мире взрослых, нежели различия между подростками и взрослыми. Но одновременно с тем, уместно говорить о различных субкультурах в молодежном мире как об отражениях субкультур мира взрослых. Подростковый период – это своего рода

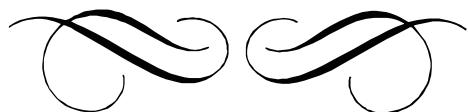
промежуточная стадия между детством и взрослой жизнью. Для подросткового периода характерны: процесс освобождения от родителей, стремление к независимости и формирование собственной социально-психологической индивидуальности. Те пути поиска самого себя и обретения независимости, которые открыты сегодняшним подросткам, выглядят совсем иначе, чем те, что предлагались юношам и девушкам в те времена, когда сегодняшние взрослые были молодыми. Сроки обязательного школьного обучения удлинились, а технологический прогресс в современном обществе делает дальнейшее образование почти что неизбежным. По этим причинам в социальном и экономическом плане подростки зависят от своих родителей в большей степени и в течение более длительного срока, чем подростки предыдущих поколений. Молодые ищут новые пути к независимости и автономии, но в этом поиске они по большей части предоставлены сами себе [12, стр. 109].

Профессор А.Е. Личко изучил специфику поведения несовершеннолетних, присущие им стереотипы поведения, характерные подростковые реакции. Эти знания необходимы в практической деятельности самого широкого круга специалистов, занимающихся изучением подростковой девиантологии [8, стр. 20-31].

Таким образом, можно заключить, что дисгармоничное и неравномерно развивающееся современное общество предъявляет сложные и не всегда адекватные требования к несовершеннолетним. В неблагоприятных условиях имеющиеся у подростков личностные деформации способствуют формированию деструктивного поведения, агрессивно-насильственных тенденций. Психологам, психиатрам, сотрудникам правоохранительных органов необходимо активизировать совместные усилия по формированию новых профилактических направлений, противодействующих криминализации личности.

Список литературы

1. Алмазов Б.Н. Психическая средовая дезадаптация несовершеннолетних. – Свердловск, 1985.
2. Антонян Ю.М., Самовичев Е.Г. Неблагоприятные условия формирования личности в детстве и вопросы предупреждения преступлений // Психологические механизмы насилия преступного поведения. – М., 1983.
3. Беличева С.А. Социально-психологические основы предупреждения десоциализации несовершеннолетних. Дисс. ... д-ра психол. наук. – М., 1988.
4. Бойко И.Б. Проявление агрессивности несовершеннолетних осужденных женского пола // Вопросы психологии. – 1993. – № 4.
5. Кон И.С. Социология личности. – М., 1967.
6. Коркина М.В., Лакосина Н.Д., Личко А.Е. Психиатрия: Учебник. – М.: Медицина, 1995.
7. Котова И.Б., Шиянов Е.Н. Социализация и воспитание. – Ростов-на-Дону, 1997.
8. Личко А.Е. Подростковая психиатрия. – Л., 1985.
9. Развитие, социализация и воспитание личности: Региональная концепция / Под ред. Е.Н. Шиянова. – Ставрополь, 1993.
10. Рывкина Р.В. Социальные корни криминализации российского общества // Социологические исследования. – 1997. – № 4.
11. Сластенин В.А. Педагогика: Учебное пособие. – М.: «Академия», 2004.
12. Хельмиус Г. Сценарий взросления. – СПб., 2003.



ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ

ЧИРКОВ Дмитрий Константинович,
Академия Генеральной прокуратуры Российской Федерации,
кандидат юридических наук, доцент
E-mail: dk8888@mail.ru

БЕЛИНСКИЙ Виталий Владимирович,
Управление организации государственной защиты
МВД России
E-mail: dk8888@mail.ru

Специальность 12.00.05 – Трудовое право; право социального обеспечения

К ВОПРОСУ ОБ УПОРЯДОЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ, СВЯЗАННЫХ С ТРУДОВОЙ МИГРАЦИЕЙ В РОССИЙСКУЮ ФЕДЕРАЦИЮ ГРАЖДАН РЕСПУБЛИК ТАДЖИКИСТАН И УЗБЕКИСТАН

Аннотация. В статье авторами рассматривается современная миграционная ситуация в Российской Федерации, которая свидетельствует о том, что для достижения социального процветания и экономического прогресса требуется твердая воля государства и внимание всего российского общества к достижению в стране прочного правопорядка и законности в области регулирования миграционных процессов.

Ключевые слова: незаконная миграция, вывоз капитала, криминальная обстановка, нарушение миграционного законодательства, надзор за соблюдением законности.

CHIRKOV D.K
BELINSKIY V.V.

ON THE ADJUSTMENT OF ECONOMIC PROCESSES ASSOCIATED WITH LABOUR MIGRATION OF TADZHIKISTAN AND UZBEKISTAN REPUBLICS' CITIZENS TO THE RUSSIAN FEDERATION

The summary. In the article the authors consider the current migration situation in the Russian Federation which indicates that in order to achieve social prosperity and economic progress a strong commitment of the state and the attention of the whole Russian society are required for attainment of the lasting law and order in the country and legality in the area of migration processes regulation.

Key words: illegal migration, capital export, criminal situation, violation of migration laws, supervision over observance of compliance with laws.

Происходящие в настоящее время в России миграционные процессы имеют сложный характер. Особенности их развития обусловлены

переменами, имевшими место на постсоветском пространстве после распада СССР, реформированием важнейших сторон общественной и государственной жизни.

Масштабы миграционных процессов опережают возможности государственных органов по их регулированию. В настоящее время компетентные органы не обладают полной информацией о количестве пребывающих на территорию стран Содружества мигрантов. На практике учитываются только те лица, которые официально обратились с просьбой о регистрации. Однако официальная статистика отражает лишь данные по легально въехавшим и находящимся в стране. Нелегально находящихся на российской территории мигрантов гораздо больше. По различным экспертным оценкам только в Российской Федерации находится от 1,5 до 15 миллионов незаконных мигрантов, труд которых использует значительная часть организаций, привлекающих иностранных граждан для работы в различных сферах экономики. Удельный вес нелегалов достигает около 85% от массы всех трудовых мигрантов.

В полной мере указанные проблемы относятся к незаконной трудовой иммиграции из Таджикистана и Узбекистана. Согласно данным официальной статистики на заработках в России находятся около 950 тысяч граждан Таджикистана и Узбекистана. Эксперты же называют цифру вдвое большую. Подавляющее большинство выезжающих на заработки (99%) так называемых стихийных мигрантов – это мужчины в возрасте от 16 до 50 лет. К примеру: в 2009 году «организованным» набором на работу в Россию из Таджикистана было отправлено не более 100 человек.

Официальные власти Таджикистана не скрывают, что проблема трудовой миграции стала общенациональной. Прогнозы показывают, что к 2012 году численность трудоспособного населения Таджикистана возрастет на 500 тысяч человек, а это неминуемо приведет к росту числа безработных и, как следствие – трудовых мигрантов.

Наличие большого количества иностранных граждан и лиц без гражданства с неопределенным правовым статусом порождает ряд негативных явлений. Незаконная миграция затрагивает вопросы национальной безопасности страны. В части осложнения криминогенной ситуации особую тревогу вызывают организованные этнические преступные группировки, враждующие между собой. Поскольку корыстные интересы дополняются национальной (этнической)

общностью, они имеют более сплоченный характер, что значительно повышает жизнеспособность данной криминальной структуры, равно как и ее сопротивляемость внешнему воздействию не только со стороны правоохранительных органов, но и со стороны других конкурирующих преступных группировок.

Возрастает доля участия мигрантов в обороте наркотиков [5, стр. 305], оружия, валюта, переправке «живого товара», в том числе трансплантации человеческих органов либо тканей* за границу, изготовлении и сбыте поддельных документов и банковских билетов Центрального банка Российской Федерации. По информации Исполкома Содружества Независимых Государств, некоторые мигранты призывают в страны Содружества с особо опасными и социально значимыми инфекционными заболеваниями, такими как чума, холера, ВИЧ-инфекция, брюшной тиф, туберкулез, дифтерия [6].

Эффективность борьбы с незаконной миграцией в рамках Содружества на данный момент сдерживается отсутствием скоординированной миграционной политики заинтересованных стран, незавершенностью нормативных правовых актов как на национальном уровне, так и в рамках Содружества.

Как отмечают эксперты, росту незаконной миграции в рамках СНГ в значительной степени способствует отсутствие единого системного контроля за транзитом и пребыванием иностранных граждан.

Проблема регулирования миграционных потоков и предотвращения негативных экономических последствий, возникающих вследствие их искажения, является актуальной, и важной составляющей в обеспечении экономической безопасности Российской Федерации. Нелегальная миграция тесно связана с теневой экономикой и экономической преступностью.

Воздействие нелегальной миграции на экономику и социальную обстановку неоднозначно. С одной стороны, нелегалы заполняют вакансии в непrestижных отраслях и работах, от чего отказываются местные жители. Так, самой лучшей работой со стабильным заработком – до 1000 долларов США за сезон – среди мигрантов считается торговля на рынках в крупных городах России. Другим видом высокооплачиваемой работы является строительство коттеджей, дач, многоквартирных домов. Здесь каждый в среднем

получает около 300-500 долларов в месяц в зависимости от региона.

Для сравнения по данным за 1997 г. индонезийские чернорабочие получали 0,28 долл. в день, а в соседней Малайзии – 2 долл. В 1995 г. почасовая оплата труда в Индии и Китае составляла 0,25 долл., в Таиланде – 0,46 долл., в России – 0,6 долл., в Венгрии – 1,7, в Польше – 2,09, в Великобритании – 3,77, в Австралии – 14,40, в Канаде – 16,03, в США – 17,20, во Франции – 19,34, в Японии – 23,66, в Германии – 31,88 [4, стр. 24]. Такой разброс в оплате труда, естественно, приводит к перераспределению рабочей силы. И территория России становится привлекательной для представителей стран с более низким уровнем жизни.

При этом мигранты создают дополнительную нагрузку на инфраструктуру, социальную сферу (здравоохранение, образование и др.). Денежные потоки, формируемые в миграционной сфере, в том числе в результате криминальной и около криминальной деятельности мигрантов, на сегодняшний день не поддаются оценке. Неконтролируемые теневые денежные потоки используются для финансирования незаконных вооруженных формирований, экстремистской и террористической деятельности.

В случае участия мигрантов в криминальной деятельности оценить финансовые потоки весьма сложно. Например, при использовании «рабской» рабочей силы нелегальных мигрантов в строительном бизнесе, при незаконном производстве спиртосодержащих продуктов, фальсифицированных пищевых продуктов и промышленных товаров, в процессе криминальной деятельности в сфере лесопромышленного комплекса работодатель несет минимальные издержки по содержанию мигрантов и зачастую не оплачивает не только зарплату, но и билеты на обратный проезд. Так, один из опрошенных нами информантов, работавший в Москве на строительстве многоэтажного дома в 2008 году, сообщил, что «хозяин перед окончательным расчетом заработной платы всей бригаде за 8 месяцев пригласил «девушек легкого поведения», которые провели с ними всю ночь, а под утро заявили об изнасиловании. После чего, всех 28 человек забрали в отдел милиции, девятерых привлекли к ответственности, а остальные разъехались не получив от работодателя ни копейки».

По экспертным оценкам, ежегодно мигранты во всем мире направляют более 70 млрд. долл. в свои страны в форме денежных переводов. В 1995 г. Египту удалось получить в виде таких переводов 4,7 млрд. долл., т. е. почти столько же, сколько он заработал на эксплуатации Суэцкого канала, экспортне нефти и туризме. В 1996 г. Филиппины получили, таким образом, 7 млрд. долл. [3, стр. 89]. На западном берегу реки Иордан, в Йемене и Лесото такие переводы составляют от 10 до 50% ВВП, в Бангладеш, Малави, Марокко, Пакистане, Судане, Турции, Ямайке – 25-50% ВВП [2, стр. 2].

С территории России, как принимающей мигрантов стороны, также направляются многомиллиардные финансовые потоки, то есть происходит бесконтрольный вывоз денежных массы гражданами из стран ближнего зарубежья (Таджикистана, Узбекистана, Казахстана, Киргизии, Украины, Молдовы).

В связи с вышеизложенным считаем целесообразным проведение следующих мероприятий:

1. Организовать изучение опыта зарубежных государств, таких как Австрия, Великобритания, Швеция, Швейцария и др., в области обеспечения экономической безопасности миграционных процессов, а также анализ финансовых потоков, формируемых за счет денежных средств мигрантов, полученных ими в период трудовой, в том числе нелегальной, деятельности для чего включить в планы научно-исследовательских работ, проводящихся в научных и образовательных учреждениях компетентных органов, соответствующие мероприятия.

2. Повысить уровень взаимодействия оперативных служб по борьбе с экономическими и налоговыми преступлениями с миграционными органами по вопросам, связанным с незаконной миграцией, в том числе ее финансовой составляющей.

3. Определить сектора экономики, характеризующиеся максимальными показателями привлечения иностранной рабочей силы. В связи с тем, что граждане Таджикистана и Узбекистана после завершения паспортизации будут находиться на территории России на законных основаниях, работодатель, привлекающий их в качестве рабочей силы, в соответствии с законодательством Российской Федерации должен будет выступать в роли

налогового агента и с уплаченного им денежного или материального вознаграждения обязан будет исчислять, удерживать и перечислять налоги на доходы физических лиц в соответствии с Налоговым кодексом РФ. В случае возложения обязанностей налогового агента на работодателей правоохранительные органы вправе будут проводить проверки. В этой связи, для эффективной работы в указанном направлении, МВД России и подразделениям (экономической направленности) ОВД субъектов Российской Федерации следует проводить совместные проверки с ФМС и ФНС России. В зависимости от результатов, совместно с заинтересованными министерствами и ведомствами спланировать и провести

комплексные профилактические мероприятия, направленные на выявление фактов уклонения от уплаты налогов и иных обязательных платежей, а также осуществления незаконной предпринимательской деятельности.

4. Спланировать и провести комплексные мероприятия по проверке компаний, специализирующихся на предоставлении посреднических услуг в области миграции.

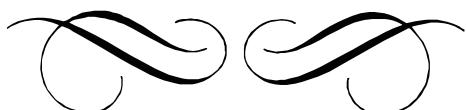
5. Внести изменения в Налоговый кодекс РФ в части льготной уплаты страхового взноса (ранее – ЕСН) [1], так как граждане Таджикистана и Узбекистана не обеспечены медицинским обслуживанием и на них не распространяется пенсионное законодательство РФ.

Примечания

- * Указанные преступления, на наш взгляд, являются высоколатентными, совершамыми транснациональными преступными сообществами, имеющими свою службу безопасности, включая разведку, контрразведку и поддержку в высших кругах власти (коррумпированные связи).

Список литературы

1. Федеральный закон от 24 июля 2009 г. № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования» (с изменениями от 25 ноября 2009 г., 10 мая, 27 июля, 28 сентября, 16 октября, 29 ноября, 8, 23, 28 декабря 2010 г.) // Правовая система «ГАРАНТ», 2011 г.
2. Акилов А. На пороге седьмого миллиарда // Население и общество. – 1999. – № 39.
3. Доклад о развитии человека за 1999 г. Нью-Йорк: ПРООН, «Оксфорд Юниверсити пресс».
4. Население и глобализация: 2-е изд. / Н.М. Римашевская, В.Ф. Галецкий, А.А. Овсянников и др. – М.: Наука, 2004.
5. Семенихин А.Л. Наркобизнес в России и его негативные последствия // Экономическая преступность в сфере Инвестиционной деятельности / Материалы международной научно-практической конференции. – М.: Академия экономической безопасности МВД России, 2011.
6. <http://www.migrator.ru/news/?id=98>



ФИНАНСОВОЕ И ВАЛЮТНОЕ ПРАВО

КОНДРАТ Елена Николаевна,
доцент кафедры правового обеспечения
управленческой деятельности МГИМО (У) МИД
России
кандидат юридических наук,
кандидат экономических наук, доцент
E-mail: prokuratura@inbox.ru

Специальность 12.00.14 – Административное
право, финансовое право, информационное право

ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ В СУБЪЕКТАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОБЛЕМЫ

Аннотация. В статье на основе недавно принятых нормативно-правовых актов показывается актуальность исследования проблемы регионального финансового контроля современной России, показываются правовые основы этого контроля и пути совершенствования.

Ключевые слова: финансовый контроль, субъект федерации, муниципальное образование.

KONDRAAT E.N.

FINANCIAL CONTROL IN SUBJECTS OF THE RUSSIAN FEDERATION: A PROBLEM URGENCY

The summary. In article on the basis of recently accepted regulatory legal acts the urgency of research of a problem of regional financial control of modern Russia is shown, legal bases of this control and a perfection way are shown.

Key words: financial control, the subject of federation, municipal union.

В ближайшие годы в России должна быть сформирована новая модель экономического роста, основанная на частной инициативе, постоянных инновациях, эффективной системе предоставления публичных услуг, качественной финансовой и производственной инфраструктуре.

Важнейшей предпосылкой и условием для формирования новой модели экономического роста является долгосрочная сбалансированность и устойчивость бюджетной системы.

В современной новой системе бюджетных координат государство должно контролировать не только и не столько технологию расходов [См.: 7], сколько решение конкретных функциональных задач, поставленных перед государственными

управленческими структурами. Иначе говоря, речь идет о повышении ответственности распорядителей бюджетных средств за достижение поставленных целей путем внедрения системы мониторинга и оценки эффективности их деятельности.

Эта система должна отслеживать степень выполнения принятых на себя обязательств на основе установленных показателей конечных и непосредственных результатов деятельности.

Для выполнения этой непростой задачи система государственных контрольных органов должна быть структурно и методологически единой, функционально определенной, с четко прописанными правами, охватывающими всю

совокупность бюджетных ресурсов, направленных в экономику. Это позволит, с одной стороны, исключить излишнее дублирование, оптимизировать государственные затраты на обеспечение функционирования контрольных органов и, с другой стороны, существенно повысить их эффективность.

Бюджетная система Российской Федерации состоит из бюджетов трех уровней: федерального, субъектов Российской Федерации (региональных) и местных. В основе ее лежат принципы единства бюджетной системы, самостоятельности бюджетов, гласности, достоверности бюджета, эффективности и экономности использования бюджетных средств.

Обеспечить контроль за достоверностью формирования бюджета, соблюдением установленного порядка подготовки и рассмотрения проекта бюджета, целевым, эффективным и результативным использованием бюджетных средств, в силу существующего законодательства, могут только контрольно-счетные органы, их взаимодействие и координация.

Система органов внешнего государственного и муниципального финансового контроля представляет собой элемент общей структуры контрольных органов государства и вместе с тем, выступает как важнейшая часть того финансового механизма, с помощью которого государство реализует свою финансовую политику

Создание Счетной палаты Российской Федерации было первым шагом в организации внешнего финансового контроля [См.: 1].

Создание системы региональных контрольно-счетных органов – второй шаг в направлении формирования в стране всеобъемлющего государственного финансового контроля, отвечающего потребностям демократического общества с развитой рыночной экономикой.

Становление муниципального внешнего финансового контроля является завершающим шагом формирования целостной системы внешнего финансового контроля России, содействующим реализации финансовой политики, rationalности и эффективности использования средств местного бюджета. В этой связи функционирование финансовой системы на уровне местного самоуправления во многом связано с созданием и правильной организацией деятельности контрольно-счетных органов муниципальных образований Российской Федерации [См: 2].

Переход к программному бюджету и внедрение новых форм финансового обеспечения государственных (муниципальных) услуг требуют комплексного реформирования системы государственного (муниципального) финансового контроля, основанной на конституционных принципах разграничения предметов ведения и полномочий органов государственной власти и органов местного самоуправления.

В этих целях необходимо:

- организовать действенный контроль (аудит) за эффективностью использования бюджетных ассигнований, определив критерии эффективности и результативности их использования;
- уточнить полномочия органов государственной власти (государственных органов) и органов местного самоуправления (муниципальных органов) по осуществлению финансового контроля;
- ввести понятия внешнего и внутреннего государственного (муниципального) финансового контроля, определив на законодательном уровне их формы, методы и объекты;
- привести систему государственного (муниципального) финансового контроля в соответствие с принципами и стандартами, установленными Международной организацией высших органов финансового контроля (ИНТОСАЙ) и Европейской организацией высших органов финансового контроля (ЕВРОСАЙ);
- установить меры ответственности за каждое нарушение бюджетного законодательства Российской Федерации;
- исключить возможность необоснованных проверок хозяйствующих субъектов [6].

Государственный (муниципальный) финансовый контроль предлагается определить как деятельность уполномоченных органов государственной власти (государственных органов) и органов местного самоуправления (муниципальных органов), направленную на контроль:

- соблюдения бюджетного законодательства Российской Федерации и иных нормативных правовых актов, регулирующих бюджетные правоотношения;
- достоверности, полноты и соответствия нормативным требованиям бюджетной

- отчетности;
- экономности, результативности и эффективности использования средств бюджетов бюджетной системы Российской Федерации [6].

При этом под внешним государственным (муниципальным) финансовым контролем предлагается понимать финансовый контроль, осуществляемый законодательными (представительными) органами и созданными ими органами государственного (муниципального) финансового контроля, под внутренним государственным (муниципальным) финансовым контролем – финансовый контроль, осуществляемый исполнительными органами государственной власти (местными администрациями).

Правовое регулирование в сфере государственного (муниципального) финансового контроля должно ориентироваться на осуществление контроля за участниками бюджетного процесса, прежде всего органами власти в рамках бюджетного законодательства.

В свою очередь, бюджетное законодательство должно исходить из обязательности для участников бюджетного процесса в отношениях, не основанных на административном или ином властном подчинении, включения в разрабатываемые ими проекты договоров с контрагентами о предоставлении средств из бюджета (за исключением государственных (муниципальных) контрактов о поставках товаров, выполнении работ, оказании услуг) условий об их согласии на проведение проверок по соблюдению целей и условий предоставления целевых средств из бюджета. Проведение подобных проверок участниками бюджетного процесса должно рассматриваться не как их право, а как обязанность, вытекающая из бюджетного законодательства Российской Федерации по конкретным видам расходов, порядок осуществления которых является предметом государственного (муниципального) финансового контроля.

Внедрение этого подхода означает перемещение основной ответственности за соблюдение положений бюджетного законодательства Российской Федерации как части административного права и, соответственно, ответственности за соблюдение условий предоставления целевых средств из бюджета

(бюджетных кредитов, гарантий, субсидий) с юридических лиц, не являющихся участниками бюджетного процесса, на органы государственной власти, на которые возложены функции по установлению порядка предоставления указанных средств, и на получателей бюджетных средств, заключающих гражданско-правовые договоры от имени соответствующих публично-правовых образований.

Реформирование государственного (муниципального) финансового контроля требует более четкого разграничения полномочий органов финансового контроля по горизонтали (т. е. между органами государственного (муниципального) финансового контроля публично-правового образования) и по вертикали (т. е. между органами государственного (муниципального) финансового контроля разных публично-правовых образований), в том числе в части контроля за соблюдением субъектами Российской Федерации (муниципальными образованиями) целей и условий получения межбюджетных трансфертов.

Полномочия Счетной палаты Российской Федерации и контрольно-счетных органов, созданных законодательными (представительными) органами государственной власти и органами местного самоуправления, по осуществлению внешнего государственного (муниципального) финансового контроля (аудита) определяются соответственно Федеральным законом «О Счетной палате Российской Федерации», законами субъектов Российской Федерации и муниципальными правовыми актами представительных органов муниципальных образований о контрольно-счетных органах.

Федеральное казначейство (финансовые органы субъектов Российской Федерации и муниципальных образований) в соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации должны обладать полномочиями по осуществлению внутреннего государственного (муниципального) финансового контроля, в том числе при осуществлении санкционирования операций и использовании других методов предварительного бюджетного контроля применительно к главным администраторам (администраторам, распорядителям, получателям) средств соответствующих бюджетов.

Федеральная служба финансово-бюджетного надзора и органы финансового контроля, являющиеся исполнительными органами

государственной власти субъектов Российской Федерации (органами местной администрации), в соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации должны обладать полномочиями по осуществлению внутреннего государственного (муниципального) финансового контроля, в том числе по выявлению и пресечению предоставления неполной или недостоверной отчетности о непосредственных результатах использования бюджетных ассигнований в рамках подпрограмм государственных программ и при выполнении государственных заданий, путем проведения ревизий, проверок и использования других методов последующего бюджетного контроля применительно к органам исполнительной власти, являющимся главными администраторами (администраторами, распорядителями, получателями) средств соответствующих бюджетов, а также в установленных законодательством Российской Федерации случаях и порядке – к государственным органам, являющимся главными администраторами (администраторами, распорядителями, получателями) средств соответствующих бюджетов, органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации (местным администрациям) в части соблюдения ими условий получения межбюджетных трансфертов и иным объектам контроля.

Главные администраторы бюджетных средств в соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации должны осуществлять внутренний контроль (в том числе с правом создания структурных подразделений), направленный на соблюдение внутренних стандартов и процедур организации своей деятельности, включая составление и исполнение бюджета, ведение бюджетного учета, составление бюджетной отчетности, соблюдение административных регламентов, а также подготовку и организацию осуществления мер, направленных на повышение результативности (эффективности и экономности) использования бюджетных средств.

При этом необходимо принять меры по повышению качества и надежности внутреннего контроля, осуществляемого главными администраторами бюджетных средств, результаты которого должны быть доступны как органам государственного (муниципального) финансового контроля, так и органам

исполнительной власти и местным администрациям. Кроме того, следует организовать координацию развития и методологического обеспечения систем внутреннего контроля.

В целях обеспечения действенности, эффективности и результативности государственного (муниципального) финансового контроля необходимо усовершенствовать систему правового регулирования ответственности за нарушение бюджетного законодательства Российской Федерации, в частности:

- установить закрытый перечень мер принуждения, применяемых к нарушителям бюджетного законодательства, как совокупность мер бюджетно-правового принуждения и мер административно-правового принуждения;
- увязать определенные факты нарушения бюджетного законодательства с конкретными бюджетно-правовыми мерами принуждения и установить отсылку к применению административно-правовых мер принуждения;
- установить административные наказания за нарушения бюджетного законодательства.

Реализация предлагаемой концепции государственного (муниципального) финансового контроля предполагает внесение изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях. При этом внесение изменений в Федеральный закон «О Счетной палате Российской Федерации» не потребуется [6].

При создании целостной системы контроля возникает ряд проблем, решение которых зависит, прежде всего, от позиции законодателя.

И первой среди них можно назвать необходимость целостной системы мероприятий по дальнейшему совершенствованию нормативного правового регулирования всей системы государственного финансового контроля.

В чем здесь проблема? Действующий Бюджетный кодекс далеко не в полной мере справляется с задачей определения основ государственного и муниципального контроля. Это приводит к замкнутости контроля по уровням бюджетной системы и слабости взаимодействия, координации и контроля органов государственной власти вышестоящего уровня бюджетной системы

Российской Федерации над нижестоящими.

Действующее федеральное законодательство практически не регламентирует организацию финансового контроля на региональном, а тем более на муниципальном уровне.

В настоящее время существуют как бы три основных контура финансового контроля, функционирующих практически самостоятельно. Это:

- президентский финансовый контроль во главе с Контрольным управлением Главы государства;
- внутренний финансовый контроль распорядителя бюджетных средств;
- внешний финансовый контроль – контроль независимый, осуществляемый от лица представительных органов власти. Этую функцию выполняют Счетная палата России и контрольно-счетные органы субъектов Российской Федерации.

Есть также контрольные структуры и у органов государственной исполнительной власти.

Множественность контрольных органов объективно приводит к дублированию. Эта проблема могла бы быть эффективно решена путем закрепления в Бюджетном кодексе положений по разделению целей, задач и полномочий между федеральными, региональными и местными органами внутреннего финансового контроля, с одной стороны, и органами внешнего финансового контроля, с другой стороны.

В Бюджетном послании Президента России о бюджетной политике в 2012 – 2014 годах Д.А. Медведев отметил, что «в 2011 году необходимо завершить разработку поправок и внести изменения в Бюджетный кодекс Российской Федерации по вопросам государственного и муниципального финансового контроля, а также применения мер ответственности за нарушения бюджетного законодательства Российской Федерации. Задача, поставленная в Бюджетном послании Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2009–2011 годах, – внести в Государственную Думу соответствующий законопроект в 2008 году – до сих пор не выполнена.

В указанном законопроекте необходимо учесть особенности рисковых проектов с неопределенными результатами исследований или разработок. Контроль за использованием бюджетных средств и иного имущества

государства в таких случаях должен быть направлен на обеспечение целевого характера их использования и законности действий соответствующих организаций» [5].

Создание собственных контрольно-счетных палат законодательными (представительными) органами субъектов Российской Федерации началось в 1995 г. с появлением Контрольно-счетной палаты Москвы. Позже контрольно-счетные палаты стали создаваться и в других субъектах РФ [4, стр. 104]. В настоящее время в Российской Федерации они действуют уже во всех 83 субъектах РФ.

Институт региональных контрольно-счетных органов для России в настоящее время является достаточно новым. Во многих субъектах РФ данные органы внешнего финансово-бюджетного контроля стали появляться только с середины девяностых годов прошлого века, а в большей части регионов уже после двухтысячного года. В связи, с чем федеральная и региональная законодательная база до настоящего времени продолжает постоянно развиваться и изменяться, а вместе с ней меняются и сами подходы в определении конституционно-правового статуса контрольно-счетных органов. Подтверждение тому мы видим в содержании вносимых поправок как в сами законы, регламентирующие их деятельность, так и в конституции и уставы субъектов Федерации.

Проблемы развития института контрольно-счетных органов России, отдельные стороны их функционирования, освещаются в трудах В. Андреева, А.А. Васильева, О.В. Роньгиной, С.В. Степашина, Д.Н. Усатова, С.О. Шохина. Более основательно разработана в литературе деятельность Счетной палаты РФ. Это в первую очередь исследования А.Г. Волеводз, В.Я. Горелика, А.А. Демина, В.А. Жукова, А.П. Корнеева, Н.Д. Погосян, Н.С. Столярова.

Место финансового контроля в сфере финансово-экономической жизни страны и особенностей его осуществления проанализировано в трудах А.Г. Андреева, А. Анисимова, В.Г. Белолипецкого, П.М. Годме, О.Н. Горбуновой, Л.Е. Горемыкина, С.В. Землюкова, В.М. Родионовой, А.Д. Соменкова, Н.И. Химичевой, Е.Б. Чернобровкиной, В.В. Шевлокова, В.И. Шлейникова.

В исследование вопроса о правовом статусе контрольно-счетных органов и определение их

места в системе органов государственной власти большой вклад внесли работы В.М. Баглай, Р.Ф. Васильева, Н.В. Витрука, А.Н. Головистиковой, В.В. Гошуляка, Л.Ю. Грудценой, С.А. Денисова, Х.М. Кармохова, В.Д. Карповича, Л.Н. Кокотова, И.В. Котелевской, В.А. Кряжкова, М.И. Кукушкина, А.Ф. Малого, Л.А. Окунькова, А.М. Осавелюка, И.М. Степанова, Д.Л. Суркова, Б.Н. Топорнина, Т.Я. Хабриевой, В.Е. Чиркина.

Фундаментальное исследование проблем правового регулирования финансового контроля, в том числе государственного финансового контроля, провела Е.Ю. Грачева. В своих работах она отмечает, что государственный финансовый контроль, являясь одним из видов государственного контроля, осуществляется в процессе созиания, распределения (перераспределения) и использования фондов денежных средств, и в рыночных условиях он усложняется тем, что охватывает своим воздействием не только финансовую деятельность государственных и муниципальных организаций, но и финансовую деятельность организаций, функционирующих на праве частной собственности, физических лиц и граждан-предпринимателей в целях поддержания законности и правопорядка в сфере финансов [3, стр. 111, 112].

По региональному финансовому контролю привлекают внимание работы опубликованные АКСОР и работниками Счетной Палаты Российской Федерации. Среди них следует отметить работу С.В. Степашина, А.В. Коровникова, Н.С. Столярова, К.В. Суркова, В.И. Шлейникова Контрольно-счетные органы Российской Федерации (в вопросах и ответах), опубликованную еще в 2001 году [9].

В книге на основе сравнительного анализа международного и российского опыта рассматриваются вопросы организации деятельности в Российской Федерации контрольно-счетных органов, создаваемых законодательными (представительными) органами государственной власти или представительными органами местного самоуправления для проведения внешнего аудита бюджетов; даны методические рекомендации по

созданию контрольно-счетных органов в тех субъектах Российской Федерации, в которых органы внешнего государственного финансового контроля пока отсутствуют.

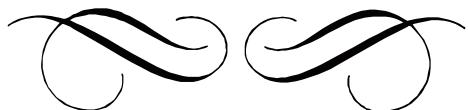
Интересным является и Сборник, посвященный 10-летию Ассоциации контрольно-счетных органов Российской Федерации [8]. В книге собраны уникальные материалы, раскрывающие результаты деятельности Счетной палаты Российской Федерации, контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований. Впервые публикуются обобщенные сведения об объединениях муниципальных контрольно-счетных органов, созданных в республиках, краях и областях Российской Федерации.

В работе представлено более 1500 цветных фотографий, опубликованы биографии руководителей, аудиторов и ведущих сотрудников контрольно-счетных органов Российской Федерации.

Однако, пока еще мало работ, посвященных анализу финансового контроля в субъектах РФ в условиях действия нового закона «Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований». Между тем закон открывает новый этап в организации регионального финансового контроля. На его основе, а также анализа практики, жизненно важно подробное рассмотрение общих принципов организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований. Необходимо изучение их основных полномочий и основ статуса, порядок образования, соответственно, законодательным (представительным) органом государственной власти субъекта Российской Федерации и представительным органом муниципального образования. Важно исследовать порядок назначения на должность председателя, заместителя председателя и аудиторов контрольно-счетных органов, основные требования к ним, права и обязанности должностных лиц анализируемых структур, а также гарантии прав проверяемых органов и организаций.

Список литературы

1. Федеральный закон от 11 января 1995 №4-ФЗ «О Счетной палате Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. – 16 января 1995 г. – №3. – Ст. 167.
2. Федеральный Закон от 7 февраля 2011 года №6-ФЗ «Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований» // Собрание законодательства РФ от 14 февраля 2011 года. №7. – Ст. 903.
3. Грачева Е.Ю. Проблемы правового регулирования государственного финансового контроля. – М.: Юриспруденция, 2000.
4. Коровников А.В., Столяров Н.С., Сурков К.В., Шлейников В.И. Контрольно-счетные органы в Российской Федерации (в вопросах и ответах) / Под общ. ред. С.В. Степашина. – М.: Издательский дом «Финансовый контроль». – 2001.
5. Медведев Д.А. Бюджетное послание Президента России о бюджетной политике в 2012-2014 годах // <http://президент.рф>
6. Программа Правительства Российской Федерации по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года // Собрание законодательства Российской Федерации от 12 июля 2010 г. – № 28. – Ст. 3720.
7. Ромашов Р.А. Проблемы правоохранительной деятельности в современной России. – СПб., 2008.
8. Сборник, посвященный 10-летию Ассоциации контрольно-счетных органов Российской Федерации. – М., 2010.
9. Степашин С.В., Коровников А.В., Столяров Н.С., Сурков К.В., Шлейников В.И. Контрольно-счётные органы Российской Федерации (в вопросах и ответах). – М., 2001.



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 вышенназванными 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 присыпать 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



Федеральная служба
по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций
(Роскомнадзор)

СВИДЕТЕЛЬСТВО

о РЕГИСТРАЦИИ СРЕДСТВА МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

ПИ № **ФС77-40504**

от 01 июля 2010 г.

Название

Правовое поле современной экономики

Адрес редакции

198261, г. Санкт-Петербург, пр-т Ветеранов, д. 114,
корп. 1, лит. Б

Примерная тематика и (или) специализация Научная; реклама не более 40 %

Форма периодического распространения

журнал

Язык(и)

русский

Территория распространения

Российская Федерация

Учредитель (соучредители)

Общество с ограниченной

ответственностью "Образовательный центр «СоветникЪ»
(198261, г. Санкт-Петербург, пр-т Ветеранов, д. 114, корп. 1, лит. Б)

Заместитель Руководителя

Р.В. Шередин

**Начальник Управления
разрешительной работы в сфере
массовых коммуникаций**

М.Ю. Ксензов

Настоящее свидетельство выдано в соответствии с Законом Российской Федерации от 27 декабря 1991 года № 2124-1 "О средствах массовой информации".

Нарушение законодательства Российской Федерации о средствах массовой информации влечет ответственность в соответствии с законодательством Российской Федерации.

017619

Корректор Щурова Е.Ю.
Верстка Ларин Д.А.

**ФЕДЕРАЛЬНЫЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ
«ПРАВОВОЕ ПОЛЕ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ»**

№ 3, 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»
