АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА

4(20)
2011

ФЕДЕРАЛЬНЫЙ НАУЧНЫЙ РЕЦЕНЗИРУЕМЫЙ ЖУРНАЛ

ISSN 1993-047X

ВКЛЮЧЕН В ПЕРЕЧЕНЬ ВЕДУЩИХ РЕЦЕНЗИРУЕМЫХ НАУЧНЫХ ЖУРНАЛОВ И ИЗДАНИЙ, В КОТОРЫХ ДОЛЖНЫ БЫТЬ ОПУБЛИКОВАНЫ ОСНОВНЫЕ НАУЧНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДИССЕРТАЦИЙ НА СОИСКАНИЕ УЧЕНЫХ СТЕПЕНЕЙ ДОКТОРА И КАНДИДАТА НАУК

ЛАУРЕАТ V МЕЖДУНАРОДНОГО КОНКУРСА «УНИВЕРСИТЕТСКАЯ КНИГА-2010» В НОМИНАЦИИ «ЛУЧШЕЕ ВУЗОВСКОЕ ПЕРИОДИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ»

Главный редактор:
Тимирясов В.Г., ректор Института экономики, управления и права (г. Казань), профессор

Заместитель главного редактора:
Бикеев И.И., проректор Института экономики, управления и права (г. Казань) по научной работе, профессор

Редакционная коллегия:
Рабинович Л.М., заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, куратор направления экономических наук (г. Казань)
Малков В.П., заслуженный деятель науки РФ, доктор юридических наук, куратор направления юридических наук (г. Казань)
Агеев Ш.Р., доктор экономических наук (г. Казань)
Алпатова Э.С., доктор экономических наук (г. Казань)
Безверхов А.Г., доктор юридических наук (г. Самара)
Демченко С.Г., доктор экономических наук (г. Казань)
Егоров А.Ю., доктор экономических наук (г. Москва)
Епихин А.Ю., доктор юридических наук (г. Казань)
Железнов Б.Л., доктор юридических наук (г. Казань)
Ильенкова С.Д., доктор экономических наук (г. Москва)
Кабанов П.А., доктор юридических наук (г. Казань)
Клемин А.В., доктор юридических наук (г. Казань)
Крамин Т.В., доктор экономических наук (г. Казань)
Кроливецкий Э.Н., доктор экономических наук (г. Санкт-Петербург)
Кругликов Л.Л., доктор юридических наук (г. Ярославль)
Кураков Л.П., доктор экономических наук (г. Чебоксары)
Лазарев В.В., доктор юридических наук (г. Москва)
Лазарева В.А., доктор юридических наук (г. Самара)
Мальгин В.А., доктор экономических наук (г. Казань)
Мокичев С.В., доктор экономических наук (г. Казань)
Ольков С.Г., доктор юридических наук (г. Казань)
Орлов С.Л., доктор экономических наук (г. Москва)
Саттарова Н.А., доктор юридических наук (г. Казань)
Сафиуллин Л.Н., доктор экономических наук (г. Казань)
Фазылов Р.Р., кандидат юридических наук (г. Казань)
Фаткудинов З.М., доктор юридических наук (г. Казань)
Хабриева М.Н., доктор экономических наук (г. Казань)
Шабанова Л.Б., доктор экономических наук (г. Казань)
Шейфер С.А., доктор юридических наук (г. Самара)
Юнусов А.А., доктор юридических наук (г. Казань)

Ответственный секретарь:
Дарчинова Г.Я.

Учредитель – частное образовательное учреждение «Институт экономики, управления и права (г. Казань)»

Адрес редакции:
420111,
Республика Татарстан,
г. Казань,
ул. Московская, 42,
Институт экономики, управления и права
Тел. (843) 231-92-90, 292-61-59
E-mail: apel@ieml.ru

Адрес представительства в Кыргызстане:
714018, Кыргызстан,
г. Ош, ул. Исанова, 79,
Киргизско-Узбекский университет
Тел.: (996-3222) 53352, 57055
Факс: (996-3222) 54542, 57055
E-mail: kuu@oshmail.kg
nauka_kuu@mail.ru
mra58@mail.ru

Подписка на журнал
по Объединенному каталогу «Пресса России»

Наш индекс – 86303

Редактор:
Аршинова К.В.

Компьютерная верстка:
Каримова С.А.

Переводчик:
канд. пед. наук, член Гильдии переводчиков РТ
Беляева Е.Н.

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.
Регистрационное свидетельство:
ПИ № ФС77-45445 от 16 июня 2011 г.
Территория распространения:
Российская Федерация

Формат 60×84/8. Усл. печ. л. 40. Тираж 1000 экз.
Подписано в печать 16.11.11. Заказ № 8/11

© Издательство «Познание», 2011

Отпечатано с готового оригинал-макета в типографии ООО «Вестфалика»:
420111, г. Казань, ул. Московская, 22

При перепечатке материалов ссылка на журнал обязательна.

Ответственность за изложенные в статьях факты несут авторы. Высказанные в статьях мнения могут не совпадать с точкой зрения редакции и не налагают на нее никаких обязательств.

ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMICS AND LAW

4(20)
2011

FEDERAL PEER-REVIEWED JOURNAL

ISSN 1993-047X

THE JOURNAL IS INCLUDED INTO THE LIST OF REVIEWED SCIENTIFIC JOURNALS AND EDITIONS, IN WHICH THE MAIN SCIENTIFIC RESULTS OF CANDIDATE› AND DOCTORAL DISSERTATIONS MUST BE PUBLISHED

PRIZE-WINNER OF THE 5TH INTERNATIONAL COMPETITION «UNIVERSITY BOOK-2010» FOR «THE BEST PERIODICAL OF A HIGHER EDUCATIONAL ESTABLISHMENT»

Chief Editor:
Timiryasov V.G., the Rector of the Institute of Economics, Management and Law (Kazan), professor

Vice Chief Editor:
Bikeev I.I., Pro-rector of the Institute of Economics, Management and Law (Kazan) for supervising scientific work, professor

Editorial board:
Rabinovich L.M., Honored Scientist of the Russian Federation, Doctor of Science (Economics), Adviser on Economic Sciences (Kazan)
Malkov V.P., Honored Scientist of the Russian Federation, Doctor of Science (Law), Adviser on Sciences of Law (Kazan)
Ageev Sh.R., Doctor of Science (Economics) (Kazan)
Alpatova E.S., Doctor of Science (Economics) (Kazan)
Bezverkhov A.G., Doctor of Science (Law) (Samara)
Demchenko S.G., Doctor of Science (Economics) (Kazan)
Egorov A.Yu., Doctor of Science (Economics) (Moscow)
Epikhin A.Yu., Doctor of Science (Law) (Kazan)
Zheleznov B.L., Doctor of Science (Law) (Kazan)
Ilyenkova S.D., Doctor of Science (Economics) (Moscow)
Kabanov P.A., Doctor of Science (Law) (Kazan)
Klemin A.V., Doctor of Science (Law) (Kazan)
Kramin T.V., Doctor of Science (Economics) (Kazan)
Krolivetski E.N., Doctor of Science (Economics) (St. Petersburg)
Kruglikov L.L., Doctor of Science (Law) (Yaroslavl)
Kurakov L.P., Doctor of Science (Economics) (Cheboksary)
Lazarev V.V., Doctor of Science (Law) (Moscow)
Lazareva V.A., Doctor of Science (Law) (Samara)
Mal'gin V.A., Doctor of Science (Economics) (Kazan)
Mokichev S.V., Doctor of Science (Economics) (Kazan)
Ol'kov S.G., Doctor of Science (Law) (Kazan)
Orlov S.L., Doctor of Science (Economics) (Moscow)
Sattarova N.A., Doctor of Science (Law) (Kazan)
Safiullin L.N., Doctor of Science (Economics) (Kazan)
Fazylov R.R., PhD (Law) (Kazan)
Fatkudinov Z.M., Doctor of Science (Law) (Kazan)
Habrieva M.N., Doctor of Science (Economics) (Kazan)
Shabanova L.B., Doctor of Science (Economics) (Kazan)
Sheifer S.A., Doctor of Science (Law) (Samara)
Junusov A.A., Doctor of Science (Law) (Kazan)

Executive secretary:
Darchinova G.Ya.

Founder –
Private educational establishment «Institute of Economics, Management and Law (Kazan)»

Editors Office›s address:
420111,
Tatarstan Republic,
Kazan, 42 Moskovskaya St.,
Institute of Economics, Management and Law (Kazan)

Tel.: (843) 231-92-90, 292-61-59
E-mail: apel@ieml.ru

Kyrgyzstan office›s address:
714018, Kyrgyzstan,
Osh, 79 Issanov St.
Tel.: (996-3222) 53352, 57055
Fax: (996-3222) 54542, 57055
E-mail: kuu@oshmail.kg

Subscription for journal
through the United Catalogue «Press of Russia»

Our index – 86303

Editor:
Arshinova K.V.

Computer lead out:
Karimova S.A.

Translator:
PhD (Pedagogics), member of the Republic of Tatarstan Translators' Guild
Belyaeva E.N.

The Journal is registered by the Federal Supervising Service on observance of Laws in the sphere of mass communi-cations and protection of cultural heritage.
Registration certificate:
ПИ № ФС77-45445 of June 16, 2011.
Distribution area: Russian Federation

Format 60×84/8. Circulation 1000 copies
Signed for printing 16.11.11. Order № 8/11

© Publishing House «Poznanie», 2011

Printed at printing house «Vestfalika» LLC
420111, Kazan, 22 Moskovskaya St.

No part of this publication may be reprinted without the reference to this Journal.

The authors are fully responsible for the facts mentioned in the articles. The opinions of the authors may not always coincide with the editorial board›s point of view and impose no obligations on it.

Содержание

Диалектика противодействия коррупции

В.Н. Агеев. Процесс формирования гражданского общества как средство противодействия коррупции в Российской Федерации....5

О.В. Агеева. Проблемы противодействия коррупции в Российской Федерации....10

М.С. Бадрутдинов. Управление Президента Республики Татарстан по вопросам антикоррупционной политики как специальный орган противодействия коррупции: некоторые вопросы организации и осуществления деятельности....14

С.В. Богданов, Д.В. Ермолаев. Бюрократия и коррупция: отдельные аспекты воспроизводства должностной преступности в России....19

В.Н. Борков. Развитие уголовно-правовых мер разрешения обстряющегося противоречия между государством и коррупцией....22

М.А. Гаврилов. О противоречиях при оценке и характеристике коррупционных преступлений в документах Генеральной прокуратуры Российской Федерации и других правоохранительных органов....27

Р.Р. Газимзянов. Коррупционные проявления при реализации национальных проектов в Республике Татарстан и меры противодействия им: анализ экспертных оценок....31

И.М. Гарипов. Виктимологическое направление воздействия на криминальное коррупционное поведение: понятие и общая характеристика....34

Г.Н. Горшенков, Г.Г. Горшенков. Оптимизация востребованности научности в борьбе с коррупцией....38

Р.О. Долотов. Предпосылки формирования антикоррупционной мотивации поведения....42

И.А. Зырянова. Основные формы коррупции в избирательном процессе....45

С.В. Изосимов. Ответственность за взяточничество: критический анализ законодательных изменений....51

П.А. Кабанов. Региональные антикоррупционные программы как организационно-правовые средства противодействия коррупции....54

А.В. Краснов. К вопросу об изменениях в санкциях норм права в связи с ужесточением антикоррупционной политики....61

А.Б. Марданов. Коррупционное сознание как одна из главных причин коррупции....64

В.Н. Мартышкин. Противодействие коррупции в современных условиях....67

Д.В. Мирошниченко. Рождение коррупции....74

А.В. Салов. Деятельность транснациональных корпораций как одна из причин глобализации коррупции....78

Н.В. Хлонова. Совершенствование антикоррупционного запрета на дарение с учетом опыта ФРГ....82

Д.К. Чирков. Актуальность введения уголовной ответственности юридических лиц в российском законодательстве....86

Н.В. Щедрин. О необходимости уголовной ответственности за продажу избирателями своих «голосов»....89

Экономическая теория

В.А. Мальгин. Средний класс как важнейшее условие модернизации экономики России....93

Н.А. Неустроева. Теоретические аспекты формирования кластерного подхода к развитию региона....98

А.В. Фролов. Национальная инновационная система США: институциональные аспекты....103

Экономика и управление народным хозяйством

Е.В. Аксененко. Выявление проблем и перспектив развития системы страхования профессиональной ответственности медицинских работников....108

Я. Банасиковска. Анализ полезности Системы Электронной Коммуникации Государственной Администрации SEKAP для реализации электронных услуг в Силезском Воеводстве в Польше....115

Б.Ф. Бариев. Принципы построения учета затрат и ценообразования в ИТ-аутсорсинговой компании....121

Л.А. Богунов. Анализ структуры экономического мышления в аспекте современного инновационно-индустриального развития....126

Л.В. Воронцова. Интеграция систем отчетности и передачи информации в подразделениях образовательного учреждения как основа минимизации его трансакционных издержек....131

Н.А. Дубинина, Е.П. Карлина, В.В. Усков. Подходы к выявлению и оценке внутрипроизводственных резервов на предприятии....137

Н.Ш. Епифанова. От форсайт-исследований к форсайт-организациям....143

А.М. Зигангирова. Роль финансового сектора в повышении эффективности функционирования сельскохозяйственных организаций региона....148

Е.А. Котлярова. Инструменты внутривузовского механизма совершенствования образовательной услуги....157

М.В. Крамин, Т.В. Крамин. Удовлетворение интересов стейкхолдеров как стратегический аспект корпоративного управления....164

А.Л. Кураков. Формирование механизма управления развитием региональных учреждений профессионального образования....172

Л.В. Лапицкая, А.В. Лапицкий. Совершенствование макроанализа внешней среды на предприятии....175

М.В. Литовченко, Н.А. Завалько. Эффективность управленческого консультирования и факторы, ее определяющие....181

*М.И. Лугачев, Я. Банасиковска***.** Концепция и состояние реализации е-Администрации в Европейском союзе....185

А.Н. Матвеев. Методические рекомендации по оценке месторасположения торгового предприятия....190

О.Ю. Мичурина. Действие циклической модели интеграционного процесса при становлении промышленных сетей в судостроении....194

Ф.М. Сайфуллина. Оптимизация механизма ценообразования в системе инновационного развития инвестиционно-строительного комплекса....203

Д.М. Сафина. Влияние лидера на формирование организационной культуры....208

Л.Н. Сафиуллин, Э.М. Маратканова. Управленческие инновации – гарант успешной деятельности организации....213

М.Л. Толстова. Оценка инвестиционного потенциала регионов Приволжского федерального округа на основе метода кластеризации...218

Н.В. Тумаланов, Т.А. Николаева. Возможности адаптации аграрной отрасли региона к современным условиям функционирования....222

К.М. Урусова, И.Н. Урусова. Предпосылки формирования конкурентной среды процесса регионального воспроизводства....226

М.В. Фролова. Особенности формирования регионального рынка туристских услуг....230

М.В. Швецов. К вопросу об инвестициях в инновации....235

Бухгалтерский учет, статистика

Е.А. Иванов. Теоретические аспекты учетно-аналитического сопровождения бюджетирования в многосегментных организациях....239

Математические и инструментальные методы экономики

А.А. Кушнер. Оптимизация производственной программы изготовителей медицинской пробки с применением методов математического программирования и имитационного моделирования....245

Теория и история права и государства

И.В. Ермакова. Теоретико-исторический анализ становления института суда присяжных в России....252

В.П. Малков О дате наименования федерального закона....257

Гражданское право; предпринимательское право

С.В. Михайлов. Об особенностях заключения договора перевозки грузов автомобильным транспортом....260

Х.О. Угурчиева. Реализация принципа справедливости в гражданских правоотношениях....266

Уголовное право и криминология

С.А. Иванчина. Частичная реализация умысла при оконченном преступлении....269

Л.А. Камалиева. Субъект неправомерных выдачи или использования официального документа, удостоверяющего соответствие товаров, работ или услуг требованиям безопасности....275

И.С. Нафиков. Организованная преступность как надстроечный механизм (организационно-регулятивная форма) «теневой» экономики....279

А.В. Романов. Проблемы дифференциации и индивидуализации назначения наказания участникам ОПГ....284

А.А. Саматова. Уголовная ответственность за разглашение тайны усыновления (удочерения): проблемы теории и практики....288

А.Е. Шалагин. Зарубежное законодательство в сфере противодействия незаконному обороту наркотиков....291

Уголовный процесс, криминалистика

Д.С. Алпатов. Криминалистическая характеристика новых способов совершения преступлений в сфере сотовой связи....296

Сведения об авторах и их контактная информация....300

Аннотации материалов и статей на английском языке....304

Правила для авторов журнала «Актуальные проблемы экономики и права»....317

Требования к оформлению рукописей....318

Условия подписки на журнал «Актуальные проблемы экономики и права»....318

Правила для авторов журнала «Актуальные проблемы экономики и права» (на англ. яз.)....319

Требования к оформлению рукописей (на англ. яз.)....320

Условия подписки на журнал «Актуальные проблемы экономики и права» (на англ. яз.)....320

Contents

Dialectics of corruption counteraction

V.N. Ageyev. The process of forming the civil society as a means of corruption counteraction in the Russian Federation.....5
O.V. Ageyeva. Problems of corruption counteraction in the Russian Federation.....10
M.S. Badrutdinov. Office of the President of the Republic of Tatarstan on issues of anticorruption policy as a special anticorruption body: the current issues of practice.....14
S.V. Bogdanov, D.V. Yermolayev. Bureaucracy and corruption: separate aspects of malfeasance reproduction in Russia.....19
V.N. Borkov. Formation of criminal-legal measures for solving the sharpening contradiction between state and corruption.....22
M.A. Gavrilov. On contradictions in evaluation and characteristics of documents of the Russian prosecutor General office and other law enforcement bodies.....27
R.R. Gazimzyanov. Corruption in realization of national projects in Tatarstan Republic and measures of counteraction: analysis of expertise.....31
I.M. Garipov. Victimological influence on criminal corruption behaviour: notion and general characteristics.....34
G.N. Gorshenkov, G.G. Gorshenkov. Optimization of demand in scientific approach to corruption counteraction.....38
R.O. Dolotov. Prerequisites of formation of anti-corruption behavior motivation.....42
I.A. Zyryanova. Main forms of corruption in election process.....45
S.V. Izosimov. Responsibility for the bribery: critical analysis of legislative amendments.....51
P.A. Kabanov. Regional anti-corruption programs as a organizational legal means of corruption counteraction.....54
A.V. Krasnov. On the issue of changes in the norms of laws sanctions in connection with toughening of anti-corruption policy.....61
A.B. Mardanov. Corruption consciousness as one of the main causes of corruption.....64
V.N. Martyshkin. Corruption counteraction under the modern conditions.....67
D.V. Miroshnichenko. The birth of corruption.....74
A.V. Salov. Activities of transnational corporations as one of the reasons of corruption globalization.....78
N.V. Khlonova. Improving of anticorruption ban on gifts, taking into account German experience.....82
D.K. Chirkov. Necessity to introduce criminal liability of juridical persons in Russian legislation.....86
N.V. Shchedrin. On the necessity of criminal liability for the' votes selling by the electors.....89

Theory of economics

V.A. Mal'gin. Middle class as an essential condition of the Russian economy modernization.....93
N.A. Neustroyeva. Theoretical aspects of formation of the cluster approach to the region development.....98
A.V. Frolov. National innovative system in the USA: institutional aspects.....103

Economics and economic management

E.V. Aksenenko. Revealing the problems and prospects of development of professional liability insurance of medical workers.....108
J. Banasikowska. Analysis of the usefulness of an electronic communication system for State Administration SEKAP for realization of electronic services in Silesia Province (Poland).....115
B.F. Bariyev. Principles of costs accounting and price formation in IT-outsourcing company.....121
L.A. Bogunov. Analysis of economic thinking structure in the aspect of modern innovative industrial development.....126
L.V. Vorontsova. Integration of accounting and information transfer systems in the educational establishment's divisions as the basis for its transactional costs minimization.....131
N.A. Dubinina, E.P. Karlina, V.V. Uskov. Approaches to revealing and evaluating the intraproductive reserves in an enterprise.....137
N.Sh. Yepifanova. From foresight-research to foresight-organizations.....143
A.M. Zigangirova. The role of financial sector in increasing the efficiency of regional agricultural organizations.....148
E.A. Kotlyarova. Tools of intra-university mechanism of improving the educational service.....157
M.V. Kramin, T.V. Kramin. Satisfying stakeholders' interests as a strategic aspect of corporate management.....164
A.L. Kurakov. Formation of controlling mechanism of the regional professional education institutions development management.....172
L.V. Lapitskaya, A.V. Lapitskiy. Improvement of macro-analysis of the external environment for the company.....175
M.V. Litovchenko, N.A. Zaval'ko. Effectivness of the management consulting and its defining factors.....181
M.I. Lugachev, J. Banasikowska. Concept and realization state of e-Administration in the European union.....185
A.N. Matveyev. Methodological recommendations for the assessment location of the trade enterprise.....190
O.Yu. Michurina. The action of cyclic model of the integration process in the industrial networks formation in the shipbuilding industry.....194
F.M. Saifullina. Optimization of the pricing mechanism in the innovative development system of the investment and construction complex.....203
D.M. Safina. The influence of the leader in the organizational culture formation.....208
L.N. Safiullin, E.M. Maratkanova. Management innovations: the guarantee of successful activity of the organization.....213
M.L. Tolstova. The investment potential evaluation of the Volga federal district regions based on the clustering method.....218
N.V. Tumalanov. T.A. Nikolayeva. The possibilities of adaptation of the regional agricultural sector to modern conditions of the functioning.....222
K.M. Urusova, I.N. Urusova. Preconditions of formation of the competitive environment of the regional reproduction process.....226
M.V. Frolova. Features of the formation of the tourist services regional market.....230
M.V. Shvetsov. On the issue of investments in innovative activity.....235

Accounting and statistics

E.A. Ivanov. Theoretical aspects of the accounting and analytical support of budgeting in multi-segment organizations.....239

Mathematical and tool methods in economics

A.A. Kushner. Optimization of the production program for medical cork manufacturers using mathematical programming and simulation methods.....245

Theory and history of law and state

I.V. Yermakova. Theoretical-historical analysis of jury trials formation in Russia.....252
V.P. Malkov. On the date of naming of federal law.....257

Civil law; entrepreneurship law

S.V. Mikhailov. On the features of contract of goods carriage by road.....260
Kh.O. Ugurchiyeva. Implementation of the justice principle in civil relathions.....266

Criminal law and criminology

S.A. Ivanchina. Partial implementation of the intent in crime completed.....269
L.A. Kamaliyeva. Subject of unlawful issuance or use of an official document certifying compliance with goods, services or works by safety requirements.....275
I.S. Nafikov. Organized crime as a superstructure mechanism (regulatory organization format) of «shadow» economy.....279
A.V. Romanov. Problems of differentiation and individualization of sentencing for organized criminal groups participants.....284
A.a. Samatov. Criminal liability for disclosure of the adoption secret: problems of theory and practices.....288
A.E. Shalagin. Foreign law in combating illicit drugs.....291

Criminal procedure and criminalistics

D.S. Alpatov. Chriminalistic characteristic of new ways of committing crimes in the sphere of cellular comunication.....296

Authors' data and contact information 300
Annotations of the articles of the issue 304
Regulations to the authors of «Actual Problems of Economics and Law» journal.....317
Regulations to the authors of «Actual Problems of Economics and Law» journal.....318
The requirements to manuscript appearance Conditions to the assignment to «Actual Problems of Economics and Law» journal.....318
Regulations to the authors of «Actual Problems of Economics and Law» journal (in English).....319
The requirements to manuscript appearance (in English).....320
Conditions to the assignment to «Actual Problems of Economics and Law» journal (in English).....320

ДИАЛЕКТИКА ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ

УДК 343.97:328.185

В.Н. АГЕЕВ,

кандидат юридических наук, доцент

Институт экономики, управления и права (г. Казань)

ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА КАК СРЕДСТВО ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье рассматриваются вопросы вовлечения гражданского общества в сферу противодействия коррупции, рассматриваются проблемы формирования гражданского общества в Российской Федерации, предлагаются основные формы реализации гражданским обществом своего права на антикоррупционную деятельность.

Коррупция в России является негативной системной характеристикой институтов государственного и муниципального управления, которая является существенным препятствием устойчивому экономическому росту, повышения конкурентоспособности экономики и благосостояния граждан.

Причины коррупционных проявлений в органах государственной власти и местного самоуправления обусловлены рядом негативных социальных факторов экономического, идеологического и духовно-нравственного характера, а также недостатками в деятельности органов государственной власти, осуществляющих противодействие коррупции [1, с. 28].

При этом рассматриваемый феномен является сложной, комплексной социально-правовой проблемой, требующей к себе и соответствующего отношения, то есть комплексного подхода, сочетающего различные меры и средства. Необходимы целенаправленные усилия со стороны государства и гражданского общества, соответствующая антикоррупционная политика, конечной стратегической целью разработки которой является завершенность концептуального осмысления перспектив развития феномена коррупции во всех проявлениях последнего.

Следует отметить, что коррупция, в свою очередь, препятствует образованию и самого гражданского общества, противоречит его интеграции, осуществлению принципа равенства всех перед законом, права на достойную жизнь, заинтересованности населения в поддержании законности и правопорядка, мотивации уважения к праву и правоприменительной деятельности.

Коррупционные преступления затрагивают интересы каждого гражданина, так как они снижают в целом уровень и качество жизни, оказывают деморализующее воздействие на личность, способствуют формированию нравственных деформаций, обладающих существенным криминогенным потенциалом [2, с. 19].

В силу этого сегодня в правовой жизни России пристальное внимание следует обратить на такой способ механизма противодействия коррупции, как общественное присутствие, участие в этом процессе граждан государства.

Здесь, по мнению И.В. Тепляшина, следует констатировать наличие только фрагментарного законодательного закрепления правового статуса данных граждан [3, с. 29].

При этом необходимо отметить, что гражданское общество европейского образца в России никогда не существовало. Российское государство

всегда господствовало над российским обществом. На этой почве формировалась бюрократическая традиция политической власти и практики: гражданин есть собственность государства. И все его действия либо определяются властью, либо являются покушением на власть [4, с. 30].

Государство стало всеобъемлющим инструментом для реализации задач, направленных на свое воспроизводство. Все сферы общественной жизни в этом случае требовали тотальной подконтрольности со стороны государства [5, с. 21].

Гражданское общество – это социальная система. Основным компонентом любой социальной системы всегда выступает человек как социальное существо. Как справедливо отмечал В.Г. Афанасьев, человек есть последний, в известном смысле слова, элементарный носитель социального системного качества. В то же время как компонент любой социальной системы, воплощение ее сущности, человек есть лишь часть социальной системы. Только будучи включен в определенную общественную систему, индивид обретает свою социальную сущность [6, с. 23].

Исходя из этой позиции, можно сделать вывод – если человек является компонентом (элементом) социальной системы, то его нахождение в ней предполагает выполнение человеком определенных функций в этой системе, которые, во-первых, структурно связывают его с системой, во-вторых, меняют саму систему.

По мнению В.В. Астанина, структуру гражданского общества формирует представительство индивидуумов, объединенных единством взглядов и интересов в зависимости от социально-экономических, культурных, политических, религиозных, профессиональных, идеологических и иных предпочтений. Возможности их участия в антикоррупционной деятельности определяются лишь в том случае, когда они сталкиваются с проявлениями коррупции, которые создают препятствия их общественно полезной работе [7, с. 6].

Следует отметить, что с гражданским обществом тесно связано и правовое государство. Ведь правовое государство – это государство, в котором правовыми средствами реально обеспечены права и свободы человека и гражданина и вся публично-политическая деятельность государства осуществляется в строгом соответствии с правом и законом. Основой правового государства может служить только развитое гражданское общество, которое надежно осуществляет контроль за государственной властью, прежде всего – исполнительной [8, с. 249].

Основополагающим фактором правового государства (объединяющим его с гражданским обществом) является и то, что изначально его идея была связана с утверждением суверенности народа, подчинением государства обществу. Ценностный смысл идеи правового государства как раз и состоит в создании такой системы государственно-правовых отношений, которая обеспечила бы примат права во всех сферах общественных отношений. Господство права и верховенство правового закона предполагают в связи с этим соответствующую правовую организацию самой системы государственной власти [8, с. 249].

Зрелость гражданского общества в общем итоге определяется способностью и желанием народа (в лице электората) и других институтов гражданского общества принимать решения и нести ответственность за их последствия. Следует признать, что в некоторых случаях, в частности в России, государство в какой-то момент оказалось более прогрессивным, чем гражданское общество. Возникла парадоксальная ситуация, когда государство ставит вопрос о формировании и укреплении собственного оппонента – гражданского общества [9, с. 3].

Вместе с тем гражданское общество нельзя трактовать как антитезу государства, так как гражданское общество и государство – это взаимосвязанные политико-правовые явления, своего рода тандем, где ведущая роль принадлежит гражданскому обществу, ибо оно выступает источником государства. Государство, со своей стороны, тоже оказывает то или иное воздействие на гражданское общество (и достаточно активное), но оно должно соизмеряться с особенностями отношений в этом обществе, с уровнем их зрелости и характером социокультуры [10, с. 55].

А гражданское общество, по мнению Л.Ю. Грудцыной, – это не только совокупность элементов, и даже не просто система (организованная во времени и общественно-политическом пространстве совокупность) взаимодействующих друг с другом и развивающихся (в том числе самоорганизовывающихся и организованных государством) элементов, но и часть государства в самом широком его смысле и часть системы общественно-политической организации государственной власти [10, с. 55].

По мнению А.Н. Соколова, если борьба с коррупцией не будет плодотворной, то не сможет сформироваться развитое гражданское общество. Все это может не только существенно затормозить развитие России, но, более того, отбросить ее на много лет назад, что не может не сказаться на жизненности Российского государства. Следовательно, с планом борьбы с коррупцией тесно взаимодействует программа ускоренного формирования гражданского общества. А гражданское общество как система отношений, в которой индивиды и образуемые ими объединения в соответствии с их свободным волеизъявлением на основе права реализуют свои интересы, зиждется на частной собственности среднего достатка и зарождается с ее возникновением [11, с. 8]. Однако в России в связи с рядом объективных и субъективных факторов отсутствуют многие предпосылки для формирования гражданского общества [8, с. 24].

Российское антикоррупционное законодательство, предоставляя широкие возможности участия гражданского общества в противодействии коррупции в качестве основного его субъекта, не устанавливает конкретного содержания такого участия по формам и механизмам взаимодействия с государством.

Поиск, выбор или определение институтов гражданского общества, заинтересованных в продуктивном взаимодействии с государством в противодействии коррупции, является труднейшим аспектом в контексте эффективного обеспечения антикоррупционной политики [7, с. 5].

К задачам правового регулирования взаимодействия государства и гражданского общества относится создание механизмов общественного контроля над деятельностью органов государственной власти и институтов гражданского общества; пресечение коррупции; обеспечение гласности и открытости власти; ограничение непропорционального влияния отдельных групп интересов на публичную власть; дальнейшая демократизация государственной власти [12, с. 10].

В Федеральном законе от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» [13] в перечне мер по профилактике коррупции закреплены такие меры, как формирование в обществе нетерпимости к коррупционному поведению; развитие институтов общественного и парламентского контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации о противодействии коррупции. Помимо этого, среди основных направлений деятельности государственных органов по повышению эффективности противодействия коррупции обозначено такое, как создание механизма взаимодействия правоохранительных и иных государственных органов с общественными и парламентскими комиссиями по вопросам противодействия коррупции, а также с гражданами и институтами гражданского общества. Здесь вызывает опасение то, что предлагаемый антикоррупционный механизм может оказаться лишь декларативным. Тем не менее законодатель соглашается с тем, что при наличии у граждан высокого уровня правовой культуры и инициативы в первую очередь происходит совершенствование качества правотворчества и реализации норм права, ограничение произвола со стороны государственной власти, установление надлежащей регламентации деятельности органов власти при выполнении ими своих задач и функций [3, с. 29].

В этой связи приемлемые и более реальные механизмы общественно-государственного взаимодействия раскрываются не столько через участие, сколько через привлечение самых разных институтов гражданского общества в проводимую государством антикоррупционную политику.

В данном случае критериями привлечения могут выступать как заинтересованность во взаимодействии, основанная на использовании органом государственной власти компетентности и возможностей институтов гражданского общества, определяемой сферой его деятельности, так и необходимость во взаимодействии, обусловленная целями восстановления нарушенных прав и интересов представителей гражданского общества, в том числе и отдельных индивидуумов [7].

Представляется, что институт гражданского общества в механизме противодействия коррупции может реализовывать свое право в следующих основных формах:

1. Непосредственное участие граждан в противодействии коррупции путем включения их в соответствующие антикоррупционные комиссии.

Особого внимания заслуживают комиссии с участием представителей гражданского общества при органах, осуществляющих принятие, прежде всего на федеральном уровне, соответствующих антикоррупционных нормативных и правоприменительных актов, их изменения и отмены. То есть это комиссии, формируемые при органах государ-

ственной власти России, в состав которых, помимо чиновников и государственных служащих, включаются представители гражданского общества.

Также к первой группе следует отнести негосударственные экспертные учреждения, которые состоят из представителей гражданского общества, цель которых – анализ качества соответствующих законов и деятельности государственных органов и органов местного самоуправления. Статья 5 Федерального закона от 17 июля 2009 г. № 172-ФЗ «Об антикоррупционной экспертизе нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов» [14] допускает возможность участия в подобной деятельности институтов гражданского общества и отдельных граждан.

2. Следующая форма участия граждан в механизме противодействия коррупции предполагает включение этих лиц в отдельные процедурные мероприятия, которые только косвенно способны повлиять на коррупционную обстановку в системе государственного механизма. Следует обратить внимание на возможность участия граждан в работе органов государства. Это, например, присяжные заседатели, которые имеют важное значение в механизме работы судебных органов, либо это представители гражданского общества, участвующие в работе различных конкурсных комиссий. Сегодня предлагается ввести институт общественных помощников, особенно по линии надзора за исполнением законодательства. Так, эти люди, не принимая процессуальных решений, могут быть, например, помощниками прокуроров на общественных началах [15].

Такие механизмы могут складываться в ходе обеспечения координации деятельности правоохранительных органов, которую уполномочены осуществлять органы прокуратуры в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 18 апреля 1996 г. № 567 «О координации деятельности правоохранительных органов по борьбе с преступностью» [16]. В частности, целесообразно в полном объеме использовать предоставляемые Указом полномочия по приглашению на координационные совещания заинтересованных представителей общественных объединений (например, союзы предпринимателей, экологические движения, правозащитные организации и др.). Их деятельное участие в координационных совещаниях может обосновываться тем, что они, как правило, выступают обладателями конкретной информации о коррупционных проявлениях, в особенности по делам, которые имеют большой общественный резонанс. Их участие обеспечит не только объективность, но также полноту и согласованность вырабатываемых решений по реализации совместных антикоррупционных мероприятий.

Кроме того, в специальной литературе отмечается возможность проведения публичных слушаний в форме общественных или гражданских форумов, участия граждан в деятельности советов, создаваемых при органах власти [17, с. 24].

3. Третья форма предполагает формирование идеологии общего нетерпимого отношения граждан и общества в целом к коррупционным проявлениям в функционировании государственного и муниципального механизмов, для чего необходимо осуществлять пропаганду антикоррупционного поведения, воспитание у населения негативного отношения к коррупции во всех ее проявлениях. Это, например, оказание государственной поддержки в формировании и деятельности общественных объединений, созданных в целях противодействия коррупции, проведение мероприятий, направленных на антикоррупционное образование и пропаганду. Частично такая работа также может быть возложена на представителей гражданского общества, с предоставлением последним особых организационно-правовых средств (возможностей) при выполнении подобных задач [3, с. 29].

Изложенное выше, кроме всего прочего, позволяет сделать вывод, что вся деятельность по вовлечению гражданского общества в механизм противодействия коррупции должна быть направлена на то, чтобы обеспечить «прозрачность», открытость всех сфер государственного управления, поскольку негативной стороной деятельности государственного аппарата в России является его полная информационная закрытость, в силу чего создается почва для коррупционных проявлений. У большинства граждан, когда-либо имевших опыт обращения в органы исполнительной власти по какому-либо вопросу, как правило, оставалось от этого не самое благоприятное впечатление. А между тем, сами эти органы предназначены для того, чтобы оказывать гражданам различного рода услуги и содействовать им в реализации их прав и свобод [18, с. 11].

Повышение общественного контроля за деятельностью публичной администрации – залог эффективной государственной политики и прозрач-

ности принимаемых решений и, в конечном счете, успешной борьбы с коррупцией [18, с. 11].

Поэтому можно говорить, что сегодня в правовой жизни России пристальное внимание следует обратить на такой правовой способ механизма противодействия коррупции, как общественное присутствие, участие в этом процессе представителей гражданского общества. Подобный способ предлагается реализовать в различных направлениях.

Формирование новой социальной группы – представителей гражданского общества, осуществляющих контроль за соблюдением законодательства Российской Федерации о противодействии коррупции, – должно выступить сегодня основным направлением в борьбе с преступностью в целом.

В силу этого важным представляется принятие регламента «включенности» граждан в антикоррупционные механизмы. Следует особо подчеркнуть, что в этом вопросе необходимо создать механизм социальной, материальной, организационной и иных форм поощрения данных граждан. Представителям гражданского общества, осуществляющим контроль за соблюдением законодательства Российской Федерации о противодействии коррупции, могут быть предоставлены соответствующие льготы и преимущества [19, с. 27].

Резюмируя вышесказанное, следует отметить, что первичными условиями создания цивилизованной модели противодействия коррупции, эффективной и основанной на законе, непременно должны выступить в частности, реальное существование гражданского общества, его полноценное функционирование при сочетании интересов общества и государства, формирование института общественного контроля и участия представителей гражданского общества в антикоррупционных механизмах.

Список литературы

1. Короткова О.И. Борьба с коррупцией – одна из основных задач органов государственной власти // Безопасность бизнеса. – 2009. – № 3. – С. 27–30.

2. Белозерцев С.М. Проблемы борьбы с коррупцией в Сибирском федеральном округе // Российский следователь. – 2010. – № 10. – С. 19–20.

3. Тепляшин И.В. О социально-правовом статусе представителей гражданского общества, включенных в механизм противодействия коррупции // Конституционное и муниципальное право. – 2010. – № 11. – С. 28–32.

4. Макаренко В.П. Бюрократизм и сталинизм. – Ростов-н/Д: Изд-во Ростовского ун-та, 1989. – 368 с.

5. Соколов А. Н. Коррупция, гражданское общество и правовое государство: сравнительно-правовой анализ // Журнал российского права. – 2008. – № 8. – С. 19–24.

6. Афанасьев В.Г. Общество: системность, познание и управление. – М.: Политиздат, 1981. – 432 с.

7. Астанин В.В. Об эффективных механизмах взаимодействия государства с гражданским обществом в сфере противодействия коррупции // Административное и муниципальное право. – 2011. – № 4. – С. 5–8.

8. Баранов П.П., Соколов А.Н. Теория государства и права. – Ростов-н/Д: Ростовский юридический институт МВД России, 2007. – 498 с.

9. Осыченко Е.В. Самоограничение государства правом в контексте правовой автономности гражданского общества // Конституционное и муниципальное право. – 2008. – № 10. – С. 2–4.

10. Грудцына Л.Ю. Государство, народ и гражданское общество в России // Адвокат. – 2011. – № 6. – С. 54–61.

11. Соколов А.Н. Гражданское общество и важнейшие гаранты его стабильности. – Калининград: КлЮИ МВД России, 2005. – 189 с.

12. Гриб В.В. Правовые вопросы институционализации взаимодействия гражданского общества и органов государственной власти // Российская юстиция. – 2011. – № 3. – С. 10–11.

13. Собрание законодательства Российской Федерации. – 2008. – № 52 (ч. 1). – Ст. 6228.

14. Собрание законодательства Российской Федерации. – 2009. – № 29. – Ст. 3609.

15. Судите по делам. Генеральный прокурор Юрий Чайка ответил на вопросы журналистов и читателей газеты // Российская газета. – 2010. – 8 июля.

16. Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 17. – Ст. 1958.

17. Очеретина М.А. Понятие и типология института публичных слушаний // Конституционное и муниципальное право. – 2008. – № 23. – С. 22–25.

18. Купреев С.С. Общественный контроль как средство противодействия коррупции в органах власти и управления // Административное и муниципальное право. – 2010. – № 9. – С. 10–12.

19. Тепляшин И.В. Некоторые аспекты формирования института социально-правовой ответственности представителей гражданского общества, осуществляющих контроль за соблюдением законодательства Российской Федерации о противодействии коррупции // Безопасность бизнеса. – 2010. – № 2. – С. 26–28.

В редакцию материал поступил 18.10.11

Ключевые слова: гражданское общество, антикоррупция, коррупция, социальная система, правовое государство.

УДК 343.97:328.185

О.В. АГЕЕВА,

соискатель

Институт экономики, управления и права (г. Казань)

ПРОБЛЕМЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В настоящей статье анализируются проблемы, с которыми сталкиваются государство и гражданское общество на пути борьбы с коррупцией, выявляются причины этих проблем, предлагаются пути их решения.

В отечественной криминологической науке принято считать, что наиболее опасным проявлением преступного поведения в органах государственной власти и управления является коррупция, или продажность власти, рассматриваемая специалистами в большинстве случаев как совокупность преступлений или правонарушений, совершаемых должностными лицами органов государственной власти и местного самоуправления для удовлетворения своих корыстных либо иных личных интересов [1].

Коррупция создала серьезные препятствия на пути поступательного развития рыночной экономики, создания и функционирования демократических институтов в нашей стране и, как следствие, привела к снижению доверия общества к государственной власти, разочарование в демократических преобразованиях и падению авторитета нашей страны на международной арене.

Коррупция объективно присуща всем моделям социального устройства, предполагающим делегирование обществом властных возможностей отдельным социальным институтам или лицам либо узурпацию последними таких возможностей.

Коррупция является не только интернациональным, но и национальным явлением, формы которого во многом зависят от менталитета нации, находящего свое отражение в законодательстве.

Явление коррупции многообразно. С одной стороны, оно включает неправовые этические коррупционные нарушения (этические проступки), с другой – коррупционные правонарушения (гражданско-правовые деликты; административные, в том числе дисциплинарные проступки, преступления). Коррупция – это не только продажность и подкупаемость муниципальных и госслужащих, она содержит в себе эксплуатацию должностных полномочий [2, с. 50].

В результате коррупцию можно рассматривать и как фактор сохранения и развития выраженного социального неравенства вопреки официальным усилиям государства. Национальное самосознание созрело для глубоких антикоррупционных преобразований, затрагивающих все сферы социальной жизни, следовательно, настало время для формирования и укрепления новой социальной и правовой среды, в которой не распространяется коррупция, что, в свою очередь, актуализирует проблему эффективности воздействия правовых норм и правового регулирования в целом [3, с. 30].

Пока еще не уделяется должного внимания выявлению преступлений, связанных с незаконным участием должностных лиц в предпринимательской деятельности, легализации незаконно полученных доходов. Не отслеживается формирование и движение бюджетов различных уровней, использование беспроцентных и целевых кредитов, слабо пресекается практика так называемых откатов.

К перечисленному выше следует добавить слабо изученную и практически не контролируемую у нас коррупцию внутри предприятий и негосударственных организаций. Например, предоставление коммерческими банками кредитов за взятки. Кредиты за взятки повышают цену продукции и услуг и понижают эффективность экономики, поскольку доступ к ресурсам получают не те, кто реализует нужные потребителям проекты, а те, кто платит взятки.

Н.А. Пименов подчеркивает, что экономические последствия коррупции гораздо шире и глубже, чем просто величина взяток – цена,

которую платят частные лица или фирмы коррупционерам-чиновникам или политикам. Более того, реальные потери от коррупции значительно превышают те, которые удается исчислить на основании сравнительно небольшого числа выявленных коррупционных актов и доведенных до конца расследований [4, с. 30].

Для борьбы с коррупцией необходимы полноценное гражданское общество, независимые общественные институты, активное и грамотное включение в эту работу средств массовой информации. Основной упор нужно делать на повышение уровня прозрачности в работе всех ветвей и уровней власти.

В борьбе с коррупцией одной политической воли президента, пакета законов и программ недостаточно. Нужна мощная общественная поддержка, но беда России в том, что общество разобщено. Поэтому на данном этапе добиться существенных изменений в борьбе с коррупцией будет сложно.

Эффективность реализации административно-правовых средств предупреждения и пресечения коррупции в органах власти и управления зависит от целого ряда причин правового, организационного, технического и политического характера, но, в первую очередь, от четкого определения понятия коррупции, от выявления ее специфических признаков, которые имеют место в сфере публичного управления [5, с. 3].

Вместе с тем необходимо отметить, что, несмотря на высокую активность субъектов правотворческой деятельности, комплекс нормативных правовых актов, регулирующих общественные отношения в сфере противодействия коррупции, до сих пор не сформирован.

Неполнота, бессистемность правовой базы, наличие пробелов в действующем законодательстве отрицательно влияют на возможность эффективной борьбы с коррупцией как опасным социальным явлением. Наличие такой ситуации делает практически невозможной слаженную, эффективную и комплексную деятельность органов власти, гражданского общества, организаций и граждан по предупреждению и борьбе с коррупцией [6, с. 22].

Ряд произведенных в нашей стране государственно-правовых реформ также был направлен на сведение к минимуму существующих недостатков в исполнительно-распорядительной сфере, создание платформы для социально-экономического развития страны на будущий период, упрочение престижа государственной и муниципальной службы, выработку современных административно-правовых и организационных средств предупреждения и ликвидации коррупции в системе государственной службы. Вместе с тем, несмотря на принимаемые различными органами власти меры, каких-либо существенных результатов не достигнуто, вместо ожидаемого снижения уровень коррупции существенно вырос.

Коррупция по-прежнему весьма существенно затрудняет нормальное функционирование общественных механизмов, создает препятствия для проведения социальных преобразований и повышения эффективности экономики. Все это вызывает у граждан серьезную тревогу и недоверие к органам государственной власти, на международном уровне создает негативный имидж для нашей страны и правомерно рассматривается как одна из угроз внутренней безопасности.

При таких обстоятельствах разработка необходимых мер по противодействию коррупции федеральными органами государственной власти, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, институтами гражданского общества, организациями и гражданами в целях ее предупреждения, в том числе выявления и устранения причин коррупции, выявления, предупреждения, пресечения, раскрытия и расследования коррупционных правонарушений, а также минимизации и ликвидации последствий коррупционных правонарушений становится настоятельной необходимостью [6, с. 22].

Низкая эффективность противодействия коррупции и взяточничеству обусловлена рядом обстоятельств, в частности отсутствием четкого регулирования порядка прохождения государственной службы, должного контроля со стороны государства за источниками доходов должностных лиц, а также соответствующих уголовно-правовых мер. Существуют и иные объективные и субъективные причины, которые должны учитываться при разработке действенных мер борьбы с коррупцией.

Среди объективных причин следует отметить сложность выявления данных преступлений, что вытекает из самой их природы.

Коррупционные деяния, прежде всего взяточничество, относятся к таким преступлениям, в которых нет потерпевшего, нет стороны, заин-

тересованной в установлении истины по делу, в выявлении преступления, в наказании виновных. Стороны стремятся скрыть преступление не только от правоохранительных органов, но и от окружающих. Именно этим объясняется столь высокая латентность коррупции. Официальная статистика показывает лишь ничтожно малый процент фактически совершенных правонарушений [2, с. 53].

Это обусловлено еще и тем, что чиновникам коррупция выгодна для личного обогащения, а гражданину – в предоставлении первоочередного и не слишком дорогостоящего решения его проблем. Все это стало возможным из-за низкого уровня культурно-нравственного развития общества в целом. С этой целью основным способом борьбы с коррупцией должно стать повышение уровня культурно-нравственного развития и правовой культуры каждого гражданина в рамках его образования и воспитания [7, с. 27].

Профилактика коррупции существенно осложняется и затрудняется наличием серьезных дефектов массового правосознания, низкой правовой культурой государственных, муниципальных служащих и граждан, широко распространенным и глубоко укоренившимся правовым нигилизмом, что, в свою очередь, во многом связано с отсутствием в стране системы правового просвещения и воспитания. Это просвещение и воспитание должно включать весьма значительный антикоррупционный компонент и играть заметную роль в профилактике коррупции, выявлении и устранении ее причин, недопущении формирования мотивации коррупционного поведения, преодолении терпимого отношения к коррупции [8].

Основными причинами существования и распространения коррупции в системе государственной службы можно назвать сложность и неупорядоченность структуры исполнительных органов власти, наличие огромного количества недостаточно четко определенных административных процедур, отсутствие административно-правовых механизмов внешнего и внутреннего контроля за деятельностью государственных служащих, что порождает несоответствие между юридическим и фактическим материальным благосостоянием отдельных представителей органов власти, отчетливого распределения компетенции между различными органами исполнительной власти, наличие дублирования служебных обязанностей государственных служащих, менталитет граждан с нечеткой гражданской позицией, готовых давать и брать взятки, порожденный отсутствием системы стимулирования антикоррупционного поведения в обществе [6, с. 26].

Еще одной концептуальной причиной коррупции является существующий механизм подбора кадров на государственные должности и должности государственной службы. Кроме того, в качестве критерия занятия соответствующей должности в органах государственной власти, как правило, не акцентируется внимание на таком понятии, как безупречная репутация, что также может способствовать занятию должности лицами, замеченными в совершении неблаговидных поступков.

Негативной тенденцией стало распространение такого вида коррупции, как кумовство (непотизм), то есть наличие возможности занятия соответствующих должностей при родственных или иных близких отношениях. Следует категорически пресекать подобного рода действия, поскольку в этом случае за совершение какого-либо незаконного деяния, в том числе и дисциплинарного проступка, такого «назначенца» будут пытаться оправдать и не применять к нему предусмотренных законом мер, не говоря об обычном ненадлежащем осуществлении должностных (служебных) полномочий [7, с. 27].

Расмотрим в качестве примера Сибирский федеральный округ.

Так, С.М. Белозерцев указывает, что определяющими факторами распространенности коррупционных проявлений в Сибирском федеральном округе являются:

– общая криминальная ситуация в стране и в отдельных регионах;

– правовой нигилизм значительной части населения;

– разрушение морально-нравственных устоев в обществе;

– распространенность лоббизма, фаворитизма, кумовства среди служащих государственного аппарата;

– слабая работа правоохранительных органов с коррупционными проявлениями в государственном аппарате;

– деструктивная деятельность членов преступных сообществ по подкупу служащих государственного аппарата;

– противоправная деятельность иностранных граждан по подкупу служащих государственного аппарата и ряд иных [9, с. 27].

Все, без исключения, обозначенные выше коррупционные проявления характерны как для каждого субъекта Российской Федерации, так и для страны в целом.

Как указывает А.В. Куракин, «антикоррупционная политика должна реализовываться посредством использования правовых норм различной отраслевой принадлежности. Кроме того, она должна быть направлена на реализацию разнообразных административно-правовых средств предупреждения и пресечения коррупции в системе государственной службы Российской Федерации, а также устранение причин коррупции» [10, с. 40].

Построение в России правового государства и развитие институтов гражданского общества – лучшее средство профилактики коррупции и других злоупотреблений в системе государственного управления. Но это длительная перспектива, которая, в конечном итоге, должна привести к тому, что верховенство закона станет естественным правилом жизни, а права и свободы человека и гражданина будут определять смысл и содержание деятельности всех ветвей власти и обеспечиваться правосудием [11, с. 58].

В завершение еще раз подчеркнем, что проблемы предупреждения и пресечения коррупции в органах государственной власти и управления требуют системного подхода. Уровень развития коррупции, степень ее общественной опасности, а также разнообразные формы ее проявления требуют адекватных мер реагирования всех государственных институтов и структур. Кроме того, как уже неоднократно отмечалось, борьба с коррупцией может дать определенные позитивные результаты только при участии в соответствующих антикоррупционных мероприятиях большинства институтов гражданского общества России [12, с. 36].

Указанные меры могут быть эффективными при создании необходимой нормативно-правовой базы для их реализации. В части повышения правовой культуры граждан необходимо введение специальных предметов, разъясняющих недопустимость совершения коррупционных правонарушений. В части подбора кадров в системе органов государственной власти необходимо непосредственное участие в этой деятельности руководителей соответствующих органов власти. В особенности необходимо проведение единой кадровой политики в органах исполнительной власти под контролем Президента Российской Федерации [7, с. 28].

Список литературы

1. Кабанов П.А., Газимзянов Р.Р. Коррупция в России: понятие, сущность, причины, противодействие: учеб. пособие – Набережные Челны: ИД «Стрежень», 2003. – 124 с.

2. Макаров А.А., Чупров В.М. Административно-правовые и экономические проблемы противодействия коррупции в органах власти и управления // Административное и муниципальное право. – 2010. – № 6. – С. 49–55.

3. Матковский С.В. Общественная антикоррупционная экспертиза нормативных правовых актов и их проектов: правовые основы и характеристика субъектов // Следователь. – № 2 (130). – С. 30–32.

4. Пименов Н.А. Проблемы коррупции в России // Российская юстиция. – 2011. – № 5. – С. 28–32.

5. Талапина Э. Правовые способы противодействия коррупции // Право и экономика. – 2006. – № 6. – С. 3–11.

6. Казаченкова О.В. Коррупция как системная угроза национальной безопасности: проблемы противодействия и ликвидации // Административное и муниципальное право. – 2010. – № 1. – С. 21–27.

7. Куликов М.Ю. Административно-правовые проблемы противодействия коррупции в органах исполнительной власти // Административное и муниципальное право. – 2010. – № 6. – С. 26–28.

8. Состояние законности и правопорядка в Российской Федерации и работа органов прокуратуры 2008 г.: Информационно-аналитический доклад / под общ. ред. И.Э. Звечаровского. – М., 2009.

9. Белозерцев С.М. Проблемы борьбы с коррупцией в Сибирском федеральном округе // Российский следователь. – 2010. – № 10. – С. 19–20.

10. Куракин А.В. Административно-деликтологическая характеристика коррупции в системе государственной службы РФ // Административное и муниципальное право. – 2009. – № 1. – С. 38–50.

11. Буравлев Ю.М. Коррупция в государственном аппарате как системное явление. Проблемы противодействия // Юридический мир. – 2008. – № 12. – С. 56–59.

12. Евстифеев В.В., Куракин А.В., Марьян А.В. Проблемы противодействия коррупции в системе государственной службы // Административное и муниципальное право. – 2010. – № 4. – С. 32–36.

В редакцию материал поступил 18.10.11

Ключевые слова: коррупция, антикоррупция, общество, органы власти, правовая среда, социальная среда.

УДК 343.97:328.185(470.41)

М.С. БАДРУТДИНОВ,

начальник Управления Президента Республики Татарстан по вопросам антикоррупционной политики

Управление Президента Республики Татарстан по вопросам антикоррупционной политики

УПРАВЛЕНИЕ ПРЕЗИДЕНТА РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН ПО ВОПРОСАМ АНТИКОРРУПЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ КАК СПЕЦИАЛЬНЫЙ ОРГАН ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ: НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ОРГАНИЗАЦИИ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье рассматриваются аспекты деятельности Управления Президента Республики Татарстан по вопросам антикоррупционной политики, его основные задачи и функции как специального государственного органа по реализации антикоррупционной политики Республики Татарстан, предусмотренного Законом Республики Татарстан «О противодействии коррупции в Республике Татарстан».

Коррупция порождает проблемы и угрозы для стабильности и безопасности современного общества, подрывает демократические институты и этические ценности и наносит ущерб устойчивому развитию и правопорядку в государстве.

Мировое сообщество выработало юридические определения проявлений коррупции. Они содержатся в таких документах, как Конвенция Совета Европы об уголовной ответственности за коррупцию и Конвенция Организации Объединенных Наций против коррупции. Кроме взяточничества, конвенции относят к коррупции также хищение, неправомерное присвоение или иное нецелевое использование имущества публичным должностным лицом, злоупотребление влиянием в корыстных целях, злоупотребление служебным положением, подкуп и хищение имущества, отмывание доходов, незаконное обогащение.

Конвенция об уголовной ответственности за коррупцию[1] [1], принятая в 1999 г., закрепила нормативное определение злоупотребления влиянием в корыстных целях, отмывания доходов от преступлений, связанных с коррупцией, и определила порядок международного сотрудничества, в том числе по защите лиц, сотрудничающих с правосудием, и свидетелей. Россия ратифицировала данную Конвенцию в 2006 г.[2] [2].

В 2003 г. ООН была принята Конвенция против коррупции [3], которую Россия подписала в числе первых и ратифицировала в 2006 г. [4]. Согласно документу, подписавшие его государства обязались внести в национальные законодательства изменения и дополнения, в которых взятки, хищение бюджетных средств и отмывание коррупционных доходов должны быть объявлены уголовными преступлениями. Кроме того, страны-участники конвенции договорились координировать свои действия с целью борьбы с коррупцией, которая приобрела трансконтинентальные масштабы.

В Российской Федерации с 2003 г. действовал Совет при Президенте Российской Федерации по борьбе с коррупцией, основной задачей которого являлось определение приоритетных направлений государственной политики в сфере противодействия коррупции. После ратификаций указанных конвенций в 2006 г. появилась необходимость приведения федерального законодательства в соответствие международным нормам.

[1] По состоянию на 1 ноября 2011 г. данную Конвенцию ратифицировали 43 страны.

[2] По состоянию на 1 ноября 2011 г. данную Конвенцию ратифицировали 122 страны.

В 2007 г. была создана межведомственная рабочая группа для подготовки предложений по реализации в законодательстве Российской Федерации положений Конвенции против коррупции и Конвенции об уголовной ответственности за коррупцию.

По итогам работы межведомственной группы в 2008 г. под председательством Президента России был создан Совет по противодействию коррупции, основными задачами которого стали подготовка предложений, касающихся выработки и реализации государственной политики в области противодействия коррупции; координация деятельности федеральных органов, органов исполнительной власти субъектов и органов местного самоуправления по реализации политики в области противодействия коррупции.

В Республике Татарстан попытались на своем, региональном уровне найти те методы и меры, которые образовали бы целостную систему, ориентированную на сокращение причин и условий возникновения коррупционных отношений, а, в конечном счете, снижение уровня коррупции в системе социального управления.

Данная деятельность началась с того, что для координации и выработки решений в 2005 г. в структуре Аппарата Президента Республики Татарстан был создан Отдел по реализации антикоррупционной политики.

Указом Президента Республики Татарстан от 08.04.2005 № УП-127 в Республике Татарстан утверждена Стратегия антикоррупционной политики [5]. Затем Татарстан первым в России принял закон «О противодействии коррупции», в который, наряду с принципами и задачами, вошла система мер предупреждения коррупционных правонарушений, которая предусматривала:

– разработку и реализацию республиканских, ведомственных и муниципальных антикоррупционных программ;

– антикоррупционную экспертизу правовых актов и их проектов;

– антикоррупционное образование и пропаганду;

– оказание господдержки формированию и деятельности общественных объединений и иные меры, предусмотренные законодательством.

Каждая из них внесла свой вклад в становление антикоррупционной политики республики (например, на республиканском уровне уже принята третья антикоррупционная программа: I – на 2006–2008 гг., II – на 2009–2011 гг., III – на 2012–2014 гг.).

В 2007 г. было проведено целевое анкетирование представителей малого и среднего бизнеса и выяснилось, что основной причиной дачи взяток (71,3% опрошенных) называлось затягивание сроков принятия решения со стороны чиновников. Такое же мнение высказывало большинство опрошенных жителей, которые прямо говорили, что предпосылки к даче взяток создают затянутость и неограниченное нормами решение чиновника при оказании государственных и муниципальных услуг.

Поэтому были разработаны и внедрены Стандарты и административные регламенты предоставления государственных и муниципальных услуг. По сведениям Министерства экономики Республики Татарстан, на сегодняшний день федеральными, региональными и муниципальными структурами гражданам оказывается около 200 различных видов услуг, в том числе в электронном виде.

В целом 2005–2008 гг. можно назвать периодом становления республиканской антикоррупционной политики, когда были заложены правовые основы, разработана и принята первая республиканская программа реализации Стратегии антикоррупционной политики, созданы антикоррупционные комиссии (в министерствах, ведомствах и муниципальных районах), институт лиц, наделенных функциями по предупреждению коррупционных правонарушений, приняты муниципальные и ведомственные антикоррупционные программы. Тогда же в практику начали внедрять экспертизу нормативных правовых актов на коррупциогенность.

После принятия на федеральном уровне пакета антикоррупционных законов, в том числе Федерального закона «О противодействии коррупции» [6], Президентом России подписаны указы, регламентирующие различные аспекты организации этой работы.

Соответствующие решения приняты и в Татарстане, в частности, Президентом республики утвержден пакет указов, регулирующих антикоррупционные меры в Республике Татарстан.

С учетом того, что мировой опыт стран, где вопросами противодействия коррупции начали заниматься раньше, чем в России, свидетельствует, что нельзя с этим явлением бороться исключительно карательными мерами, в республике был сделан упор на профилактику. Необходимо, прежде всего, ликвидировать (сокращать) причины и условия коррупции. Когда есть возможность для злоупотреблений, соблазн их использования почти всегда пересилит страх наказания. Показателен здесь опыт Китая, где публичные расстрелы казнокрадов и взяточников не снижают уровень коррупции.

Исходя из этих целей, в республике для обеспечения согласованного взаимодействия органов государственной власти с институтами гражданского общества был создан Республиканский совет по реализации антикоррупционной политики, который в 2011 г. преобразован в Совет при Президенте Республики Татарстан по противодействию коррупции с одновременным расширением основных задач и полномочий [7].

В целях организации эффективной деятельности и обеспечения работы Совета Указом Президента Республики Татарстан в начале 2011 г. Отдел по реализации антикоррупционной политики был преобразован в Управление Президента Республики Татарстан по вопросам антикоррупционной политики, в структуре которого созданы организационный отдел и отдел антикоррупционного мониторинга [8].

Основными задачами Управления являются обеспечение реализации Президентом Республики Татарстан полномочий в области антикоррупционной политики [9] и осуществление функций специального государственного органа по реализации антикоррупционной политики Республики Татарстан [10].

Для осуществления своих задач Управление выявляет и принимает предусмотренные законодательством меры к устранению несовершенства законов и других нормативных правовых актов, повышающих вероятность коррупционных действий.

Сотрудники Управления проводят мониторинг в сферах государственной и экономической деятельности, имеющих высокую степень коррупционных рисков, в том числе по поступающим от граждан обращениям. В результате вырабатываются конкретные предложения и рекомендации.

Например, изучение ситуации с очередью на получение санаторно-курортного лечения льготной категорией граждан выявил, что при наличии очередников 2006 г., некоторые лица, подавшие заявления в более поздний срок, пользовались путевками практически ежегодно. По итогам анализа ответственным министерствам были даны рекомендации по созданию электронной очереди, чтобы каждый участник программы имел возможность контролировать ее продвижение.

Аналогичный анализ проведен в отношении системы целевой контрактной подготовки специалистов в вузах. Наряду с отсутствием четкого контроля за этой сферой, отсутствовала и единая понятная всем практика оформления документов (ходатайств, контрактов). Отдельные государственные и муниципальные органы, направившие ходатайства, даже не знали, завершил учебу тот или иной студент, или он вообще был отчислен за неуспеваемость, пришел он на предприятие или нет, хотя часто приходится слышать жалобы руководства районов на нехватку квалифицированных кадров на селе. При этом на обучение студентов государство тратило бюджетные средства. В настоящее время создана межведомственная рабочая группа, которой поручено разработать единый механизм приема на такую форму обучения, контроля за исполнением условий контракта и ответственности за неисполнение обязательств, изложенных в контракте.

Коррупционные риски связаны с уровнем осведомленности о порядке реализации ряда программ, ориентированных на поддержку населения. Своеобразными индикаторами происходящих в обществе процессов являются социологические исследования. Например, в 2011 г. Комитет по социально-экономическому мониторингу Республики Татарстан провел исследование, которое показало, что охват населения бытовой коррупцией по сравнению с 2010 г. не изменился и составил 21,2%, что свидетельствует об отсутствии роста коррупции. Доля предпринимателей, попавших в коррупционную ситуацию, немного сократилась и составила 19% (в 2010 г. – 20%).

Удельный вес отказавшихся давать взятку среди населения составил 27,3%, а среди предпринимателей – 56% [11]. Это показатель уровня

правосознательности граждан, которая начинается с воспитания уважения к закону и правового образования.

Анализ мировой практики свидетельствует, что такое воспитание необходимо начинать с ранних лет, пока личность человека окончательно не сформирована. Поэтому Управлением по вопросам антикоррупционной политики подготовлены предложения по внедрению в учебно-воспитательный процесс внеклассных занятий антикоррупционного воспитания с учениками 5–9 классов, в ходе которых в игровой форме, с применением компьютерных технологий будет проводиться обучение элементам права и экономики. Совмещение таких вопросов разумно и ориентировано на развитие навыков решения экономических вопросов без коррупционных действий. Понятно, что результаты этой работы не дадут быстрой отдачи, но если закладывать неприятие коррупции сейчас, то хотя бы наши дети будут смотреть на нее как на негативное явление.

Важным инструментом противодействия коррупции является обязанность ежегодного предоставления служащими сведений о доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера, а также организация эффективной проверки этих сведений кадровыми подразделениями. Соответственно, здесь важен уровень компетентности должностных лиц кадровых служб, ответственных за работу по профилактике коррупционных и иных правонарушений. Поэтому с ними были проведены обучающие семинары по основам работы по противодействию коррупции. Учебу прошли около 100 кадровиков, для которых были разработаны соответствующие методические пособия.

В рамках деятельности Совета при Президенте Республики Татарстан по противодействию коррупции организована работа экспертных групп, ориентированных на комплексное изучение состояния реализации антикоррупционных мероприятий в государственных органах исполнительной власти и органах местного самоуправления.

В группы, помимо сотрудников Управления, входят представители общественности, специалисты органов госфинконтроля, прокуратуры, министерств юстиции, сельского хозяйства, земельных и имущественных отношений. Это позволяет изучить состояние антикоррупционной работы в комплексе и оказать практическую помощь почти по всем направлениям, выявить недостатки и предложить пути их решения.

В ходе работы экспертных групп помимо прочего проводятся выборочные социологические исследования среди населения и предпринимателей. Результаты рассматриваются на заседаниях Совета. По выявляемым нарушениям имеются факты возмещения нанесенного ущерба, привлечения к дисциплинарной ответственности и увольнения. Также материалы передаются в правоохранительные органы.

В 2011 г. Управление приняло участие в разработке Комплексной республиканской антикоррупционной программы на 2012–2014 гг. [12], взаимодействовало по данному вопросу с Институтом законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации.

Социальный эффект Программы оценивается в более полной реализации гражданами своих конституционных прав и свобод.

Экономическая эффективность реализации Программы оценивается привлечением новых инвестиций в экономику Республики Татарстан, ростом предпринимательской активности и увеличением налоговых поступлений в бюджеты различных уровней, сокращением бюджетных потерь.

В результате реализации Программы предполагается:

– последовательное снижение уровня коррупции в органах исполнительной власти Республики Татарстан и органах местного самоуправления;

– повышение информационной открытости и доступности для населения органов государственной власти и местного самоуправления, улучшение осведомленности граждан о состоянии коррупции и мерах, принимаемых публичной властью по ее сокращению;

– рост доверия населения к государству, повышение уважения граждан к государственной гражданской и муниципальной службе и к статусу государственных и муниципальных служащих;

– совершенствование нормативного правового обеспечения антикоррупционных процессов и процедур;

– создание благоприятных условий для повышения правовой культуры населения и представителей властных структур;

– повышение эффективности общественного контроля за деятельностью государственных органов и органов местного самоуправления, в том числе за счет более активного использования в нем информационно-коммуникационных технологий;

– снижение злоупотреблений представителей публичной власти своими должностными полномочиями.

Эффективность оценки реализации основных мероприятий Программы будет осуществляться на основе содержащихся в Программе индикаторов.

Изложенное выше позволяет сделать следующие выводы. Во-первых, в процессе формирования и реализации антикоррупционной политики в Республике Татарстан создан специализированный государственный орган – Управление Президента Республики Татарстан по вопросам антикоррупционной политики, который осуществляет координацию антикоррупционной деятельности и реализует полномочия по обеспечению деятельности Президента Республики Татарстан в сфере противодействия коррупции. Во-вторых, Управление Президента Республики Татарстан по вопросам антикоррупционной политики является надежным и эффективным органом в сфере противодействия коррупции, который обеспечивает взаимодействие в сфере противодействия коррупции не только между государственными органами, но и муниципальными образованиями и институтами гражданского общества, тем самым повышая эффективность их антикоррупционной деятельности. В-третьих, Управление Президента Республики Татарстан по вопросам антикоррупционной политики стало надежным контролером за исполнением федерального и республиканского антикоррупционного законодательства органами государственной власти, органами местного самоуправления, учреждениями и организациями.

Список литературы

1. Конвенция об уголовной ответственности за коррупцию // Собрание законодательства Российской Федерации.– 2009. – № 20. – Ст. 2394; Федеральный закон от 25.07.2006 № 125-ФЗ «О ратификации Конвенции об уголовной ответственности за коррупцию» // Парламентская газета. – 2006. – 8 марта. – № 126–127.

2. Конвенция Организации Объединенных Наций против коррупции // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2006. – № 26. – Ст. 2780.

3. О ратификации Конвенции Организации Объединенных Наций против коррупции: Федеральный закон от 08.03.2006 № 40-ФЗ // Российская газета. – 2006. – 21 марта.

4. О Стратегии антикоррупционной политики Республики Татарстан: Указ Президента Республики Татарстан от 08.04.2005 № УП-127 // Республика Татарстан. – 2005. – 14 апреля. – № 74-75.

5. О противодействии коррупции: Федеральный закон от 25.12.2008 № 273-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2008. – № 52 (ч. 1). – Ст. 6228.

6. О Совете при Президенте Республики Татарстан по противодействию коррупции: Указ Президента Республики Татарстан от 21.02.2011 № УП-71 // Сборник постановлений и распоряжений Кабинета Министров Республики Татарстан и нормативных актов республиканских органов исполнительной власти. – 2011. – № 13. – Ст. 0420.

7. О внесении изменений в структуру и предельную численность работников Аппарата Президента Республики Татарстан: Указ Президента РТ от 15.01.2011 № УП-7 // Сборник постановлений и распоряжений Кабинета Министров Республики Татарстан и нормативных актов республиканских органов исполнительной власти. – 2011. – № 6. – Ст. 0266.

8. Об утверждении Положения об Управлении Президента Республики Татарстан по вопросам антикоррупционной политики: Указ Президента РТ от 31.01.2011 № УП-37 // Сборник постановлений и распоряжений Кабинета Министров Республики Татарстан и нормативных актов республиканских органов исполнительной власти. – 2011. – № 12. – Ст. 0372.

9. URL: http://portal.tatarstan.ru/research.htm

10. Об утверждении Комплексной республиканской антикоррупционной программы на 2012–2014 годы: Постановление Кабинета Министров Республики Татарстан от 18.08.2011 № 687 // Сборник постановлений и распоряжений Кабинета Министров Республики Татарстан и нормативных актов республиканских органов исполнительной власти. – 2011. – № 33. – Ст. 1612.

В редакцию материал поступил 21.11.11

Ключевые слова: противодействие коррупции, антикоррупционная политика.

УДК 343.35

С.В. БОГДАНОВ,

доктор исторических наук,

Д.В. ЕРМОЛАЕВ,

преподаватель

Губкинский институт,
филиал Московского государственного открытого университета

БЮРОКРАТИЯ И КОРРУПЦИЯ: ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА ДОЛЖНОСТНОЙ ПРЕСТУПНОСТИ В РОССИИ

От советской эпохи сегодняшняя Россия унаследовала громоздкий и малоэффективный государственный аппарат. Усложняющиеся проблемы социально-экономического, политического развития, курс на построение гражданского общества, удвоение ВВП и преодоление бедности в ближайшей перспективе ставят задачи масштабной и скорейшей модернизации всей системы государственной и муниципальной службы в стране. В этой связи представляет интерес рассмотреть институциональные издержки в функционировании государственной службы, в том числе вычленить причины воспроизводства криминальных проявлений среди чиновничества.

Бюрократизация современного российского общества имеет свои исторические корни. Проблемы количественного увеличения чиновничества в СССР довольно отчетливо обозначились уже в 1970-е гг. Если в 1930–1940-е и даже в 1950-е гг. на долю служащих и специалистов приходилось 15–20% работающих (из них на долю специалистов с высшим или средним специальным образованием – 5–10%), то к концу 1970-х гг. они составляли 25–30% трудящихся, в том числе специалисты – едва ли не 20% [1].

Этот процесс явно опережал потребности собственно индустриального развития. Тенденция количественного роста управленческого аппарата была не только закономерным следствием научно-технической революции, но и проявлением противоречий в области оплаты труда, а также стремлением получить возможность распределять материальные и другие блага, особенно в условиях быстро растущего дефицита на многие виды продовольственных, промышленных товаров, стремительной «теневизации» социальных рынков.

Начало рыночных реформ серьезно криминализировало сферу государственного и муниципального управления. Массированная приватизация сопровождалась беспрецедентным по срокам, темпам и объемам перераспределением государственной собственности. Руководить процессом приватизации было поручено все той же бывшей партийной номенклатуре, к тому моменту уже ставшей основным проводником рыночных реформ в стране.

В настоящее время теперь уже не представляется возможным проследить, насколько само чиновничество интегрировалось в новые рыночные структуры, несмотря на запрет совмещать государственную службу и участие в коммерческих структурах. Запретительные предписания оказалось довольно не сложно обойти при помощи не личного участия, а посредством родственников, подставных, доверенных лиц.

В целом, приватизация, с одной стороны, способствовала легитимизации тех «теневых» механизмов экономической деятельности, которые еще недавно находились под запретом уголовного законодательства, а с другой – выступила катализатором должностной преступности.

Оценивая последствия приватизации в РФ, российские криминологи Н.Ф. Кузнецова и В.В. Лунеев пишут: «Провозглашение частной собственности в реформируемой России и про-

ведение обвальной приватизации общенародной собственности привело к колоссальному неравенству, когда значительная масса народа оказалась за чертой бедности, а небольшой слой бывшей номенклатуры и криминальной среды, захвативший общенародное достояние, обеспечил себе беспрецедентно высокий уровень жизни. Многократный разрыв между массовой бедностью и богатством детерминирует самые дикие формы корыстной преступности» [3].

Чиновничество, получившее полномочия осуществлять перераспределение государственной собственности, не могло не позаботиться и о своих собственных интересах, выходящих за рамки должностных вознаграждений. Так, в период 1993–1996 гг. – пик приватизации – именно среди сотрудников исполнительных органов власти наблюдается наибольший прирост должных преступлений с 1 483 в 1993 г. до 2 625 в 1996 г., то есть более чем на 56%.

Позиция власти в отношении разраставшейся коррупции была совершенно не логичной. Например, еще 4 апреля 1992 г. был подписан Указ Президента РФ «О борьбе с коррупцией в системе государственной службы», который содержал ряд серьезных антикоррупционных мер: служащим государственного аппарата запрещалось заниматься предпринимательской деятельностью лично или через посредников; оказывать, используя свое служебное положение, любое, не предусмотренное законом, содействие физическим и юридическим лицам в осуществлении предпринимательской деятельности и получать за это вознаграждение, услуги, льготы.

Кроме того, государственным служащим вменялось в обязанность при назначении на руководящую должность представлять декларацию о доходах, движимом и недвижимом имуществе, вкладах в банках и ценных бумагах, а также обязательствах финансового характера. Однако этот указ был «мертворожденным», так как не содержал конкретных механизмов его реализации и неукоснительного соблюдения.

Осуждая коррупцию публично, тогдашнее руководство страны, не пошло на серьезные меры по ограничению должностной преступности. Так, еще в 1993 г. был разработан Федеральный закон «О борьбе с коррупцией», который трижды принимался высшим законодательным органом страны (в 1993, 1995 и 1997 гг.) и трижды под различными предлогами на него накладывал вето Президент России Б.Н. Ельцин [2].

Несмотря на то непреложное обстоятельство, что год от года число возбужденных уголовных дел в отношении государственных служащих увеличивалось, общество так и не дождалось от государства системных мероприятий, направленных на серьезное ограничение коррупции.

Обращает на себя внимание еще одна немаловажная деталь – криминализация сотрудников правоохранительных органов. В этот же отрезок времени прирост возбужденных уголовных дел в отношении сотрудников правоохранительных органов составил более 74%. Учитывая громкие разоблачительные кампании в отношении «оборотней в погонах» 2003–2004 гг., остается только догадываться о действительных масштабах латентизации противоправного потенциала в силовых структурах.

Согласно данным МВД России, о состоянии законности и служебной дисциплины в органах и подразделениях внутренних дел приводится следующая статистика: в 2003 г. из 3 106 человек 1 342 сотрудника совершили преступления общеуголовной направленности, в том числе 43 – убийства, 32 – причинения смерти по неосторожности, 110 – умышленных преступлений сопряженных с причинением различной степени тяжести вреда здоровью, 27 – изнасилований, 200 – краж, грабежей и разбоев, 113 – хулиганство, 60 – преступлений, связанных с наркотиками [4].

Приведенные данные говорят о том, что преступность сотрудников органов внутренних дел включает в себя, наряду с должностными преступлениями, немалое количество преступлений, которые уголовный закон относит к числу общеуголовных.

Итак, за годы рыночных реформ не сформировался государственный аппарат, способный противостоять коррупции и иным видам должностной преступности. Более того, государственные служащие сами оказались в значительных масштабах поражены болезнями квазирыночной экономки и квазиправового государства, собственного маргинального статуса, особенно на нижних этажах служебной лестницы.

В 2009 г. прокурорами было выявлено более 260 тыс. нарушений закона, свыше 35 тыс.

должностных лиц привлечено к дисциплинарной ответственности. По материалам органов прокуратуры было возбуждено более 4 тыс. 800 уголовных дел. Выявлено свыше 90 тыс. нарушений требования закона о соблюдении ограничений и запретов, связанных с прохождением государственной и муниципальной службы, допущенных в органах власти всех уровней. Были пресечены многочисленные нарушения законодательства при организации государственных и муниципальных закупок, факты оплаты за счет бюджетных средств невыполненных работ по государственным и муниципальным контрактам. В 2010 г. было вскрыто свыше 40 тыс. преступлений коррупционной направленности. На первый взгляд, цифры обнадеживают.

В то же время необходимо отметить следующее: можно сколько угодно упразднять и преобразовывать министерства и ведомства, поднимать зарплату чиновникам, сокращать государственный аппарат и ликвидировать дублирование функций, но если не установить жесткий и системный финансовый и иной государственный контроль над должностными лицами, прежде всего в высших эшелонах власти, с точки зрения повышения эффективности управления страной и борьбы с коррупцией указанная реформа будет абсолютно бесплодной.

В качестве одного из элементов антикоррупционного механизма следует также рассматривать положения законопроекта, предусматривающие обязанность гражданина, поступающего на гражданскую службу, а также обязанность гражданского служащего ежегодно представлять представителю нанимателя сведения о доходах, имуществе и обязательствах имущественного характера, в том числе и членов семьи.

Однако это было прописано и раньше в законодательных актах, регламентирующих государственную службу. Но эффект от контроля будет только тогда, когда он будет подкреплен реальными механизмами и разработан организационно.

В этой связи давно назрела необходимость в создании компактной контрольной службы, подчиняющейся напрямую президенту и не имеющей лица, то есть абсолютная закрытость всех ее сотрудников (как, например, в закрытой налоговой службе – IRS – в США) будут способствовать ее безукоризненному авторитету и неподкупности. Контроль в совокупности с реальной функционально-целевой реорганизацией системы государственной и муниципальной службы, разработкой системы социальной защиты госслужащих могут способствовать серьезному снижению должностных преступлений в системе государственного управления.

Список литературы

1. Богданов С.В. Хозяйственно-корыстная преступность в СССР, 1945–1990 гг.: факторы воспроизводства, основные показатели, особенности государственного противодействия: дис. …д-ра ист. наук. – Курск, 2010. – С. 342–356.

2. Криминология: учебник / под ред. проф. Н.Ф. Кузнецовой, проф. В.В. Лунеева. – М., 2004. – С. 386.

3. Закон о борьбе с коррупцией // Коррупция и борьба с ней. – М., 2000. – С. 275–289.

4. О результатах работы по укреплению законности и служебной дисциплины в органах и подразделениях внутренних дел МВД России за 2003 год: Обзор МВД России от 11.02.2004 № 11/7/039.

В редакцию материал поступил 14.11.11

Ключевые слова: бюрократия, коррупция, должностная преступность.

УДК 343.97:328.185

В.Н. БОРКОВ,

кандидат юридических наук, доцент

Омская академия МВД России

РАЗВИТИЕ УГОЛОВНО-ПРАВОВЫХ МЕР РАЗРЕШЕНИЯ ОБСТРЯЮЩЕГОСЯ ПРОТИВОРЕЧИЯ МЕЖДУ ГОСУДАРСТВОМ И КОРРУПЦИЕЙ

В уголовно-правовой охране нуждаются не власть и интересы службы, а деятельность по осуществлению государственных функций. Противодействие коррупции следует признать в качестве самостоятельной функции государства. Концептуально важно подчеркнуть несовместимость власти и коррупции. Любая уступка, компромисс, институализация торговли публичным интересом приводят к разрушению государства. Изложенное позволяет утверждать, что противодействие коррупции возможно только путем усиления государственного контроля над властью.

Большинство населения России, в том числе и президент, признают отсутствие успехов в борьбе с коррупцией. «Сейчас критически важно, чтобы антикоррупционное законодательство заработало», – заявил глава государства [1]. Важную роль в обеспечении нормального развития любых правоотношений, в том числе и урегулированных антикоррупционными нормами, играет уголовный закон. Между тем его потенциал в предупреждении посягательств на публичные отношения не соответствует вызовам времени и характеру угроз.

В главе 30 УК РФ объектом должностных преступлений определены государственная власть, интересы государственной и муниципальной службы. Но, учитывая, что власть представляют конкретные люди, так как «вне должностей государственной службы государственная власть реально не существует» [2], а «…лица, за которыми признается право распоряжаться в определенном отношении властью, называются органами государственной власти» [3], получается, что должностные лица посягают сами на себя. При описании в УК РФ последствий преступлений, совершаемых должностными лицами, власть и интересы службы не упоминаются. Последствия состоят в нарушении прав и интересов граждан или организаций либо охраняемых законом интересов общества или государства (ст. ст. 285, 286, 286.1, ч. 2 ст. 292 УК РФ). При совершении халатности возможен еще и крупный ущерб (ч. 1 ст. 293 УК РФ), а также тяжкий вред здоровью и смерть потерпевших (ч. ч. 2 и 3 ст. 293 УК РФ).

Подмена понятий, в результате которой власть является потерпевшей от преступлений должностных лиц, приводит к фактической безответственности самой власти. Вряд ли сегодня нужно соглашаться с Г.Ф. Шершеневичем в том, «…что государственной власти не могут быть установлены никакие границы ее деятельности» [4]. О том, что власть подзаконна, убедительно свидетельствует ч. 2 ст. 15 Конституции, в соответствии с которой «органы государственной власти, органы местного самоуправления, должностные лица, граждане и их объединения обязаны соблюдать Конституцию Российской Федерации и законы». Власть должна быть подконтрольна и подотчетна, «…единственным источником власти в Российской Федерации является ее многонациональный народ» (ч. 1 ст. 3 Конституции РФ). Власть исходит от народа и к нему должна быть обращена.

В преамбуле к Конституции закреплено, что именно народ Российской Федерации утверждает права и свободы человека и гражданина. Любое право ничего не стоит без обязанности его соблюдать. Поэтому следует согласиться с В.Л. Акуловым, который определяет государство как форму «…самоорганизации общества, которая конституирована на добровольно взятых на себя гражданами обязательствах и вытекающих из этих обязательств правах, закрепленных в Законе» [5]. А государственная власть, – продол-

жает философ, – «это формируемые гражданами органы управления (институты государства), наделенные полномочиями стоять на страже… взятых на себя гражданами обязательств и вытекающих из этих обязательств прав» [6]. Таким образом, власть является важнейшим и основным инструментом осуществления государством своей функции, содержание которой составляет «признание, соблюдение и защита прав и свобод человека и гражданина» (ст. 2 Конституции).

Получается, что власть является посредником между государством как концентрированным интересом всех и каждого и интересами отдельных граждан и социальных групп. Отождествление государства и власти лишает последнюю ориентиров в своей деятельности, создает благоприятную почву для произвола, делает ее неподконтрольной. Власть в лице ее представителей, в случае принятия противоречащих интересам народа и государства законов, иных решений должна отвечать за злоупотребление полномочиями. П.А. Кабанов пишет о таком криминологическом явлении, как тоталитарная преступность, под которой понимается совершение преступлений высшими должностными лицами государства, в том числе и с использованием своих полномочий или положения [6].

Сущность государства непосредственно воспринимается через деятельность органов власти и должностных лиц. «Теория государства для описания, объяснения и прогнозирования деятельной стороны государства использует понятие функции государства – характеристики именно того, что и как государство «делает» [7]. Поэтому и от преступлений должностных лиц нужно охранять не собственно власть и интересы службы, а деятельность по осуществлению государственных функций. «Функция государства, – уточняет В.А. Затонский, – это нечто, принадлежащее именно ему, то, от чего в процессе управления обществом государство не вправе отказаться, не исполнить, не осуществить, та работа, без которой данное государство на данном историческом этапе либо на всем протяжении своего развития обойтись не может… Сильное эффективное государство строго функционально…» [8].

Осуществление функций представителя власти, организационно-распорядительных и административно-хозяйственных функций в государственных органах является основным признаком субъекта должностных преступлений (п. 1 примечания к ст. 285 УК РФ). Злоупотребление должностными полномочиями и их превышение, взяточничество и другие преступления влекут за собой невыполнение государственных функций. Так, за совершение преступления, предусмотренного ч. 1 ст. 285 УК РФ, был осужден судебный пристав, который по находящимся у него исполнительным производствам не принимал мер с целью выявления у должников имущества и необоснованно выносил акты о невозможности взыскания [9]. Заместитель начальника территориального управления Роснедвижимости превысил свои должностные полномочия, незаконно передав под застройку участок земли «в лесном массиве на берегу озера Байкал» [10]. Начальник бюро медико-социальной экспертизы «…зная, что в зависимости от группы инвалидности возникает право гражданина на получение социальной помощи в виде денежных выплат и льгот, с целью получения взятки…» «…умышленно снизил К. группу инвалидности, нарушая законные интересы последнего» [11]. В приведенных примерах уполномоченные должностные лица не выполнили государственные функции по защите нарушенных прав граждан, прав на благоприятную окружающую среду и социальное обеспечение в случае инвалидности.

Изложенное позволяет уточнить структуру охраны публичных отношений. Раздел X УК РФ следует назвать «Преступления против государства», а главы 29 и 30 соответственно «Преступления против государственной безопасности» и «Преступления против осуществления государственных функций». Представление об объекте должностных преступлений как об осуществлении государственных функций, то есть выполнении государством своего социального предназначения, делает очевидной социальную обусловленность уголовно-правовой охраны соответствующих отношений. Концепция уголовно-правовой охраны осуществления государственных функций способна выступить эффективным средством решения комплекса вопросов, связанных с системой запретов на совершение преступлений должностными лицами.

Противодействие коррупции в теории не рассматривается в качестве самостоятельной

функции государства. Ученые в зависимости от сферы деятельности пишут об экономических, социальных, правоохранительных, политических и других функциях. Эти направления обеспечены уголовно-правовой охраной. В качестве примеров можно привести нормы, предусматривающие ответственность за воспрепятствование законной предпринимательской деятельности (ст. 169 УК РФ), нецелевое расходование средств государственных внебюджетных фондов (ст. 285.2 УК РФ), незаконное освобождение от уголовной ответственности (ст. 300 УК РФ). Полагаем, противодействие коррупции также необходимо признать в качестве самостоятельной функции. Деятельный характер государственных функций обязывает разрабатывать не только новые способы предупреждения коррупционных отношений, но и устанавливать суровые санкции за уклонение от их реализации. В исследуемом аспекте актуализируется задача обеспечения неотвратимости ответственности за коррупционные преступления повышения эффективности уголовного судопроизводства.

Исключительный характер функции по противодействию коррупции состоит в том, что она должна реализовываться практически на всех направления деятельности государства. Причем необходимо пресекать как коррупционные отношения, возникающие внутри страны, так и торговлю государственными интересами на международной арене. Основаниями для признания противодействия коррупции в качестве самостоятельной функции выступают собственное содержание, способы, структура свое обеспечение. Ее специфика состоит в целенаправленной деятельности по укреплению государства как гаранта прав граждан и обеспечения безопасности.

Характерной чертой системы государственных функций является их тесная взаимозависимость. Решению социальных вопросов способствует развитие экономики, а экономика нуждается в образованных и здоровых кадрах. От уровня материального обеспечения во многом зависит эффективность деятельности правоохранительных органов. Противодействие коррупции является важным условием эффективной реализации практически всех государственных функций. При этом было бы неправильно и вредно рассматривать противодействие коррупции лишь в качестве одного из направлений осуществления государством правоохранительной функции. Деятельность по противодействию коррупции шире правоохранительной. Проникновение коррупционных отношений во все сферы жизни общества, а в некоторых случаях ее фактическая институциализация свидетельствуют о невозможности решения проблемы только усилиями следователей, прокуроров и судей. Заявленная функция предполагает разработку государственной системы не карательных, а возможно, и поощрительных мер направленных на ликвидацию факторов, прямо порождающих или провоцирующих коррупцию, мобилизацию гражданского общества.

Но учитывая, что болезнь запушена и ситуация требует хирургического вмешательства, ведущую роль в борьбе коррупцией следует признать за уголовным законом. Непреходящий, практически вечный характер проблемы побуждает к постановке вопроса о целесообразности охраны правоотношений, развивающихся по поводу противодействия коррупции в рамках отдельной главы УК РФ. Например, государство контролирует доходы должностных лиц, сформирована соответствующая нормативная база, достоянием общественности становятся факты вопиющего несоответствия между официальными доходами отдельных чиновников и их фактическим материальным положением. Считаем, обнаружение подобных косвенных признаков коррупционного поведения, при наличии значительного, ничем не объяснимого превышения доходов должно считаться преступлением. Заметим, в случае криминализации предоставления неверных сведений в декларации или уклонения от декларирования своих доходов, при их значительном превышении, ответственность бы не связывалась с причинением конкретного вреда личности или организациям [12]. Поэтому такое сокрытие коррупционных доходов следовало бы рассматривать как посягательство именно на реализацию государством функции по противодействию коррупции.

По данным, приведенным председателем Счетной палаты Российской Федерации С.В. Степашиным, в финансово-бюджетной сфере в 2010 г. выявлено нарушений законодательства на сумму 461,5 млрд рублей, в два раза больше, чем в 2009 г. «То есть средства пошли не на те цели, не на те

задачи, подчас еще неизвестно куда…» «Есть и прямые факты воровства, которые были выявлены в том числе и контрольным управлением президента – это почти 1 трлн рублей из 6-ти, которые шли на госзакупки» [13]. Чиновники без внешней помощи не смогли бы похитить такие суммы. Бюджетные средства переводятся на счета различных организаций. В целях пресечения коррупционных отношений должностных лиц и бизнеса в УК предусмотрена ответственность за незаконное участие в предпринимательской деятельности (ст. 289 УК РФ). По данным Судебного департамента при Верховном Суде Российской Федерации, в 2008 г. по ст. 289 УК РФ были осуждены – 6, в 2009 г. – 2, а в 2010 – 8 человек. Не соответствующая реальной распространенности явления статистика объясняется взаимной заинтересованностью участников коррупционных отношений. Субъекты незаконного участия в предпринимательской деятельности вопреки запретам и ограничениям управляют коммерческими организациями в ущерб публичным интересам, так как используют свои должностные полномочия для предоставления им льгот и преимуществ. Законодатель не решает проблемы ответственности потребителей коррупционных услуг – физических и юридических лиц, которые извлекают имущественную выгоду из злоупотреблений чиновников.

Характеристика коррупции как угрозы не только экономической, но и государственной безопасности в целом побуждает к существенному пересмотру системы уголовно-правовых мер ее предупреждения. Так, при защите общественных отношений от наиболее существенных угроз действующий УК РФ формулирует составы, описывающие различные этапы реализации преступного умысла. Предпринимаются попытки определения признаков преступной деятельности, которая создает реальную опасность разрушения наиболее значимых общественных отношений. Опасность коррупционных отношений для государства и экономики актуализирует задачу формулирования запрета на организацию и руководство коррупционной группой, участие в ее деятельности. Коррупционная группа предполагает необходимое соучастие, объединение в преступных целях недобросовестных чиновников с другими лицами. Необходимо отразить такой существенный признак коррупции, как заинтересованность в ней определенной части общества. Коррупцию постоянно подпитывают потребители коррупционных услуг, которые побуждает должностных лиц к предательству публичного интереса, поэтому они также должны выступать в качестве субъектов предлагаемого к криминализации преступления [14]. Рассматривать создание коррупционной группы как преступление позволяет легальное определение коррупции, где данное явление представлено как общественно опасная деятельность.

Повышенная опасность коррупционных преступлений свидетельствует о необходимости формирования трех рубежей охраны публичных отношений и соответствующей оптимизации системы норм. Первый рубеж охраны предполагает пресечение возникновения коррупционных связей. Он может быть выражен в запрете на создание коррупционной группы, которая представляет собой сговор чиновника и других лиц с корыстной целью. Второй рубеж представят ныне действующие нормы о должностных преступлениях, которые предусматривают конкретные случаи хищений, получения взятки, злоупотреблений должностными полномочиями и их специальных видов. Третий рубеж могло бы обеспечить установление уголовной ответственности за сокрытие коррупционных доходов. Важно понимать, что оборотной стороной описываемых в данном составе «благоприятных» для чиновника последствий является причинение им вреда публичному интересу. При этом величина суммы незаконно нажитых коррупционером денежных средств прямо пропорциональна мере предательства интересов личности, общества и государства.

В государственном управлении, осуществляемом в интересах общества, законной деятельности должностных лиц противостоят коррупционные отношения. Последние глубоко проникают в легальную власть. Этому способствуют призывы узаконить торговлю публичным интересом и рассматривать ее в качестве «смазки для бизнеса», ослабить государственное влияние под ложным лозунгом: «меньше государства – меньше коррупции», принять должностные злоупотребления как неизбежное зло. Концептуально важно подчеркнуть несовместимость власти и коррупции. Любая

уступка, компромисс, институализация торговли публичным интересом приводят к разрушению государства. Изложенное позволяет утверждать, что противодействие коррупции возможно только путем усиления государственного контроля над властью.

Список литературы

1. Медведев: успехов в борьбе с коррупцией пока нет. – URL: http://www.vesti.ru/doc.html?id=284217 (дата обращения: 13.06.2011)

2. Ноздрачев А.Ф. Преобразования в системе государственной службы в контексте административной реформы // Законодательство и экономика. – 2005. – № 12. – С. 8.

3. Коркунов Н.М. Русское государственное право. Т. I: Введение и общая часть. – СПб., 1914. – С. 37.

4. Шершеневич Г.Ф. Общая теория права: в 4 т. – М., 1910. Т. 1. – С. 217.

5. Акулов В.Л. Государство и государственная власть. – URL: http://www.imperiya.by/authorsanalytics19-7384.htm (дата обращения: 26.20.2011)

6. Кабанов П.А. Виктимология тоталитаризма: понятие, предмет, структура, задачи // Следователь. – 2008. – № 4. – С. 53.

7. Венгеров А. Теория государства и права. – URL: http://www.gumer.info/ bibliotek_Buks/Pravo/venger/03.php (дата обращения: 10.04.2011)

8. Затонский В.А. Эффективность государственность в личностном измерении: общетеоретическое исследование: автореф. дис. … д-ра юрид. наук. – Н. Новгород, 2008. – С. 11.

9. Архив Фроловского городского суда Волгоградской области за 2008 г. – URL: http://frol.vol.sudrf.ru/modules.php?name=docum_sud&dtid=6&did=63 (дата обращения: 20.07.2011)

10. URL: http://www.sledcom.ru/corruption/inquest/detail.php?ID=57220 (дата обращения: 20.07.2011)

11. Уголовное дело № 34 // Архив Омского областного суда за 2003 г.

12. Борков В.Н. Должностные преступления: квалификация, система и содержание уголовно-правовых запретов. – Омск, 2010. – С. 79–87.

13. URL: http://www.echo.msk.ru/programs/lex/741179-echo/ (дата обращения: 04.05.2011)

14. Борков В.Н. Наряду с коррупционерами уголовную ответственность должны нести потребители коррупционных услуг // Вестник Воронежского института МВД России. – 2009. – № 4. – С. 25–31.

В редакцию материал поступил 14.11.11

Ключевые слова: уголовно-правовая охрана осуществления государственных функций, государственная функция противодействия коррупции, государственный контроль над властью, коррупционная группа, потребители коррупционных услуг.

УДК 343.97:328.185

М.А. ГАВРИЛОВ,

заместитель прокурора Кировского района г. Казани, соискатель

Институт экономики, управления и права (г. Казань)

О ПРОТИВОРЕЧИЯХ ПРИ ОЦЕНКЕ И ХАРАКТЕРИСТИКЕ КОРРУПЦИОННЫХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ В ДОКУМЕНТАХ ГЕНЕРАЛЬНОЙ ПРОКУРАТУРЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ДРУГИХ ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫХ ОРГАНОВ

В работе рассматриваются противоречия, встречающиеся в правовых и методических документах Генеральной прокуратуры Российской Федерации при определении Перечня коррупционных преступлений. Автором, в целях единообразия правоприменения применения и оценки результативности противодействия коррупции, предлагается закрепить такой Перечень в Федеральном законе «О противодействии коррупции».

До настоящего времени остается дискуссионным вопрос о том, какие именно преступления необходимо относить к разряду коррупционных. В действующем законодательстве отсутствует перечень коррупционных преступлений, коррупционных административных правонарушений и коррупционных дисциплинарных проступков. В Федеральном законе «О противодействии коррупции» [1] отсутствует определение коррупционного правонарушения как такового.

В связи с этим возникают трудности при криминологическом анализе коррупционной преступности, ее тенденций, невозможно получить статистическую картину состояния коррупции в стране или отдельном регионе.

Например, на заседании Совета по противодействию коррупции при Президенте Российской Федерации 13 января 2011 г. руководители различных правоохранительных ведомств в своих выступлениях оперировали различными статистическими данными. Генеральный прокурор Российской Федерации Ю.Я. Чайка сообщил, что за 9 месяцев 2010 г. прокуратурой в суд направлено 8 600 уголовных дел о коррупционных преступлениях. В то же время министр внутренних дел Российской Федерации Р.Г. Нургалиев приводил данные о 37 000 преступлений, совершенных против государственной власти, интересов государственной службы и службы в органах местного самоуправления. Одновременно председатель Следственного комитета Российской Федерации А.И. Бастрыкин говорил о 11 000 возбужденных уголовных дел коррупционной направленности [2]. Сложившаяся в правоприменительной практике ситуация свидетельствует не только о теоретической, но и о практической необходимости наличия перечня коррупционных преступлений для оценки закономерностей развития криминального коррупционного поведения.

Различными криминологами приводятся несколько вариантов перечней коррупционных преступлений. Основная суть различий – в подходах к отнесении преступления к разряду коррупционных содержится в подходе к определению понятия коррупции.

В российской уголовно-правовой и криминологической науке вопрос о понятии коррупции относится к числу дискуссионных. Несмотря на существующее среди российских криминологов многообразие взглядов на понятие коррупции, можно выделить два основных подхода к его формированию: «узкий» и «широкий».

Сторонники первого подхода сводят понятие коррупции к взятке или подкупу в различных сферах социальной жизни: в органах власти и государственного управления, в коммерческих структурах и т.д., то есть к взятке в широком ее смысле. Профессор А.И. Долгова под коррупцией понимает «социальное явление, характеризующееся подкупом-продажностью государственных

и иных служащих и на этой основе корыстным использованием ими в личных либо узкогрупповых, корпоративных интересах официальных служебных полномочий, связанных с ними авторитета и возможностей» [3].

Аналогичных взглядов придерживается профессор Н.А. Лопашенко, указывая: «Именно подкуп, который оборачивается продажностью подкупаемых, характеризует содержание коррупции. Подкуп является стержнем коррупции, присутствует в ней всегда, в обязательном порядке. Злоупотребления должностных лиц и иных служащих, даже носящие корыстный характер, с подкупом не связанные, на мой взгляд, не могут расцениваться как коррупционные» [4].

Другие ученые, придерживающиеся «широкого» подхода к формированию определения коррупции, считают коррупцию шире, чем подкуп-продажность должностных лиц, признавая коррупционным любое корыстное злоупотребление своим служебным положением. По нашему мнению, именно такой подход к формированию понятия коррупции является соответствующим реалиям современного этапа развития криминологической науки, российского и международного законодательства, а также правоприменения.

По мнению профессора С.В. Максимова, коррупция – это «использование государственными или иными публичными служащими (в том числе депутатами и судьями) либо служащими коммерческих или иных организаций (в том числе международных) своего статуса для незаконного получения имущества, прав на него, услуг или льгот (в том числе неимущественного характера) либо предоставление названным лицам таких имущества, прав на него, услуг или льгот (в том числе неимущественного характера)» [5].

Принятый в целях реализации Национального плана противодействия коррупции Федеральный закон от 25.12.2008 №273-ФЗ «О противодействии коррупции» [1] в качестве основополагающего понятия коррупции называет злоупотребление служебным положением, дачу взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц, либо незаконное представление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами, а также совершение перечисленных деяний от имени или в интересах другого юридического лица.

Как видно, законодатель отказался от определения коррупции с точки зрения «узкого» подхода, то есть обязательного наличия характеризующего признака – подкупа. Профессор Б.В. Сидоров и В.Г. Киршин на этот счет указывают: «в законодательном определении коррупции отсутствует указание на то, что это деятельность, «носящая характер подкупа – продажности…», и, следовательно, законодатель отказался со всей очевидностью признать этот признак стержневым в определении коррупционного деяния» [6].

Придерживаясь «широкого» подхода к определению коррупции, полагаем обоснованным высказывание Генерального прокурора РФ Ю.Я. Чайки относительно коррупции: «коррупцию следует рассматривать не только как прямой подкуп должностного лица, а как явление, заключающееся в разложении власти, когда служащие и иные лица, уполномоченные выполнять публичные функции, используют свое служебное положение в корыстных целях для личного обогащения или в групповых интересах» [7].

Анализируя понятие коррупции, данное в законе, мы приходим к выводу, что в его основу положены нижеперечисленные уголовно-наказуемые деяния:

– злоупотребление должностными полномочиями (ст. 285 УК РФ);

– дача взятки (ст. 291 УК РФ);

– получение взятки (ст. 290 УК РФ);

– злоупотребление полномочиями (ст. 201 УК РФ);

– коммерческий подкуп (ст. 204 УК РФ).

Кроме того, в перечень деяний включено любое незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или

для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами.

Приведенная формулировка, используемая законодателем, позволяет выйти за рамки определения коррупции с точки зрения уголовно-правовых норм. Следовательно, «указанное определение следует понимать таким образом, что к коррупционным правонарушениям относятся не только прямо названные в статье преступления, но и иные совершенные в указанных целях» [8]. Следуя логике законодателя, к коррупционным деяниям обосновано можно отнести, например, присвоение и растрату, совершаемые чиновниками.

Вместе с тем анализ документов Генеральной прокуратуры Российской Федерации, касающихся деятельности в сфере противодействия коррупции, позволяет сделать вывод о соответствии их содержания «широкому» подходу к формированию понятия коррупции, которого придерживается законодатель.

Перечень коррупционных преступлений в целях осуществления прокурорского надзора содержится в форме «К» (код 501) статической отчетности «Сведения о работе прокурора по надзору за исполнением законодательства о противодействии коррупции и о результатах расследования уголовных дел коррупционной направленности», утвержденной приказом Генерального прокурора Российской Федерации от 06.02.2009 №31, которая содержит составы преступлений, предусмотренных различными статьями УК РФ и относимых к преступлениям коррупционной направленности. При этом форма 590 МВД России содержит сведения о результатах работы правоохранительных (правоприменительных) органов по борьбе с преступлениями, совершенными с использованием служебного положения должностными лицами, государственными служащими и служащими органов местного самоуправления, а также лицами, выполняющими управленческие функции в коммерческой или иной организации, и включает в себя и другие составы преступлений, нежели вышеупомянутая форма «К».

Указанные нормативные акты требуют внесения изменений в связи с изданием перечня преступлений коррупционной направленности (№23), утвержденного совместным Указанием Генеральной прокуратуры Российской Федерации и Министерства внутренних дел Российской Федерации от 28.12.2010 №450/85/3 «О введении в действие Перечней статей Уголовного кодекса Российской Федерации, используемых при формировании статической отчетности».

В соответствии с вышеупомянутым документом Генеральной прокуратуры Российской Федерации одним из обязательных условий отнесения преступления к разряду коррупционных является наличие корыстной мотивации при совершении должностным лицом преступления.

По мнению С.К. Илий, С.С. Харитонова, В.С. Минской, Н.В. Сенотрусовой, разделяемому исследователем, после анализа вышеупомянутых документов Генеральной прокуратуры РФ, следует вывод: «отличительным признаком, отражающим коррупционную направленность преступлений, является незаконное использование лицом своего должностного положения и связанных с ним полномочий вопреки законным интересам общества и государства в целях получения имущественной выгоды для себя или для третьих лиц» [9].

На наш взгляд, возможным способом устранения неопределенности в вопросе отнесения преступлений к числу коррупционных будет законодательное установление перечня коррупционных преступлений на основе принципов, заложенных в анализируемом перечне преступлений коррупционной направленности (№23), утвержденного совместным Указанием Генеральной прокуратуры Российской Федерации и Министерства внутренних дел Российской Федерации от 28.12.2010 № 450/85/3. Такой Перечень целесообразно закрепить в Федеральном законе «О противодействии коррупции».

Список литературы

1. О противодействии коррупции: Федеральный закон от 25.12.2008 №273-ФЗ // Российская газета. – 2008. – №266.

2. Стенографический отчет. – URL: http://www.news.kremlin.ru/transcripts/10067

3. Криминология: учебник для вузов / под общ. ред. А.И. Долговой. – М., 2002. – С. 558.

4. Лопашенко Н.А. Противодействие российской коррупции: обоснованность и достаточность уголовно-правовых мер. – URL: // http://sartraccc.sgap.ru./Pub/lopashenko (18-03).htm)

5. Максимов С.В. Коррупция. Закон. Ответственность. – М., 2001. – С. 9.

6. Сидоров Б.В., Киршин В.Г. Коррупция и противодействие коррупции: законодательное определение, критический анализ и вопросы совершенствования антикоррупционного законодательства. – Казань: Центр инновационных технологий, 2009. – С. 6.

7. Чайка Ю.Я. Выступление на Всероссийском координационном совещании руководителей правоохранительных органов 25 ноября 2006 г. – М., 2006.

8. Смушкин А.Б. Комментарий к Федеральному закону от 25.12.2008 №273-ФЗ «О противодействии коррупции» // СПС «Гарант».

9. Прокурорский надзор за исполнением законодательства о противодействии коррупции: сб. метод. материалов / С.К. Илий, С.С. Харитонов, В.С. Минская и др.; под общ. ред. первого заместителя Генерального прокурора Российской Федерации А.Э. Буксмана. – М.: ГП РФ, Академия ГП РФ, 2011. – С. 27.

В редакцию материал поступил 14.11.11

Ключевые слова: коррупция, прокуратура, коррупционное преступление, противодействие коррупции.

УДК 343.97:328.185

Р.Р. ГАЗИМЗЯНОВ,

кандидат юридических наук, полковник полиции

ФБУ «Всероссийский научно-исследовательский институт МВД России»

КОРРУПЦИОННЫЕ ПРОЯВЛЕНИЯ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН И МЕРЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ИМ: АНАЛИЗ ЭКСПЕРТНЫХ ОЦЕНОК

В статье описываются и объясняются результаты социологического исследования, проведенного автором летом 2011 г., по вопросам противодействия коррупции в сфере реализации приоритетных национальных проектов в Республике Татарстан. Полученные результаты позволяют совершенствовать систему мер противодействия коррупции в республике при реализации приоритетных национальных проектов.

Противодействие коррупции является одной из приоритетных задач деятельности правоохранительных органов в Республике Татарстан. Об этом свидетельствуют публикации представителей органов государственной власти и институтов гражданского общества в республиканских средствах массовой информации. В целях объективной оценки реального положения дел в этом направлении в середине июня 2011 г. нами был проведен опрос специалистов, занимающихся выявлением и расследованием коррупционных преступлений из числа сотрудников правоохранительных органов по специально разработанной для этого анкете. Всего было опрошено 43 человека – сотрудников УБЭП МВД по Республике Татарстан, стаж профессиональной деятельности которых в подразделениях по противодействию экономическим преступлениям превышал 5 лет. В результате обработки анкетных данных нами были получены следующие результаты.

Большинство опрошенных нами экспертов уверены, что уровень реального состояния коррупции при реализации национальных проектов очень высок и не может быть объяснен официальными статистическими показателями, о которых они осведомлены. Лишь 20,9% опрошенных посчитали уровень латентности коррупционных преступлений в этой сфере ниже 50%, остальные 79,1% считают, что уровень латентности значительно выше 50%.

С учетом личного опыта опрошенных им было предложено дать характеристику личностным данным коррупционных преступников, совершающим преступления при реализации приоритетных национальных проектов. В 74,4% ответов опрошенные указали на мужчин коррупционеров и только 25,6% – на женщин. По возрастной характеристике наиболее коррумпированными респонденты считают возрастную группу от 30 до 40 лет – 53,5%, далее идут лица в возрасте 40–50 лет – 27,9%. По месту жительства, по мнению экспертов, коррупционеры чаще проживают в городе (74,4%) и лишь 25,6% – в сельской местности. По семейному положению 74,4% – лица, состоящие в браке и лишь 25,6% – не состоящие в браке. По уровню образования эксперты подсчитали, что 88,4% – это лица с высшим профессиональным образованием. По должностному статусу 65,1% – это должностные лица – руководители органов государственной власти и/или органов местного самоуправления. Государственные и муниципальные служащие – 25,6%. Из них не имеют судимости 86,8%.

При рассмотрении вопросов причинного комплекса криминального коррупционного поведения государственных и муниципальных служащих эксперты пришли к выводу, что наиболее распространенной правовой причиной такого поведения выступает неоднозначность и противоречивость многих законодательных норм, открывающая множественные коррупционные «лазейки»: на это указали 53,5% опрошенных. На втором месте оказался такой фактор как существование

многочисленных пробелов в законодательстве, определяющем «прозрачность» управленческой деятельности, связанной с организацией финансовых, прежде всего бюджетных потоков – 41,9% опрошенных. К тому же, на вопрос: «Каковы, на Ваш взгляд, социально-экономические причины и условия коррупционной преступности, совершаемой при реализации приоритетных национальных проектов?», большинство экспертов (53,5%) указали на политическое лоббирование, имеющее целью принятие законов, нужных конкретным и четко определенным группам деловых интересов. На втором месте оказался такой фактор, как появление достаточно представительного слоя людей, имеющих сверхвысокие доходы и, следовательно, свободные деньги, которые могут широко использоваться для подкупа – 27,9% опрошенных. На третьем месте оказался такой фактор, как «отсутствие эффективной рыночной конкуренции, позволяющее получать необоснованные сверхдоходы». На него указали 20,9% респондентов. Опрошенные нами эксперты дополнительно указали и на не предусмотренные анкетой факторы, способствующие коррупционным проявлениям при реализации национальных проектов – «отсутствие прозрачности доходов чиновников» и преобладание «телефонного права» над реальным.

Среди социально-психологических и морально-нравственных факторам криминального коррупционного поведения при реализации национальных проектов респонденты на первое место поставили «психологическую готовность значительной части населения к подкупу государственных служащих для реализации как законных, так и незаконных интересов» и «многовековые традиции мздоимства и лихоимства на государственной службе в России», по 38,2% каждый. На втором месте оказался такой фактор, как «крайне низкий, субъективно воспринимаемый риск быть привлеченным к ответственности за совершение коррумпированного деяния» – 23,3%. На третьем месте оказались сразу два фактора с равным количеством набранных голосов – «относительно невысокий уровень правовых знаний населения, ставящий его в условие повышенной зависимости от государственных служащих» и «традиционно терпимое общественное отношение к взяткодателю», по 18,7% каждый. Респондентами дополнительно был указан и такой социально-психологический фактор, как «отсутствие принципов морального соответствия занимаемой должности чиновника».

В качестве основных факторов, мешающих профессиональной деятельности сотрудников правоохранительных органов в противодействии коррупции, ими особо отмечены два фактора: «несовершенство уголовного законодательства» и «несовершенство уголовно-процессуального законодательства», соответственно по 44,2% каждый. На втором месте оказался такой фактор, как «низкий уровень взаимодействия правоохранительных и контролирующих органов» – 27,9%. На третьем – фактор «низкий уровень взаимодействия правоохранительных органов между собой» – 7%. В качестве иных факторов респонденты указали на «низкий профессиональный уровень сотрудников следственных подразделений» и «низкую заинтересованность других оперативных подразделений органов внутренних дел в выявлении коррупционных преступлений». Указанные выше факторы, по сути, являются организационно-управленческими и свидетельствуют о низкой степени координации деятельности государственных правоохранительных и контролирующих органов. Об этом, в частности, свидетельствуют и другие вопросы анкеты.

На вопрос о влиянии организационных факторов на качество профессиональной деятельности по выявлению коррупционных преступлений в сфере национальных проектов большинство опрошенных на первое место поставили «слабое взаимодействие с контролирующими органами» – 39,5%. На втором месте «слабый обмен информацией между подразделениями, осуществляющими борьбу с преступностью» – 32,6%. На третьем месте оказался такой фактор, как «конкуренция правоохранительных органов по вопросам борьбы с преступностью» – 23,3%.

В качестве предложений и рекомендаций по повышению эффективности деятельности подразделений органов внутренних дел по выявлению и раскрытию коррупционных преступлений, совершаемых при реализации приоритетных национальных проектов, опрашиваемые предложили следующее. Во-первых, изменение оценки профессиональной деятельности сотрудников и подразделений БЭП – отказ от «палочной систе-

мы» – 79,6%. Во-вторых, повышение эффективности взаимодействия между правоохранительными и контролирующими органами – 32,9%. В-третьих, упрощение процедуры получения необходимой для профессиональной деятельности информации от налоговых и банковских органов и учреждений – 27,4%. В-четвертых, совершенствование правового регулирования по созданию эффективных механизмов учета и контроля за расходованием денежных средств, поступающих на реализацию национальных проектов – 25,2%. В-пятых, разработка инновационных технологий по выявлению и документированию коррупционных преступлений при осуществлении электронных торгов (тендеров) – 11,7%. В-шестых, организация и осуществление повышения квалификации сотрудников БЭП по вопросам противодействия коррупции, в том числе при реализации национальных проектов – 11,5%. В-седьмых, повышение мотивации профессиональной деятельности сотрудников органов внутренних дел, осуществляющих противодействие коррупции – 8,1%. В-восьмых, совершенствование действующего уголовного и уголовно-процессуального законодательства в целях повышения эффективности в борьбе с коррупционными преступлениями – 7,5%.

Проведенный нами социологический опрос специалистов позволяет сделать несколько выводов. Во-первых, коррупция при реализации национальных проектов носит в значительной мере латентный характер. Во-вторых, основной причиной такого положения дел является совокупность социально-психологических, организационно-управленческих и правовых факторов, снижающих эффективность борьбы с этим явлением. В-третьих, для изменения положения к лучшему и повышения эффективности противодействия коррупции при реализации национальных проектов необходимо отказаться от «палочной системы» оценки деятельности подразделений по противодействию коррупции и обеспечить качественное взаимодействие правоохранительных органов как с контролирующими органами, так и между собой.

В редакцию материал поступил 11.10.11

Ключевые слова: коррупция, противодействие коррупции, причины коррупции, приоритетные национальные проекты.

УДК 343.988

И.М. ГАРИПОВ,

старший научный сотрудник

Научно-исследовательский институт противодействия коррупции Института экономики, управления и права (г. Казань)

ВИКТИМОЛОГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА КРИМИНАЛЬНОЕ КОРРУПЦИОННОЕ ПОВЕДЕНИЕ: ПОНЯТИЕ И ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

В статье рассматриваются основные направления виктимологического воздействия на криминальное коррупционное поведение – виктимологическая профилактика и виктимологическая реабилитация. Даются их дефиниции и краткая характеристика.

На протяжении длительного времени криминологические исследования беспристрастно фиксировали постоянный рост качественных и количественных показателей коррупционной преступности, а также увеличение ее общественной опасности (вредоносности), что, несомненно, усложняло и усложняет криминогенную обстановку в российском обществе. Международные рейтинги коррумпированности стран, проводимые независимыми экспертными учреждениями, отражают неблагоприятные для современного российского общества тенденции – увеличения уровня коррупции в органах социального управления.

По мнению специалистов, криминогенную ситуацию усугубляет устойчивый рост количества жертв коррупционных преступлений, дополнительно увеличивая не только уровень криминализации, но и виктимизации общества и институтов социального управления. Здесь необходимо отметить и то обстоятельство, что и в целом виктимологическая ситуации в обществе неблагоприятна для его развития. Только по официальным статистическим данным, с начала XXI в. в России ежегодный прирост первичных жертв преступлений составляет 6% [1, с. 4]. По некоторым данным, на территории Российской Федерации ежегодно последствия преступных посягательств ощущают на себе около 10 млн человек [2, с. 9, 12]. Эти общие тенденции увеличения количества жертв преступлений отмечаются специалистами в большинстве современных государств, да и во всем мире [3, с. 5].

Очевидно, что неблагоприятная криминогенная и виктимологическая ситуация, складывающаяся в нашей стране и за рубежом, настоятельно требует создания эффективной системы мер, обеспечивающих личную, общественную и имущественную безопасность от преступного поведения физических и юридических лиц, общества и государства, в том числе и криминальной коррупционной деятельности. Такое положение дел в нашем государстве и обществе подразумевает активное формирование адекватной угрозе последовательной государственной виктимологической политики, под которой отечественные специалисты понимают относительно самостоятельное направление криминологической политики, представляющего собой целостную систему виктимологического воздействия на преступность со стороны государства, его институтов, органов, должностных лиц и институтов гражданского общества [4, с. 35].

В современной отечественной криминологической науке под виктимологическим направлением воздействия на преступность обычно понимают совокупность общесоциальных и специальных мер, осуществляемых государством и обществом и направленных на виктимное поведение, связанное с устранением, нейтрализацией или уменьшением факторов, обусловливающих или способствующих виктимизации [5, с. 42–43] или виктимности [6, с. 17–18].

Безусловно, виктимологическое направление воздействия на преступность представляет собой определенную сложную многоуровневую систему, где каждый из ее структурных элементов взаимосвязан с другими. Эти элементы взаимообусловлены и взаимозависимы. Отечественные специалисты, исследующие особенности системы виктимологического воздействия на преступность,

выделяют в ней три обязательных структурных элемента, отражающих ее содержание: виктимологическую профилактику, виктимологическую защиту (или обеспечение виктимологической безопасности) и виктимологическую помощь [7, с. 168–188; 8, с. 240–284]. В рамках рассматриваемого нами подхода к системе виктимологического воздействия на преступность отечественными специалистами выработаны основные научные категории, которые относительно полно отражают содержание каждого из структурных элементов данной системы.

По мнению профессоров В.С. Устинова и Н.В. Исаева, под виктимологической профилактикой понимается деятельность по выявлению, изучению и воздействию на виктимогенные факторы, на виктимных и природно (биологически) уязвимых лиц, а также меры, применяемые виктимными лицами по снижению риска стать жертвой преступления [9, с. 7]; под виктимологической защитой подразумеваются меры, применяемые гражданами и социальными общностями с целью уменьшения собственной уязвимости, а также государственными и негосударственными структурами по исключению уязвимости отдельных категорий населения, обладающих повышенной способностью быть жертвой преступления или профессиональной уязвимостью [10, с. 23]; виктимологической помощью именуются меры, осуществляемые государственными и негосударственными структурами, а также отдельными гражданами по оказанию моральной, психологической, правовой, материальной и другой поддержки жертв преступлений [9, с. 8].

Каждый из обозначенных выше элементов системы виктимологического воздействия на преступность в современном российском обществе с разной степенью полноты и активности разрабатываются отечественными специалистами. Традиционно наибольшее внимание ученых привлекают основные проблемы виктимологической профилактики, где активно исследуются не только общетеоретические аспекты, но и наиболее актуальные вопросы виктимологической профилактики отдельных видов преступлений [11; 12; 13; 14]. Менее активно исследуются проблемы создания системы виктимологической защиты и обеспечения виктимологической безопасности реальных и потенциальных жертв преступлений и злоупотреблений властью, хотя правовые основы этого направления активно формируются в последнее десятилетие компетентными на то государственными органами. Еще меньше научных работ подготовлено и опубликовано отечественными специалистами по третьему элементу системы виктимологического направления воздействия на преступность – виктимологической помощи жертвам преступлений и злоупотреблений властью [15, с. 22–28], невзирая на относительно достаточную нормативно-правовую базу оказания подобной помощи отдельным категориям жертв.

Развитие отечественной и мировой виктимологической теории, виктимологической практики (прикладной виктимологии) и формирование системы виктимологического законодательства и права позволяют уточнить и адекватно отразить существующие реалии в современной системе виктимологического воздействия на преступность. Эти уточнения связаны с рядом изменений в отечественной виктимологической теории и социальной практике. Ни у кого из современных отечественных специалистов не вызывает сомнений и возражений то обстоятельство, что обязательным элементом предупредительного виктимологического воздействия на преступность является виктимологическая профилактика, которая, пройдя испытание временем, осталась базовым направлением криминологической виктимологии и постоянно и последовательно дополняется новыми исследованиями, чего нельзя сказать об остальных элементах этой системы. Разумеется, что и в рамках формирующегося нашего исследования это направление должно быть обязательно рассмотрено и дополнительно изменено его содержание.

Нам представляется избыточным выделение такого элемента виктимологического направления воздействия на криминальное коррупционное поведение, как виктимологическая защита. На наш взгляд, виктимологическая защита жертв криминального коррупционного поведения является одним из основных элементов механизма реализации виктимологической профилактики коррупции, а точнее, ее инструментом по применению специфических виктимологических мер противодействия коррупционной преступности субъектами виктимологической профилактики и, следовательно, должна рассматриваться как составная ее часть.

Безусловно, виктимологическая профилактика криминального коррупционного поведения является важнейшим элементом рациональной системы виктимологического воздействия на коррупционную преступность путем устранения виктимогенных факторов криминального

коррупционного поведения, наравне с другим ее элементом, предусмотренным действующим российским законодательством, – деятельностью, направленной на минимизацию и (или) ликвидацию последствий коррупционных правонарушений [16]. При этом очевидно, что минимизация и (или) ликвидация вредных социальных последствий от коррупционных правонарушений не может и не должны сводиться только к оказанию виктимологической (социальной, правовой, медицинской, психологической и др.) помощи жертвам коррупционного поведения.

К большому сожалению, приходится констатировать, что, невзирая на правовое закрепление, второе направление виктимологического воздействия на преступность еще не находится в стадии научного осмысления. До настоящего времени оно не имеет стройной научной виктимологической теории, хотя и получило свое наименование – виктимологическая реабилитация жертв коррупции [17, с. 110]. Это наименование, на наш взгляд, адекватно отражает социальную и, что самое главное, виктимологическую сущность данного научного направления. В связи с этим возникает объективная потребность в научном обосновании нового направления виктимологического воздействия на коррупционную преступность и обоснованном перечне основных вопросов, образующих его предмет.

Очевидно, что обоснование нового научного направления виктимологического воздействия на коррупционную преступность вытекает из практической необходимости в полном объеме реализации действующего российского антикоррупционного законодательства. При этом возникает объективная необходимость формирования новых дефиниций, адекватно отражающих содержание этого виктимологического направления, в том числе и наименования самой виктимологической теории.

Нам представляется, что новое направление виктимологического воздействия на преступность может быть названо словосочетанием «виктимологическая реабилитация жертв криминального коррупционного поведения». Данное направление должно включать в себя не только оказание виктимологической помощи и обеспечение социальной реабилитации жертв коррупционных преступлений, но и восстановление их нарушенных прав независимо от их правового статуса, включая и юридических лиц. Тем более что предлагаемое словосочетание относительно полно раскрывает этимологическую сущность термина «реабилитация» как восстановления в правах либо установление доброго имени жертвы.

Как нам представляется, предлагаемый нами криминологический термин «виктимологическая реабилитация жертв криминального коррупционного поведения» вполне уместен для обозначения нового направления виктимологических знаний и виктимологической практики. Вот только несколько основных доводов в его поддержку.

Во-первых, этот термин учитывает, что российский законодатель, а вслед за ним и различные категории правоприменителей, признают потерпевшими от преступлений и злоупотреблений властью, в том числе и криминального коррупционного поведения, не только физических, но и юридических лиц. Предлагаемая виктимологическая дефиниция включает в себя реабилитационные меры, направленные на различные категории жертв криминального коррупционного поведения, которые могут быть применимы к ним в полном объеме или частично.

Во-вторых, предлагаемый термин не противоречит тенденциям развития современного российского права, учитывая, что в нормативно-правовых актах федеральных органов исполнительной власти по вопросам виктимологического воздействия на отдельные виды преступности и некоторых научных работах по криминологии вместо термина «помощь» стало использоваться близкое к нему по содержанию словосочетание «социальная реабилитация». Этот правовой термин включает в себя не только различные виды оказания социальной помощи и механизмы их реализации, но и восстановление нарушенных прав жертвы, насколько это возможно в современных условиях. Кроме того, в названные правовые и криминологические категории специалистами вкладываются разные целевые (смысловые) установки. Цель виктимологической помощи – компенсация причиненного вреда жертве преступления или злоупотребления властью [15, с. 22]; цель социальной реабилитации значительно шире – социальная адаптация и интеграция жертвы преступления в общество [18]; цель виктимологической реабилитации еще шире – максимально восстановление, насколькое это возможно в данных условиях, нарушенных имущественных и неимущественных прав жертв коррупционных преступлений и правонарушений.

В-третьих, предлагаемая нами новая криминологической дефиниции, вызванная изменением

криминологической теории и социальной практики, является универсальной, то есть учитывает существующие научные подходы в виктимологической теории и/или, по крайней мере, не противоречит им.

В-четвертых, использование предлагаемого нами криминологического термина целесообразно еще и потому, что современное действующее российское законодательство уже оперирует термином – «реабилитация», при правовом регулировании восстановления нарушенных прав и законных интересов отдельных категорий жертв преступлений и злоупотреблений властью [19; 20], а добавление к этому термину слова «виктимологическая» подчеркивает его научную (отраслевую) принадлежность.

На наш взгляд, виктимологическая реабилитация жертв коррупционных преступлений, наравне с виктимологической профилактикой криминального коррупционного поведения, должна стать основным (базовыми) элементом современной системы виктимологического воздействия на коррупционную преступность и одной из составляющих эффективной антикоррупционной политики современного государства и общества.

Безусловно, предлагаемое нами новое криминологическое направление виктимологического воздействия на коррупционную преступность нуждается в активной научной разработке и поиске эффективных средств, методов и видов (направлений) виктимологической профилактики и виктимологической реабилитации жертв криминального коррупционного поведения. Поэтому их поиск, фиксация, классификация, описание и объяснение являются перспективными направлениями виктимологических исследований криминального коррупционного поведения.

Список литературы

1. Задорожный В.И. Концептуальные основы виктимологический профилактики преступлений: дис. … д-ра юрид. наук. – М., 2006. – С. 4.

2. Сидоренко Э.Л. Отрицательное поведение потерпевшего и уголовный закон. – СПб., 2003. – С. 9, 12.

3. Young M.A. World of Victimology Submission to UN Commission on Crime Prevention and Criminal Justice // The Victimologist. – 2006. – V.10. – №1. – September-October. – P. 5.

4. Кабанов П.А. Виктимологическая реабилитация жертв преступлений и злоупотреблений властью в системе виктимологического воздействия на преступность: понятие и содержание // Следователь. – 2007. – №7.

5. Лелетова М.В. Анализ понятий криминологии и виктимологии методом инверсии. – Кстово, 2004. – С. 28.

6. Лелетова М.В. Предупреждение криминальной виктимизации субъектов малого предпринимательства: автореф. дис. … канд. юрид. наук. – Н. Новгород, 2006. – С. 17–18.

7. Ривман Д.В., Устинов В.С. Виктимология. – Н. Новгород, 1998. – С. 168–188.

8. Ривман Д.В. Криминальная виктимология. – СПб.: Питер, 2002. – С. 240–284.

9. Устинов В.С., Исаев Н.В. Виктимологическое направление предупредительного воздействия на преступность: системная характеристика // Вестник виктимологической ассоциации. – 2002. – №1. – С. 7–8.

10. Исаев Н.В. Виктимологическое направление воздействия на преступность: автореф. дис. … канд. юрид. наук. – Н. Новгород, 2003. – С. 16, 22–24.

11. Арефьев А.Ю. Проблемы виктимологической профилактики квартирных краж, грабежей и разбойных нападений на квартиры: дис. … канд. юрид. наук. – Н. Новгород, 1994.

12. Ильин И.В. Виктимологическая профилактика экономического мошенничества: дис. … канд. юрид. наук. – Н. Новгород, 2000.

13. Таюрская Е.А. Виктимологическая характеристика и профилактика дорожно-транспортных преступлений: дис. … канд. юрид. наук. – Иркутск, 2006.

14. Журавлева Ю.В. Виктимологическая профилактика изнасилований: дис. … канд. юрид. наук. – М., 2007.

15. Исаев Н.В. Государственная помощь жертвам преступлений // Вестник виктимологической ассоциации. – 2002. – №1. – С. 22–28.

16. О противодействии коррупции: Федеральный закон от 25 декабря 2008 г. №273-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2008. – №52. – Ст. 6228.

17. Кабанов П.А. Виктимология коррупции: понятие, предмет, структура // Право и практика. Научные труды Кировского института МГЮА им. О.Е. Кутафина. – 2010. – №7. – С. 110.

18. Об утверждении Правил осуществления реабилитации лиц, пострадавших в результате террористического акта, а также лиц, участвующих в борьбе с терроризмом: Постановление Правительства Российской Федерации от 12 января 2007 г. №6 // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2007. – №3. – Ст. 452.

19. О реабилитации репрессированных народов: Закон РСФСР от 26 апреля 1991 г. №1107-1 // Ведомости СНД и ВС РСФСР. – 1991. – №18. – Ст. 572.

20. О реабилитации жертв политических репрессий: Закон РФ от 18 октября 1991 г. №1761-1 // Ведомости СНД и ВС РСФСР. – 1991. – №44. – Ст. 1428.

В редакцию материал поступил 30.09.11

Ключевые слова: жертва коррупции, виктимологическая профилактика коррупции, виктимологическая реабилитация жертв коррупции.

УДК 343.9:328.185

Г.Н. ГОРШЕНКОВ,

доктор юридических наук, профессор

Нижегородский государственный университет,

Г.Г. ГОРШЕНКОВ,

кандидат юридических наук, доцент

Волго-Вятская академия государственной службы

ОПТИМИЗАЦИЯ ВОСТРЕБОВАННОСТИ НАУЧНОСТИ В БОРЬБЕ С КОРРУПЦИЕЙ

В статье рассматриваются примеры несовершенства антикоррупционного законодательства как следствия игнорирования научности, высказываются предложения по формированию надлежащего уровня социально-правового мышления специалистов в области практической юриспруденции.

Оптимизм, как известно (в переводе с латинского), означает «наилучший». Оптимизация – «выбор лучшего варианта изо всех имеющихся или возможных; приведение некоей системы в наилучшее состояние» [1].

Исходя из контекста настоящей статьи, оптимизацию следует понимать как осознание господствующего положения научной мысли в законотворческой и правоохранительной практике, например, в той части, которая относится к борьбе с преступностью. Такое осознание, казалось бы, должно приходить по мере восприятия и осмысления руководящих документов и реализуемых мер как научно обоснованных.

Но изучение антикоррупционного законодательства и некоторых подзаконных актов отнюдь не вселяет убеждения в том, что в этих документах научная мысль занимает господствующее положение.

Например, обратимся к такой важной составляющей антикоррупционного законодательства, как Национальная стратегия противодействия коррупции (утвержденная Указом Президента РФ от 13 апреля 2010 г. №460) [2].

«Стратегия», или «стратегическое управление», предполагает некоторое желаемое состояние развития объекта управленческого воздействия и всего алгоритма действий с перспективой на многие годы (до 50 лет). Для реализации стратегических установок используются действующие и создаются новые структуры управления, которые призваны превращать стратегические замыслы в текущие социально-политические и производственно-хозяйственные планы» [3]. А это диктует необходимость правового регулирования, методического обеспечения, специального обучения кадров [4], которые должны наработать соответствующий опыт. Должны быть разработаны и научно обоснованы антикоррупционные ведомственные и региональные программы, мониторинговые механизмы, институт антикоррупционной экспертизы, механизмы взаимодействия государственных органов с общественными и парламентскими комиссиями по вопросам противодействия коррупции, а также с гражданами и институтами гражданского общества, антикоррупционным просвещением населения и т.д.

Национальная стратегия противодействия коррупции рассчитана всего на два года (2010–2011 гг.). Но документ утвержден 15 апреля и, таким образом, начинал действовать с конца апреля 2010 г. И на реализацию Стратегии осталось чуть больше полутора лет. По сути, это кратковременная кампания, которая заранее обречена на неудачу. И не только потому, что оказалась уложенной в прокрустово ложе времени.

Основу системы управления составляет целевое управленческое воздействие, которое включает целеполагание и целеосуществление. А это означает, что «цели должны быть осуществи-

мыми, а всякая деятельность должна полагаться постановкой цели» [5]. Между тем целью Национальной стратегии противодействия коррупции определено именно «искоренение причин и условий, порождающих коррупцию в российском обществе» (п. 5 раздела II) [2].

Достижение этой цели практически решало бы национальную проблему коррупции, но это, как известно, из разряда утопии. Социальное явление, как известно, есть «всего лишь» внешняя форма, проявление невидимой сущности, или «глубинных связей, отношений и внутренних законов, определяющих основные черты и тенденции развития материальной системы» [6] (общества).

Именно поэтому считаем некорректным и закрепленные в Основном антикоррупционном законе понятия: «предупреждение коррупции» (п. «е» ч. 1 ст. 1), «профилактика коррупции», «меры по профилактики коррупции» (ст. 6) [7].

Такая, мягко говоря, размытость понятий (к тому же при отсутствии недостающих) обусловливает и «размытую», то есть лишенную научного осмысления, антикоррупционную политику, и заведомо обречено на неудачу стратегическое планирование как ориентированное на недостижимую цель, к тому же еще и негодными средствами. Таким образом, весь регулятивный механизм со всеми его мощными ресурсами, направленный на противодействие коррупции, оказался неэффективным.

На заседании Совета законодателей, посвященном борьбе с коррупцией, глава государства признал, что состоянием борьбы с этим злом не доволен никто – ни простые граждане, ни чиновники. «Пока никаких значимых успехов в этом направлении я отметить не могу», – сказал он [8].

Это более чем серьезное упущение. Обеспечение эффективности регулятивного механизма возможно только при условии его научного обеспечения. Как справедливо замечают ученые, «при этом надо помнить, что результаты научных исследований выступают (в плане внедрения) уже не как знания сами по себе, а как особый ресурс, необходимый наравне с другими ресурсами для совершенствования, развития практики» [9].

К сожалению, сама практика, с одной стороны, не торопится воспользоваться этим ресурсом, но с другой – спешит заявить о себе теми «решительными мерами», которые, по мнению государственных и муниципальных управленцев, работников правоохранительных органов, несут в себе новизну и бесспорный результат. «Забудь, чему тебя учили, а здесь, «на земле», надо работать». Это не просто расхожее изречение в адрес прибывшего на службу новичка, выпускника вуза (или студента – на практику), многих практических работников, считающих себя профессионалами. В этом изречении – привычное, снисходительное, а порой нигилистическое отношение к науке. Даже выражением «на земле», которое они с гордостью употребляют, подчеркивают это.

Бесспорно, профессиональному мастерству сотрудника следует отдать должное. Но кто отдаст ему это «должное», когда по итогам работы коллектива, в котором он работает, цель искоренения коррупции в рядах сотрудников МВД так и останется недосягаемой? Мы имеем в виду одно из выступлений перед региональными руководителями своего ведомства министра внутренних дел РФ Р. Нургалиева, который высказался так: «Даю вам один месяц на принятие неотложных мер по искоренению коррупции в наших рядах» [10]. В данном распоряжении удивляет не столько отведенное время на выполнение распоряжения, сколько сама цель неотложных действий – «искоренение коррупции». Очевидно, министр, давая указание, в свою очередь, исходил из Стратегии противодействия коррупции.

Это закономерно, что практическое мышление озабочено решением проблем практической деятельности. «Работа практического мышления в основном направлена на разрешение частных конкретных задач: организовать работу данного завода, разработать и осуществить план сражения и т.п., – пишет Б.В Теплов, – тогда как работа теоретического мышления направлена в основном на нахождение общих закономерностей: принципов организации производства, тактических и стратегических закономерностей» [11].

Руководителю, тем более рядовому сотруднику не кажется такой насущной задача научного объяснения явлений и процессов, в отношении которых принимаются меры, и соответствующего, то есть научного их обоснования, тем более разработки методических средств, которые могут быть применимы в аналогичных ситуациях. То есть речь идет о невостребованности научных разработок, рекомендаций в правоохранительной

деятельности, одной из функций которой является предупреждение правонарушений [12].

И в числе проблем оптимизации научного обеспечения борьбы с преступностью, прежде всего, по нашему убеждению, следует выделить проблему оптимизации востребованности научности практикой. К ее решению, то есть формированию социально-правового мышления будущего профессионального специалиста, нужно приступать «с пеленок», с его обучения в высшей школе. Например, усиление внимания прикладному аспекту обучения будущих правоведов, ориентированных на государственную и муниципальную службу, вытекает из задач, поставленных Правительством РФ перед высшим учебным заведением (п. «в» ст. 11). Одна из этих задач предполагает: «Развитие наук и искусств посредством научных исследований и творческой деятельности научно-педагогических работников и обучающихся, использование полученных результатов в образовательном процессе» [13].

В этих целях, например, нами разработаны и включены в учебный план две специальные дисциплины по двум темам: «Государственная служба и противодействие коррупции» и «Государственное и муниципальное управление в системе противодействия экстремизму» (рис.).

Учебная и исследовательская работа студентов включена в механизмы научных исследований по двум соответствующим направлениям кафедры уголовного права и процесса. Главной задачей мы ставим развитие у обучающихся интереса к науке, к возможностям методологической технологии и умению пользоваться ею, к осознанию необходимости следовать принципу научности в оценке и прогнозировании ситуации, программировании борьбы с преступностью и т.д.

Например, в ходе учебно-исследовательской работы студенты имеют возможность сравнить разные мнения по какой-либо проблеме: а) мнение как продукт обыденного сознания; б) мнение практических работников; в) мнение ученых-правоведов. Соотнести с ними свое мнение и сделать, по убеждению студента, единственно правильный вывод – это не только интересно, но в высшей степени полезно, тем более когда это будет не только изложено в зачетной и защищенной учебно-исследовательской работе, но и на заключительной учебно-научной конференции.

Такое комплексное обучение методам и методикам получения антикоррупционных знаний, их формирования и оценки по критериям научности и практицизма, несомненно, развивает научное мышление будущего специалиста правоохрани-

Рисунок

тельной службы. Такого выпускника, пришедшего работать «на землю», вряд ли можно убедить «забыть все, чему учили». И задача преподавателя и ученого – сделать так, чтоб это «все» не забывалось.

Список литературы

1. Оптимизация // Новейший словарь иностранных слов и выражений. – М.: Современный литератор, 2005. – С. 585.

2. Российская газета. – 2010. – 15 апреля.

3. Граждан В.Д. Теория управления: учеб. пособие. – М.: Гардарики, 2007. – С. 20.

4. Кашаф Ш. Академия учит борцов с коррупцией // Российская газета. – 2010. – 29 сентября.

5. Бурганова Л.А. Теория управления: учеб. пособие. – URL: http://fictionbook.ru/author/larisa_agdasovna_burganova/teoriya_upravleniya_uchebnoe_posobie/read_online.html?page=3 (дата обращения 17.09.2011)

6. Сущность и явление // Философский словарь / под ред. И.Т. Фролова. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Политиздат, 1991. – С. 444.

7. О противодействии коррупции: Федеральный закон от 25 декабря 2008 г. №273-ФЗ // Российская газета. – 2010. – 30 декабря.

8. Латухина К. Битва за честность. Дмитрий Медведев решил противодействовать коррупции вместе с регионами // Российская газета. – 2010. – 25 июля.

9. Криминология: учебник / Г.А. Аванесов, С.М. Иншаков, С.Я. Лебедев и т.д.; под ред. Г.А. Аванесова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – С. 166.

10. Нургалиев дал месяц на принятие мер по искоренению коррупции в МВД РФ // РИАНОВОСТИ. URL:http://www.rian.ru/defense_safety/20090822/181963251.html (дата обращения 21.11.2010)

11. Теплов Б.В. Практическое мышление. – URL: Psychology OnLine.Net/http://www.psychology-online.net/link.php?id=71 (дата обращения 08.02.2011)

12. Качалов В.И. Правоохранительные органы: учеб. пособие / В.И. Качалов, О.В. Качалова, В.В. Кукель и др.; под ред. В.И. Качалова, О.В. Качаловой. – 3-е изд., стер. – М.: Омега-Л, 2007. – С. 10.

13. Типовое положение об образовательном учреждении высшего профессионального образования (высшем учебном заведении), утвержденного постановлением Правительства РФ от 14.02.2008 № 71 // Собрание законодательства РФ. – 25.02.2008. – № 8. – Ст. 731.

В редакцию материал поступил 01.11.11

Ключевые слова: антикоррупционная политика, антикоррупционное законодательство, научность, научное обоснование, оптимизация, практическое мышление, управление, учебно-исследовательская работа.

УДК 343.97:328.185

Р.О. ДОЛОТОВ,

кандидат юридических наук

Саратовский Центр
по исследованию проблем организованной преступности и коррупции

ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ АНТИКОРРУПЦИОННОЙ МОТИВАЦИИ ПОВЕДЕНИЯ

Огромная роль, которую играют государственные служащие в деятельности государства, делает необходимым тщательное изучение условий формирования коррупционной мотивации в среде чиновников с целью предупреждения данных незаконных практик.

Наиболее логичной представляется следующая логическая цепочка возникновения и реализации «коррупционного преступного» мотива: личная заинтересованность (возникновение коррупционного мотива или угроза его возникновения) → противоречие (или его угроза) между коррупционным мотивом и мотивом общественного долга (выражается в победе коррупционного мотива, формировании умысла на совершение коррупционных действий (бездействия), а также коррупционном поведении, не содержащем признаков правонарушения и направленном на удовлетворение коррупционного мотива) → угроза наступления вредных последствий (возможность совершения преступления или иного правонарушения).

В связи с этим сразу же возникают следующие вопросы. Как удержать государственного служащего от формирования в его сознании мотива коррупционной направленности? Как укрепить позитивные, общественно приемлемые мотивы? Как повернуть борьбу мотивов в направлении, которое поможет разрешить конфликтную ситуацию законным путем? Каким образом можно выявить склонность к формированию коррупционной мотивации?

Проблема борьбы мотивов в преступном поведении, как верно указал на то академик В.Н. Кудрявцев, имеет не только научное, но и практическое значение, так как ориентирует правоохранительные органы и общественность на укрепление позитивной и устранение негативной мотивации в случаях конфликтов и иных ситуаций, чреватых совершением преступлений [1].

Психологи уже многие десятилетия трудятся над тестами, которые позволяли бы диагностировать предрасположенность к коррупционному поведению.

В настоящее время в Российской академии государственной службы для государственных служащих проводятся курсы повышения квалификации в борьбе с коррупцией, где слушатели курсов получают также навыки прикладной психологии – по специально разработанной методике определяют тип личности, склонной либо не склонной к коррупционным действиям.

Законодатели и чиновники последовательно обосновывают, что применение таких тестов ущемляет их права. С другой стороны, психологический отбор кандидатов давно внедрен в деятельность спецслужб, а также значительного количества массовых профессий. С учетом сформировавшихся в России целых династий (кланов) государственных служащих внедрение подобной кадровой политики представляется необходимой. Однако допуск психологов к отбору чиновников вряд ли что-либо существенно изменит, разве что – коррумпированность самих психологов, хотя, безусловно, эффективность государственного аппарата повысится.

Ключевым противоречием, решение которого может приблизить нас к ответу на поставленные выше вопросы, является противоречие между необходимостью соблюдать государственные и общественные интересы и желанием учитывать личные интересы и мотивацию. При анализе данного вопроса, на наш взгляд, следует исходить из следующих посылок.

В Концепции реформирования системы государственной службы РФ сказано, что мотивация деятельности основывается на следующих принципах: оплата служебной деятельности госслужащего должна обеспечивать соответствующее уровню развития общества и государства качество жизни; денежное содержание должно соотноситься на рынке труда с заработной платой работников соответствующей специальности и квалификации негосударственного сектора экономики; размер должностного оклада зависит от объема полномочий и возложенной ответственности и стимулирует стремление к должностному росту; оплата труда предполагает эффективность деятельности государственного служащего, уровень получаемого денежного содержания связывается с результатами деятельности [2].

Соответственно, при исследовании механизма возникновения коррупционной мотивации у чиновника, особое внимание необходимо уделить его отношению к субординации, к регламентации содержания и характеру служебной деятельности, к возможностям карьерного роста, уровню денежного содержания, гарантиям служебной занятости, социальной защищенности.

Практика доказывает, что коррупционные деяния в абсолютном большинстве случаев совершаются в интересах личной выгоды. С психологической точки зрения, это вполне нормально: человек любит в первую очередь самого себя, своих детей и свою семью. В психологии доказано, что тех, кто живет исключительно ради общественного блага (альтруистов), – единицы. Вера в природную моральность человека одна из величайших утопий. Эгоизм и потребность заботы о себе и своей семье – абсолютно нормальные психологические чувства, которые были, есть и будут. И здесь бесполезны механизмы противодействия, но возможны механизмы сдерживания и контроля.

Психологи утверждают, что каждый конкретный человек как биосоциальное существо по своей природе – агрессивен, эгоистичен, совершенно не имеет спонтанной любви к труду, стремится получать удовольствие, в том числе – удовлетворять свои материальные потребности в их естественных или сублимированных формах, к каковым принадлежат практически все виды стремления к достижениям, карьере, власти, побуждение к художественному или научному творчеству [3].

Каждый хотел бы, чтобы именно для него все запреты были сняты. Как писал З. Фрейд, чаще всего подобные желания коренятся в подсознании. Но, оставаясь неосознаваемыми, они нередко определяют особенности нашего сознательного поведения.

Значительная часть индивидов в социальной практике вынуждены при принятии отдельных решений руководствоваться не правовыми и нравственно-этическими нормами, а исключительно соображениями личной нелигитимной наживы. В результате этого, как пишет И.С. Алакшина, происходит дробление и нравственный износ личности: человек понимает значение и содержание общественных ценностей, правовых норм, но действует вопреки им, под диктовку императивов, характерных для коррупционных практик [4].

Отчасти это происходит из-за того, что целый ряд служебных ситуаций в профессиональной деятельности госслужащих провоцирует у них предпринимательское поведение, которое рассматривается как коррупционное.

Например, И.И. Кузнецов совершенно справедливо пишет о том, что с введением в действие Федерального закона от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» активно используется конъюнктурно-игровая модель предпринимательского поведения, а обеспечение профессиональной поддержки по широкому кругу вопросов экономической деятельности позволяет широко использовать консалтинговую модель [5]. Данные особенности деятельности государственных и муниципальных служащих изначально содержат конфликт между «надо» и «хочу», «должен» и «могу», решение которого не всегда осуществляется в пользу «надо» или «должен».

При возникновении подобной «борьбы мотивов» внешнее (правовое) воздействие должно быть направлено на укрепление позитивного мотива путем создания условий, при которых действовать в рамках правовых установлений становится выгоднее («экономичнее»), снижается риск ответственности, который существует при неправовом поведении, и тем самым повышается ценностный аспект урегулированного позитивного общественного отношения. То есть, необходим

нормативный запрет на определенные антиобщественные поступки (силовое подавление воли субъекта), а с другой стороны, создание условий, при которых мотивация, отрицающая должное, будет сведена к минимуму. Данные условия позволяют чиновнику свободно реализовывать свои личные интересы, не конфликтуя при этом с интересами публичными. Таким образом, публичные и личностные интересы должны быть максимально совместимыми и не противоречить друг другу. В этом выражается идея правового государства, определяющая человека как ценность, а не власть саму по себе.

В демократическом правовом государстве иерархическая связка ценностей образует форму «*личность-общество-государство*», в которой самой «привлекательной» является личность. Именно личность образует ориентир для государства в задачах сохранения и обеспечения ее правового статуса. Поэтому осознание каждым индивидом надлежащей заботы со стороны государства в обеспечении соблюдения его прав и законных интересов способствует возникновению позитивной мотивации.

Однако у большинства граждан нашей страны отсутствуют предпосылки к подобному осознанию заботы о себе. Связано, это в первую очередь, с колоссальным имущественным расслоением общества, что вызывает колоссальное психологическое напряжение. Согласно данным аналитического доклада «Малообеспеченные в России: Кто они? Как живут? К чему стремятся?», подготовленного Институтом социологии РАН, вопреки официальным данным, количество бедных в России почти 50% [6].

Только после снятия данного психологического напряжения правовые инструменты, направленные на сдерживание коррупционной мотивации, могут стать действительно эффективными.

Индивид в условиях максимальной правовой урегулированности общественных отношений попадает в ситуацию, когда каждое вредное последствие совершенного им деяния является вредом, причиняемым ему самому, что объективно образует противоречие с логикой самого противоправного коррупционного поведения.

Список литературы

1. Кудрявцев В.Н. Борьба мотивов в преступном поведении. – М.: Норма, 2007.

2. Российская Федерация. Президент (2000–2008. В.В. Путин). Концепция реформирования системы государственной службы Российской Федерации: утв. 15.08.2001 // СПС «Гарант».

3. Решетников М.М. Психология коррупции: утопия и антиутопия. – СПб.: Восточно-Европейский Институт Психоанализа, 2008. – С. 30.

4. Алакшина И.С. Коррупция как элемент социальной действительности современного российского общества: дис. … канд. философ. наук. – Краснодар, 2005. – С. 18.

5. Кузнецов И.И. Монетарное поведение государственных и муниципальных служащих: автореф. … канд. социол. наук. – Волгоград, 2009. – С. 19.

6. Малообеспеченные в России: Кто они? Как живут? К чему стремятся? Аналитический доклад Института Социологии РАН. – URL: http://www.isras.ru/analytical_report_needy.html

В редакцию материал поступил 16.11.11

Ключевые слова: «коррупционный преступный» мотив, мотивация деятельности, личность.

УДК 342.8:343.97

И.А. ЗЫРЯНОВА,

кандидат юридических наук, доцент

Юридический институт Сибирского федерального университета, г. Красноярск

ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ КОРРУПЦИИ В ИЗБИРАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ[1]

В статье обосновывается существование коррупции в избирательном процессе, дается определение этому сложному социально-правовому явлению. В результате анализа массива избирательных отношений выделяются основные формы коррупции в избирательном процессе, в основе которых лежит подкуп или использование служебного положения.

Демократические, свободные, равные – базовые принципы организации и проведения выборов и референдума в Российской Федерации. Однако реалии современного российского избирательного процесса свидетельствуют о том, что значительное количество проводимых избирательных кампаний, кампаний референдума не отвечают названным принципам. Ангажированность средств массовой информации, предвзятость избирательных комиссий и правоохранительных органов, использование административного ресурса, незаконное финансирование избирательных кампаний, подкуп избирателей, фальсификация избирательных документов и итогов голосования, «грязные» избирательные технологии – негативные явления, в значительной мере сопровождающие современный избирательный процесс. Поскольку в основе подавляющего большинства названных нарушений лежат подкуп, продажность и злоупотребление своим статусом участниками избирательного процесса, есть основания говорить о проникновении коррупции, с некоторыми специфическими особенностями, в сферу избирательного процесса.

Анализ массива коррупционных отношений, возникающих в избирательном процессе в целом, и в рамках конкретных избирательных кампаний в частности, позволяет выделить ряд основных форм коррупции в избирательном процессе:

– незаконное оказание и получение материально-финансовой поддержки на выборах, референдуме;

– подкуп (продажность) лиц, призванных представлять интересы кандидатов, избирательных объединений (доверенные лица, уполномоченные представители по финансовым вопросам, члены избирательных комиссий с правом совещательного голоса);

– подкуп (продажность) кандидатов, не связанный с незаконным финансированием избирательной кампании;

– подкуп (продажность) избирателей;

– противоправное использование административного ресурса;

– противоправное использование членами избирательных комиссий с правом решающего голоса своих полномочий из корыстной или иной личной заинтересованности;

– противоправное осуществление информационного обеспечения выборов, референдума организациями, осуществляющими выпуск средств массовой информации, и их представителями из корыстной или иной заинтересованности.

В основе большей части названных форм коррупции в избирательном процессе лежит подкуп, продажность субъектов избирательного процесса. Некоторые из этих форм связаны с использованием своего статуса, служебного положения из корыстной или иной личной заинтересованности.

При этом важно отметить, что формы коррупции в избирательном процессе не являются взаимоисключающими, напротив, в условиях реального избирательного процесса имеет место их сочетание.

[1] Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта РГНФ «Коррупция в российском избирательном процессе: понятия, формы и система противодействия», проект 11-33-00207а1.

Незаконное оказание и получение материально-финансовой поддержки на выборах, референдуме – одна из наиболее опасных форм коррупции в избирательном процессе, поскольку в результате оказания и использования кандидатами, избирательными объединениями материально-финансовой поддержки, выборы и их итоги фактически превращаются в процедуру «купли-продажи» власти.

Участие в избирательной кампании уровня субъекта федерации либо федерального уровня требует от кандидата, избирательного объединения привлечения колоссальных финансовых ресурсов. По утверждению ряда экспертов, кампания депутата Законодательного Собрания Красноярского края 2011 г. в среднем требует привлечения около 5–7 млн рублей. Такие суммы необходимы, прежде всего, на информационное, технологическое и юридическое сопровождение кампании кандидата. В среднем, только услуги технолога на кампании обходятся кандидату в 150 тыс. рублей, юриста в 120 тыс. рублей, райтера – в 100 тыс. рублей месяц.

О незаконном использовании кандидатами, избирательными объединениями финансовых ресурсов помимо штата специалистов может свидетельствовать качество и количество агитационных материалов; частое появление информации о кандидате в СМИ под видом информационных сообщений; участие в агитационных мероприятиях в поддержку определенных кандидатов, избирательных объединений популярных актеров и музыкантов и т.п.

Действующее законодательство о выборах устанавливает жесткие требования к порядку создания и использования средств избирательных фондов кандидатов, избирательных объединений, порядку привлечения граждан, юридических лиц к выполнению определенных работ (услуг) на выборах, референдумах и их оплате и т.п. Однако, существование обязанности создания и четкого порядка расходования избирательных фондов кандидатами и избирательными объединениями, закрепление норм административной, уголовной ответственности решительно не препятствует совершению соответствующих нарушений.

В настоящее время победа на выборах находится в зависимости от количества вкладываемых в избирательную кампанию материально-финансовых средств. Необходимость аккумуляции финансовых ресурсов вынуждает избирательные объединения, кандидатов вступать в переговоры об оказании материально-финансовой поддержки с различными представителями финансовых структур еще до начала избирательной гонки с условием выполнения принимаемых обязательств после избрания. Некоторые избирательные объединения пополняют свои избирательные фонды («черные», реже официальные) путем продажи проходных мест в списках кандидатов. Сообщения о продаже мандатов периодически появляются в материалах СМИ.

Таким образом, путем незаконного привлечения материально-финансовых средств коррумпированность будущих выборных должностных лиц закладывается еще на стадии подготовки проведения выборов, что делает их политически зависимыми и безвольными.

Подкуп (продажность) лиц, призванных представлять интересы кандидатов, избирательных объединений (доверенных лиц, уполномоченных представителей по финансовым вопросам, членов избирательных комиссий с правом совещательного голоса), как форма коррупции в избирательном процессе широко не распространена. Тем не менее практике известны технологии отмены регистрации кандидатов, когда уполномоченный представитель по финансовым вопросам кандидата за вознаграждение от конкурирующего избирательного штаба умышленно нарушает предписанный действующим законодательством о выборах порядок финансирования избирательной кампании кандидата с целью привлечения кандидата к административной ответственности либо отмены регистрации кандидата.

Такая форма коррупции в избирательном процессе, как **подкуп (продажность) избирателей**, практикуется кандидатами и их штабами достаточно широко[1]. Подкуп избирателей имеет характер двусторонней коррупционной сделки, в которой одна сторона продает свое активное избирательное право, право на участие в референдуме

[2] В Избирательную комиссию Красноярского края в ходе проведения выборов губернатора Красноярского края 2002 г. поступило около 20 жалоб и заявлений о том, что при проведении выборов имел место подкуп избирателей.

заинтересованной покупающей стороне в обмен на определенные блага.

В литературе описываются различные технологии подкупа избирателей. Б.Л. Вишневский выделяет пять основных способов подкупа избирателей.

Первая из них – «прикормка», будущий кандидат занимается благотворительностью, когда выборы еще не объявлены. Вторая – «договор», когда кандидатами официально заключаются фиктивные договоры, предусматривающие выполнение избирателями работ (услуг), а выплаты осуществляются реально. Третья технология – «карусель», именуемая также «чистый бюллетень», «вертушка», «вертолет», является достаточно распространенной. Механизм данного способа заключается в следующем: избирателя за вознаграждение просят вынести из избирательного участка чистый бюллетень. Этот бюллетень заполняется «покупателями» и предлагается для сброса в урну для голосования другому избирателю. После этого последний выносит «покупателю» свой чистый бюллетень и получает вознаграждение. Четвертая технология – «автобус», заключается в массовом подвозе избирателей к избирательным участкам и вручении последующих вознаграждений. И последняя, пятая – «демпинг», представляет собой оказание бесплатных услуг от имени кандидата или поддерживающей его организации, продажу товаров по заниженным расценкам или вообще их бесплатную раздачу.

Помимо названных технологий широко распространена также передача денег, материальных ценностей избирателю с тем, чтобы он самостоятельно проголосовал за указанного кандидата без заключения фиктивных договоров и выноса чистого бюллетеня.

Исходя из уже сложившейся практики подкупа избирателей, можно выделить прямой и непрямой «завуалированный» подкуп. Прямой подкуп предполагает получение избирателем денег, подарков за голосование за указанного кандидата (список кандидатов). Непрямой «завуалированный» подкуп может выражаться в организации благотворительных обедов для избирателей, раздаче гуманитарной помощи, заключении договора на оказание услуг с последующей выплатой премиальных в случае победы кандидата из средств созданного кандидатом специально для этих целей благотворительного фонда. Верховным Судом РФ проведение ряда благотворительных обедов в поддержку кандидата, продажа сахарного песка по более низким ценам в личных магазинах кандидата было расценено как помощь, проводящаяся с целью воздействия на волю избирателей, то есть как подкуп избирателей.

Соответственно подкуп избирателей – широко распространенная форма коррупции в избирательном процессе, способная существенно повлиять на результат волеизъявления граждан.

Вместе с тем в коррупционных отношениях, связанных с подкупом избирателей, ответственности подлежит только сторона активного подкупа, то есть лицо, передающее какие-либо выгоды избирателю в обмен на обязательство избирателя выполнить указанные скупщиком действия (проголосовать определенным образом, опустить в урну передаваемый уже заполненный бюллетень и вынести чистый и т.п.). Ответственность за подкуп избирателей для стороны активного подкупа предусмотрена в ст. 5.16 «Подкуп избирателей, участников референдума либо осуществление в период избирательной кампании, кампании референдума благотворительной деятельности с нарушением законодательства о выборах и референдумах» Кодекса РФ об административных правонарушениях, а также в ст. 141 «Воспрепятствование осуществлению избирательных прав или работе избирательных комиссий» Уголовного кодекса РФ.

Сами же избиратели – сторона пассивного подкупа – за продажу своего конституционного права избирать в соответствии с действующим законодательством никакой ответственности не несут. В связи с этим в литературе высказываются предложения о введении административной и даже уголовной ответственности за продажность избирателей.

Подкуп (продажность) кандидатов (не связанный с финансированием избирательной кампании) имеет место, когда кандидату, зарегистрированному кандидату предлагают деньги, материальные и нематериальные выгоды за использование его статуса в целях отказа от участия в выборах или за использование статуса в интересах других кандидатов. Широко распространенными являются технологии регистрации конкурирующими штабами кандидатов-техников, которые, не имея цели избрания, выполняют в рамках

избирательной кампании технические функции: подают жалобы в избирательные комиссии о нарушении кандидатом-конкурентом избирательного законодательства, обращаются в суд с заявлением об отмене регистрации кандидата-конкурента, то есть кандидаты-техники призваны выполнять всю «черновую работу», что позволяет основному кандидату сохранять репутацию честного и порядочного человека и оставаться в стороне. Одной из распространенных технологий является регистрация кандидатов-двойников, когда на выборах выдвигается и регистрируется кандидат, у которого фамилия, имя и отчество и другие характеристики идентичны характеристикам другого претендента. На практике нередки случаи, когда по одному и тому же избирательному округу наиболее популярному кандидату противостоят три-четыре однофамильца.

Достаточно распространенной формой коррупции в избирательном процессе является **использование административного ресурса.**

Общепринятое понятие административного ресурса в научной литературе пока не выработано, нет четкой системы характеризующих его признаков, видов, форм использования. Отсутствует определение и в действующем законодательстве.

Под административным ресурсом как явлением, применяемым в избирательном процессе, можно понимать использование лицами или кандидатами, замещающими государственные или выборные муниципальные должности, находящимися на государственной (гражданской, военной, правоохранительной) или муниципальной службе либо являющимися членами органов управления организаций независимо от формы собственности преимуществ, своего должностного или служебного положения в интересах определенных участников избирательного процесса (личных интересах) с целью достижения определенного результата на выборах, референдуме.

Формы и виды проявления административного ресурса разнообразны.

В зависимости от уровня власти можно выделить федеральный, региональный и муниципальный административный ресурс.

В качестве примера использования административного ресурса на уровне муниципального образования можно привести ситуацию, когда глава Уярского района Красноярского края подписал распоряжение о прекращении деятельности избирательных участков и демонтаже соответствующего оборудования перед вторым туром голосования по выборам главы Уярского района. В действиях главы района был усмотрен состав преступления, предусмотренного ч. 2 ст. 141 УК РФ, и вынесен обвинительный приговор[2].

В зависимости от степени использования административного ресурса можно выделить полное и частичное его применение. Административный ресурс используется полностью в случаях совпадения позиций федеральной, региональной и местной властей, что характерно для выборов, референдумов федерального уровня или выборов, референдумов, в определенных результатах которых заинтересованы федеральные власти.

Частичное использование административного ресурса характерно для выборов, референдумов на уровне субъекта федерации или муниципального образования, когда, например, результаты выборов главы города N не имеют значения для федеральной власти, однако позиции власти субъекта и местной власти расходятся. При частичном использовании административного ресурса возможны и иные вариации.

Субъектами административного ресурса осуществляется его *прямое и (или) опосредованное использование*. Для первого характерно использование служебного положения в отношении лиц, находящихся в непосредственном служебном подчинении. Например, проведение установочных совещаний, на которых задается направление работы органа для достижения определенного результата на выборах, референдуме. Опосредованное характеризуется использованием авторитета занимаемой должности, связей в отношении представителей иных органов, например, оказание влияния на процесс формирования избирательных комиссий и последующая корректировка их деятельности, организация представителями администраций проверок налоговыми, пожарными службами сторонников конкурирующих кандидатов и т.п.

В масштабах одного уровня власти можно выделить административный ресурс, используемый исполнительными, законодательными и правоохранительными органами. Причем на

[3] Приговор Уярского районного суда Красноярского края от 23 ноября 2004 г. // Архив Прокуратуры Красноярского края.

одном уровне власти использование административного ресурса может быть также полным, когда вся совокупность органов власти занимает одну позицию или наоборот.

В условиях реальной избирательной кампании, как правило, наблюдается смешение различных видов и форм использования административного ресурса, а приведенные нами разновидности административного ресурса и форм его использования свидетельствуют о сложности характеризуемого явления.

Использование членами избирательных комиссий с правом решающего голоса возложенных на них полномочий в интересах определенных кандидатов, избирательных объединений является наиболее латентной формой коррупции в избирательном процессе.

Избирательные комиссии играют решающую роль в организации и проведении выборов всех уровней. Это коллегиальные органы, независимые в своих решениях от органов государственной власти, органов местного самоуправления, общественных объединений и подчиняющиеся только закону. Однако на практике, к сожалению, это не всегда так.

Говоря о подверженности избирательных комиссий влиянию со стороны иных субъектов избирательного процесса, следует упомянуть о скандальном признании Избирательной комиссией Красноярского края недействительными результатов второго тура выборов губернатора Красноярского края 2002 г.[3]

Нельзя не отметить неоднозначную оценку принятого комиссией решения как на уровне края, так и федерации. Так, выступая перед журналистами, прежний Председатель ЦИК А.А. Вешняков не исключал возможности того, что «это решение было принято под давлением группировок, не удовлетворенных результатами выборов». Некоторые журналисты прямо обвиняли бывшего председателя комиссии Г.М. Кострыкина в том, что он «отрабатывает целенаправленный заказ, за что ему уготована хорошая награда».

Достаточно часто появляются сообщения о фальсификациях избирательных документов, итогах голосования. Это позволяет предположить, что в результате коррупционных отношений полномочия, возложенные на членов избирательных комиссий с правом решающего голоса, используются ими в целях *фальсификации избирательных документов, итогов голосования.*

К числу основных форм фальсификации итогов голосования можно отнести вброс бюллетеней, а также голосование «мертвых душ». Названные формы взаимосвязаны, так как нельзя вбросить большее количество бюллетеней, чем отражено в числе выданных несуществующим избирателям или избирателям, не принявшим участие в голосовании. В таком случае не сойдутся соответствующие строки в протоколе об итогах голосования, что может стать очевидным для наблюдателей, членов избирательных комиссий с правом совещательного голоса.

Сказанное позволяет сделать вывод, что использование административного ресурса в ходе избирательных кампаний приводит к серьезному искажению политической конкуренции, изначально ставит в неравное положение кандидатов, избирательные объединения, способствует распространению коррупции в избирательном процессе.

Противоправное осуществление информационного обеспечения выборов, референдума организациями, осуществляющими выпуск СМИ, и их представителями из корыстной или иной заинтересованности – самостоятельная форма коррупции в избирательном процессе.

Осознанность волеизъявления избирателей во многом находится в прямой зависимости от достоверности, объективности и полноты информации, предоставляемой организациями, осуществляющими выпуск СМИ. Именно поэтому важной

[4] При этом в решении Избирательной комиссии Красноярского края от 29 сентября 2002 г. № 571 о признании недействительными результатов второго тура выборов губернатора Красноярского края 2002 г. результаты выборов определены не были. Красноярским краевым судом указанное решение было отменено, а на избирательную комиссию возложена обязанность подвести официальные итоги повторного голосования на выборах губернатора. Краевая комиссия в решении от 3 октября 2002 г. № 574 требование суда выполнила и вновь признала результаты выборов недействительными. Краю грозила перспектива долгих судебных разбирательств и, соответственно, безвластия. Проблема была частично решена Указом Президента №1112 о назначении А.Г. Хлопонина, кандидата, набравшего большее количество голосов избирателей, исполняющим обязанности губернатора Красноярского края до решения вопроса о будущем главе края и вступлении его в должность. Постановлением ЦИК от 4 октября 2002 г. № 160/1400-3 решение Краевой избирательной комиссии было отменено, выборы губернатора Красноярского края признаны состоявшимися и действительными, а считать избранным губернатором было постановлено А.Г. Хлопонина.

гарантией механизма реализации избирательных прав граждан является осуществляемое в соответствии с требованиями действующего законодательства информационное обеспечение выборов.

Порядок и правила и участия СМИ в информационном обеспечении выборов подробно регламентированы в главе VII основного закона о выборах «Гарантии прав граждан на получение и распространение информации о выборах». Названная глава определяет содержание информационного обеспечения, требования к порядку информирования избирателей, порядок и сроки проведения предвыборной агитации, особенности участия СМИ в процессе информационного обеспечения выборов. Однако, несмотря на наличие жестких правил участия СМИ в проведении предвыборной агитации, некоторые представители медийного сообщества, невзирая на угрозу привлечения к административной ответственности, грубо и систематически нарушают предписания избирательного законодательства.

Такое положение вполне объяснимо. СМИ являются мощнейшим рычагом воздействия на сознание избирателей, соответственно наличие лояльных или ангажированных СМИ в период проведения выборов – важнейшее условие достижения желаемого результата на выборах, референдуме. В связи с этим зачастую в размер оплаты очевидно агитационных публикаций под видом информационных или аналитических уже заложены риски привлечения к административной ответственности.

В сложившейся ситуации целесообразным видится установление уголовной ответственности представителей организаций, осуществляющих выпуск СМИ, за незаконное получение денег, ценных бумаг, иного имущества, а равно незаконное оказание услуг имущественного характера за совершение деяний, нарушающих требования избирательного законодательства об информационном обеспечении выборов.

Существование и распространение приведенных форм коррупции в избирательном процессе существенно искажает базовые принципы обновления власти демократических путем, в связи с чем предлагаем представителям научного сообщества, практическим работникам, а также представителям общественности принять участие в обсуждении проблемы существования и распространения коррупции в избирательном процессе в различных формах ее проявления, а также выработке мер предупреждения.

Список литературы

1. Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации: Федеральный закон № 67-ФЗ от 12.06.2002. – Ст. 58 // СПС «КонсультантПлюс».

2. Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации: Федеральный закон ФЗ № 67-ФЗ от 12.06.2002. – П.п. 3, 4, 5 ст. 59 // СПС «КонсультантПлюс».

3. URL: http://sobesednik.ru/node/346 (дата обращения к ресурсу 29.10.2011)

4. URL: http://www.ng.ru/politics/1999-12-20/3_mandat.html (дата обращения к ресурсу 29.10.2011)

5. URL: http://gazeta.aif.ru/oldsite/993/page5.htm (дата обращения к ресурсу 29.10.2011)

6. URL: http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/257477/cena_mandata (дата обращения к ресурсу 29.10.2011)

7. URL: http://www.newsland.ru/news/detail/id/656887/ (дата обращения к ресурсу 29.10.2011)

8. URL: http://www.dela.ru/articles/how-deputats/ (дата обращения к ресурсу 29.10.2011)

9. Вишневский Б.Л. Пять технологий подкупа избирателей. – URL: www.democracy.ru/library/practice/media/rfelec_gor/page46.html

10. Определение Верховного Суда РФ от 2 июля 2002 г.. Дело № 33Г02-11 // СПС «КонсультантПлюс».

11. Определение Верховного Суда РФ от 14 мая 2002 г. Дело № 09-г02-10 // СПС «КонсультантПлюс».

12. Советников И.В. Злоупотребление правом в избирательном процессе // Журнал о выборах. – 2005. – № 2. – С. 14.

13. Дамм И.А. Коррупция в российском избирательном процессе: понятие и противодействие: дис. … канд. юрид. наук. – Красноярск, 2006. – С. 71–79.

14. Следим за ситуацией // Красноярский рабочий. – 2002. – 1 октября.

15. Повторных выборов не будет // Красноярский рабочий. – 2002. – 5 октября.

В редакцию материал поступил 08.11.11

Ключевые слова: коррупция, избирательный процесс, выборы, незаконное финансирование, подкуп избирателей.

УДК 343.352

С.В. ИЗОСИМОВ,

доктор юридических наук, профессор

Нижегородский институт менеджмента и бизнеса

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ВЗЯТОЧНИЧЕСТВО: КРИТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

В статье проводится критический анализ законодательных изменений, внесенных в нормы действующего российского УК, предусматривающие ответственность за взяточничество, высказываются предложения по их оптимизации в целях повышения эффективности противодействия данным коррупционным преступлениям.

Федеральный закон РФ от 4 мая 2011 г. № 97-ФЗ «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях в связи с совершенствованием государственного управления в области противодействия коррупции» [1] существенно трансформировал составы взяточничества. Это, в частности, выразилось в том, что, *во-первых*, был уточнен предмет этих преступлений, *во-вторых*, подверглась корректировке их объективная сторона, *в-третьих*, расширен субъектный состав данных общественно опасных деяний, *в-четвертых*, соответствующие нормы были дополнены новыми квалифицирующими признаками, *в-пятых*, возвращен в УК состав посредничества во взяточничестве. В целом, данные новации следует оценить положительно, поскольку они, в основном, способствуют повышению эффективности противодействия коррупционным преступлениям вообще и взяточничеству в частности. Вместе с тем они содержат отдельные положения, требующие дальнейшего совершенствования.

Так, обращает на себя внимание некорректное изложение признаков объективной стороны состава преступления, предусматривающего ответственность за получение взятки (ст. 290 УК РФ). Согласно законодательной формулировке наказуемыми признаются «получение должностным лицом, иностранным должностным лицом либо должностным лицом публичной международной организации лично или через посредника взятки в виде денег, ценных бумаг, иного имущества либо в виде *незаконных оказания ему* (курсив наш – *С.И.*) услуг имущественного характера, *предоставления* (курсив наш – *С.И.*) иных имущественных прав за совершение действий (бездействие) в пользу взяткодателя или представляемых им лиц, если такие действия (бездействие) входят в служебные полномочия должностного лица либо если оно в силу должностного положения может способствовать таким действиям (бездействию), а равно за общее покровительство или попустительство по службе». Нетрудно заметить, что исходя из смысла указанной диспозиции нормы, вытекает, что должностное лицо не получает (пользуется) услугами имущественного характера или иными имущественными правами, а оказывает данные услуги либо предоставляет имущественные права, что, безусловно, свойственно действиям взяткодателя, а не взяткополучателя. В этой связи диспозиция анализируемой нормы нуждается в соответствующей корректировке.

Проблемы в определении признаков объективной стороны имеются и в ст. 291.1 УК РФ, предусматривающей ответственность за посредничество во взяточничестве. В частности, обязательным признаком объективной стороны основного состава данного состава преступления является значительный размер передаваемого вознаграждения, под которым в соответствии с примечанием 1 к ст. 290 УК РФ понимается сумма денег, стоимость ценных бумаг, иного имущества, услуг имущественного характера, иных имущественных прав, превышающие 25 тыс. руб. Исходя из этого следует, что посредничество во взяточничестве, когда сумма взятки не достигает указанного размера, не является уголовно-наказуемым деянием.

Представляется, однако, что законодатель не в полной мере оценил реальную общественную опасность такого «незначительного» посредничества. Ведь при его совершении страдают не только интересы государственной службы и службы в

органах местного самоуправления, но и сложившийся порядок в сфере управления, а также права и законные интересы граждан и организаций. Кроме того, как и посредничество, при значительном размере взятки данное деяние способствует иным преступлениям, совершаемым при подкупе. Необходимо иметь также в виду, что такое посредничество является, пожалуй, одним из самых распространенных из подобного рода фактов коррупционного поведения. Это свидетельствует о том, что общественная опасность «простого» посредничества во взяточничестве (когда сумма взятки не достигает значительных размеров) является вполне достаточной для криминализации указанного деяния и, на наш взгляд, в полной мере будет соответствовать и потребностям борьбы с коррупцией на современном этапе.

Данный вывод находит свое подтверждение и при анализе ч. 5 ст. 291.1 УК РФ, в которой предусмотрена ответственность за обещание или предложение посреднических услуг. Исходя из указанных законодательных установлений, получается, что если лицо пообещает или предложит посреднические услуги, то независимо от суммы взятки, которая будет фигурировать при этом, он должен быть подвергнут уголовному преследованию. Вместе с тем если это лицо перейдет от обещаний к делу – то есть к непосредственному оказанию посреднических услуг, то здесь для привлечения его к уголовной ответственности будет иметь значение сумма передаваемого вознаграждения. Такое нормативное установление, на наш взгляд, противоречит здравому смыслу.

Нелогичным выглядит и законодательное решение об усилении ответственности за преступление, предусмотренное ч. 5 ст. 291.1 УК РФ. В соответствии с санкцией указанной нормы обещание или предложение посреднических услуг является тяжким преступлением, в то время как само посредничество является либо вовсе не наказуемым (если сумма предмета взятки не достигает значительных размеров) или же представляет собой (в основном составе преступления) деяние средней тяжести (если сумма взятки превышает 25 тыс. руб.). Указанные выше обстоятельства свидетельствуют о том, что рассматриваемая норма должна быть в обязательном порядке подвергнута изменениям, во избежание коллизий, которые могут возникнуть при ее применении на практике.

Мы склоняемся к мнению о том, что предложения об имплементации в нормы российского УК положений, предусматривающих ответственность за взяточничество, с момента получения согласия принять незаконное вознаграждение либо обещания его передать (в том числе в составе посредничества во взяточничестве – ч. 5 ст. 291.1 УК РФ, – где данное нормативное установление уже реализовано), вряд ли являются целесообразными. Такой вывод обосновывается тем, что, *во-первых*, согласно принципам российского уголовного права одно лишь обещание передать или получить предмет подкупа не может рассматриваться даже как приготовление к преступлению; *во-вторых*, взяточничество не достигает той степени общественной опасности, которая необходима для конструирования соответствующих составов преступлений по типу усеченных; *в-третьих*, такое законодательное решение лишает субъектов данных преступлений возможности добровольного отказа, если, например, лицо, предварительно давшее согласие на передачу (получение) незаконного вознаграждения, потом решит не совершать указанные действия.

Анализ квалифицирующих признаков составов взяточничества позволяет констатировать, что законодателем предложены новые критерии определения видов взятки в зависимости от их размера: а) *простая взятка* – до 25 тыс. руб.; б) *взятка в значительном размере* – от 25 тыс. руб. до 150 тыс. руб.; в) *взятка в крупном размере* – от 150 тыс. руб. до 1 млн руб.; г) *взятка в особо крупном размере* – свыше 1 млн руб. Таким образом, с одной стороны, установлена своего рода «таблица умножения» для взяток, а с другой – продолжено углубление дифференциации ответственности за взяточничество.

Представляется, что в этой же плоскости целесообразно было бы порекомендовать законодателю разделить квалифицирующий признак, предусмотренный п. «а» ч. 5 ст. 290 УК РФ, п. «а» ч. 4 ст. 291 и п. «а» ч. 3 ст. 291.1 УК РФ (совершение преступления группой лиц по предварительному сговору или организованной группой), на два самостоятельных с выделением каждого из них в виде отдельного квалифицирующего обстоятельства – в п. «а» ч. 5 ст. 290 УК РФ, п. «а» ч. 4 ст. 291 и п. «а» ч. 3 ст. 291.1 УК РФ оставить признак «совершение преступления по предварительному сговору группой лиц», а признак «организованная

группа» выделить в ч. 6. ст. 290, ч. 5 ст. 291 и ч. 4 ст. 291.1 УК РФ соответственно. Это позволит, на наш взгляд, отразить различную общественную опасность соответствующих преступлений и индивидуализировать наказание виновным за их совершение.

Как отмечалось ранее, Федеральный закон РФ от 4 мая 2011 г. № 97-ФЗ «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях в связи с совершенствованием государственного управления в области противодействия коррупции» существенно расширил круг субъектный состав получателей взятки. Таковыми могут ныне выступать: а) должностные лица; б) иностранные должностные лица; в) должностные лица публичной международной организации.

Понятие двух последних из названных выше субъектов является новеллой для российского уголовного законодательства[1]. Оно определено в примечании 2 к ст. 290 УК РФ, согласно которому *«Под иностранным должностным лицом в настоящей статье, статьях 291 и 291.1 настоящего Кодекса понимается любое назначаемое или избираемое лицо, занимающее какую-либо должность в законодательном, исполнительном, административном или судебном органе иностранного государства, и любое лицо, выполняющее какую-либо публичную функцию для иностранного государства, в том числе для публичного ведомства или публичного предприятия; под должностным лицом публичной международной организации понимается международный гражданский служащий или любое лицо, которое уполномочено такой организацией действовать от ее имени».*

Исходя из смысла законодательной формулировки, к указанным выше субъектам относятся не только лица, которые выполняют в соответствующих структурах организационно-распорядительные или административно-хозяйственные обязанности, но и осуществляют в них иные публичные функции (в том числе технические).

Кроме того, к их числу относятся лица, осуществляющие свои служебные полномочия в публичных предприятиях. Данное положение также выглядит специфичным, так как по российскому уголовному законодательству субъекты, которые выполняют свои обязанности в государственных и муниципальных предприятиях, считаются лицами, выполняющими управленческие функции в коммерческих и иных организациях.

Недостатком данного нормотворческого решения является, на наш взгляд, то, что в сравнении с прежним положением, которое было зафиксировано в примечании 5 к ст. 285 УК РФ, законодатель существенно ограничил сферу применения примечания 2 к ст. 290 УК РФ. Теперь оно распространяется только на составы взяточничества. Представляется, однако, что иностранные должностные лица и должностные лица публичных международных организаций вполне могут совершить и иные коррупционные преступления, например, злоупотребление должностными полномочиями, служебный подлог и т.п. В этой связи полагаем целесообразным расширить сферу действия примечания 2 к ст. 290 УК РФ, *распространив его на другие служебные преступления, совершаемые специальными субъектами с использованием своих служебных полномочий из корыстной или иной личной заинтересованности*.

Думается, что вышеизложенные предложения по совершенствованию составов взяточничества позволят оптимизировать нормативные установления, закрепленные в них, и будут содействовать повышению эффективности противодействия данным коррупционным преступлениям.

Список литературы

1. Российская газета. –2011. – 6 мая.

В редакцию материал поступил 16.11.11

Ключевые слова: взяточничество, коррупционные преступления, законодательные изменения, уголовный закон, противодействие.

[1] Ранее упоминание об этих субъектах было в примечании 5 к ст. 285 УК РФ, однако определения их отличительных признаков закон не содержал.

УДК 343.97:328.185

П.А. КАБАНОВ,

доктор юридических наук, доцент

Научно-исследовательский институт противодействия коррупции Института экономики, управления и права (г. Казань)

РЕГИОНАЛЬНЫЕ АНТИКОРРУПЦИОННЫЕ ПРОГРАММЫ КАК ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ СРЕДСТВА ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ

В статье представлены результаты исследования антикоррупционного планирования и программирования в субъектах Российской Федерации. Проведен структурный анализ региональных антикоррупционных программных документов. Выявлены достоинства и недостатки антикоррупционных программ и предложены некоторые меры по их совершенствованию.

Среди многих апробированных в региональной антикоррупционной практике средств особое место занимают программы (планы) противодействия коррупции, которые, как правило, носят комплексный организационно-правовой характер. Первые антикоррупционные программы в субъектах Российской Федерации появились в 90-х гг. прошлого века как модный атрибут региональной социальной политики, направленный на повышение доверия населения к региональным органам государственной власти, а не как реальный инструмент противодействия коррупции [1]. Хотя, отдельные специалисты уже тогда увидели в антикоррупционных программах, при их очевидной инструментальной ограниченности, их высокий антикоррупционный потенциал, отмечая, что они во взаимосвязи и взаимодействии с другими элементами антикоррупционной политики могут превратиться в эффективное средство противодействия коррупции на региональном уровне [2, с. 93–94, 158–160].

На региональном уровне задача внедрения эффективных механизмов противодействия коррупции была поставлена лишь в 2005 г. в рамках Концепции административной реформы в Российской Федерации в 2006–2010 гг. В результате региональная антикоррупционная политика получила нормативно-организационное развитие во многих субъектах Российской Федерации, где наравне с региональным антикоррупционным законодательством стали приниматься региональные антикоррупционные программы как инструмент организации и управления этим сложным направлением региональной политики. Однако лишь после того, как проблема коррупции получила официальное признание на высшем политическом уровне, и утверждения Президентом России в июле 2008 г. Национального плана противодействия коррупции [3], а также принятия в след за ним целого блока федерального антикоррупционного законодательства в 2008–2010 гг., большинство субъектов Российской Федерации в спешном порядке стали принимать собственные организационно-правовые программные документы на среднесрочную перспективу, аналогичные федеральным. В одних случаях главы субъектов РФ принимали региональные документы в виде краткосрочных планов, в других вносили изменения в действующие региональные антикоррупционные программы или принимали новые.

Как показывает региональная антикоррупционная практика, именно в этот период в большинстве субъектов Российской Федерации в региональном антикоррупционном законодательстве закрепляется антикоррупционное программирование как один из инструментов противодействия коррупции. Значительная доля субъектов Российской Федерации в своем антикоррупционном законодательстве рассматривают программы противодействия коррупции как универсальное комплексное средство региональной антикоррупционной политики. Об этом, в частности, можно судить по содержанию положений регионального антикоррупционного законодательства, посвященного правовому регулированию антикоррупционного программирования. В нем, обычно, имеется статья, содержащая стандартное определение региональной антикоррупционной программы, ее заказчика и исполнителей, а

также дается характеристика основных видов антикоррупционных программ (ведомственных и/или муниципальных), разрабатываемых на территории субъекта Российской Федерации, хотя имеется и такое региональное антикоррупционное законодательство, в котором эта организационно-правовая мера противодействия коррупции не предусмотрена, либо предусмотрена, но не раскрывается ее содержание и предназначение.

Вместе с тем следует оговориться, что создание региональной многоуровневой системы противодействия коррупции с использованием антикоррупционного программирования было заимствовано из Модельного закона СНГ «Об основах законодательства об антикоррупционной политике» [4], хотя о необходимости использования антикоррупционных программ для формирования и реализации эффективной антикоррупционной политики отечественными специалистами указывалось и ранее [5, с. 30].

Проведенное нами исследование правового регулирования антикоррупционного программирования в субъектах Российской Федерации позволяет сделать вывод, что в различных регионах антикоррупционные программы имеют различный правовой статус. В территории одних субъектов РФ антикоррупционные программы утверждались и/или утверждаются региональным законом (Саратовская (до 2011 г.), Тамбовская, Калужская и Пензенская (до 01.01.2010) области). Вторые – нормативными правовыми актами высшего должностного лица органов исполнительной власти субъекта РФ. В качестве таковых выступают Указы руководителя субъекта Российской Федерации (Владимирская, Омская, Архангельская, Калининградская, Новгородская области, Республика Башкортостан, Удмуртская Республика, Республика Бурятия, Пермский край) или его постановлениями (Костромская, Ленинградская и Волгоградская области, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра) либо распоряжениями (Томская, Ивановская, Тульская, Свердловская, Иркутская области, Республика Саха (Якутия), Республика Адыгея, Камчатский, Забайкальский и Краснодарский края, г. Москва). В-третьих, антикоррупционные программы утверждаются нормативными правовыми актами регионального правительства – постановлениями (Московская, Орловская, Ярославская, Вологодская Мурманская, Астраханская, Кировская, Нижегородская, Оренбургская, Пензенская (с 2010 г), Самарская, Ульяновская, Курганская, Челябинская, Белгородская, Саратовская (с 2011 г.) и Амурская области, Республика Калмыкия, Республика Дагестан, Республика Ингушетия, Кабардино-Балкарская Республика, Карачаево-Черкесская Республика, Республика Алтай, Республика Хакасия, Республика Северная Осетия – Алания, Чеченская Республика, Республика Марий Эл, Республика Коми, Республика Татарстан, Чувашская Республика, Республика Тыва, г. Санкт-Петербург, Хабаровский край и Еврейская автономная область) и распоряжениями (Рязанская, Тюменская и Новосибирская области, Республика Карелия, Республика Мордовия, Чукотский автономный округ). В-четвертых, нормативными правовыми актами администрации субъекта Российской Федерации – постановлениями (Курская Липецкая, Смоленская, Тверская, Псковская, Брянская, Сахалинская и Магаданская области, Ямало-Ненецкий и Ненецкий автономные округа, Ставропольский, Приморский и Алтайский края) и распоряжениями (Воронежская и Кемеровская области). В-пятых, специализированными региональными органами по противодействию коррупции (Ростовская область и Красноярский край).

Изложенное выше позволяет сделать вывод о том, что значительная доля – 47% – региональных антикоррупционных программ утверждается правительствами субъектов Российской Федерации, 28,9% – высшими должностными лицами региональных органов государственной власти, 18,1% – администрацией региональных руководителей, 3,6% – представительными (законодательными) органами государственной власти субъектов Российской Федерации и незначительная доля, 2,4% – специализированными региональными антикоррупционными органами.

Необходимо отметить, что в современном региональном законодательстве понятие антикоррупционной программы определяется по-разному. Большинство субъектов Российской Федерации позаимствовали в полном объеме этот термин из уже упомянутого Модельного закона СНГ, формулируя его следующим образом: «Антикоррупционная программа является комплексной мерой антикоррупционной политики, обеспечивающей согласованное применение правовых, экономических, образовательных, воспитательных, организационных и иных мер, направленных на противодействие коррупции» [4, с. 412–413], даже там, где такие про-

граммные документы именуются планами противодействия коррупции. Другие формируют собственное определение антикоррупционных программ и наполняют его иным содержанием. Например, в ст. 9 Закона Липецкой области «О предупреждении коррупции в Липецкой области» дано следующее определение антикоррупционной программы: «Областная целевая программа противодействия коррупции представляет собой комплекс научно-исследовательских, социально-экономических, организационных и других мероприятий, увязанных по задачам, ресурсам, исполнителям, срокам реализации и обеспечивающих эффективное предупреждение коррупции» [6]. Близкое к нему определение используется и в Законе Удмуртской Республике «О мерах по противодействию коррупционным проявлениям в Удмуртской Республике», где указано, что «антикоррупционная программа – взаимоувязанный по задачам, ресурсам, срокам осуществления, участникам комплекс мероприятий, описываемый измеряемыми целевыми индикаторами, обеспечивающий согласованное применение правовых, экономических, образовательных, организационных и иных мер, направленных на противодействие коррупционным проявлениям в Удмуртской Республике» [7]. В связи с этим отечественными специалистами было выработано и предложено следующее определение антикоррупционной программы: «Антикоррупционная программа – это система целей, ресурсов, мер, механизмов и технологий их реализации, способов мотивации субъектов и объектов программы для ликвидации недостатков функционирования системы управления, способствующих развитию коррупции» [8, с. 13–14], которое относительно полно отражает содержание этого важного инструмента антикоррупционной политики.

Изложенные выше правовые подходы свидетельствуют о том, что антикоррупционные программы – это один из видов социального планирования по противодействию негативным явлениям в обществе, которым должны быть присущи системность, комплексность, научность, выполняемость [9, с. 26–28] и обеспеченность ресурсами.

Наиболее сложным моментом при анализе региональных антикоррупционных программ является определение целей и задач этих организационно-правовых документов. При этом если цель – это желаемый результат для разработчиков программы, то задачи – это последовательная совокупность действий и мер, которые к определенному сроку необходимо выполнить, чтобы получить запланированный результат.

Проведенный нами анализ региональных антикоррупционных программ свидетельствует о том, что перед программами ставятся различные по содержанию и объему цели. Наиболее распространенной основной целью региональной антикоррупционной программы, предложенной разработчиками примерной программы противодействия коррупции на 2007–2010 гг., выступает снижение уровня коррупции. Из 83 субъектов Российской Федерации в 52 (62,7%) региональных программах противодействия коррупции предусмотрена основная цель – снижение уровня коррупции.

В то же время встречаются необычные и/или недостижимые основные цели региональных антикоррупционных программ: 1) устранение причин и условий, порождающих коррупцию – 18 (21,7%); 2) создание и/или совершенствование системы противодействия коррупции – 12 (14,5%); 3) возмещение вреда, причиненного коррупционным поведением (Брянская область); 4) повышение эффективности государственного управления; повышение правовой культуры (Мурманская область). Недостижимость этих целей, как правило, обусловлена отсутствием в программах конкретных механизмов их достижения. Кроме того, в большинстве субъектов Российской Федерации наравне с основной целью антикоррупционной программы предусмотрены и дополнительные или промежуточные цели, связанные с основной. Таковыми наиболее часто встречающимися целями являются следующие цели: 1) обеспечение защиты прав и законных интересов граждан, общества и государства от проявления коррупции; 2) содействие органам местного самоуправления в осуществлении антикоррупционных мер; 3) повышение уровня правовой культуры и антикоррупционного поведения населения; 4) формирование нетерпимости граждан к коррупционным действиям; 5) вовлечение институтов гражданского общества и граждан в реализацию основных направлений предупреждения коррупции; 6) формирование в обществе нетерпимого отношения к проявлениям коррупции и др. В отдельных региональных антикоррупционных программах дополнительные (промежуточные) цели выступают в качестве их основных задач. При этом обычно перечень задач антикоррупционной программы бывает доста-

точно широк, поскольку заимствуется из типовой (примерной) программы противодействия коррупции в субъекте Российской Федерации. К тому же исчерпывающий перечень задач сформулировать невозможно, поскольку они указываются в региональных антикоррупционных программах с учетом интересов разработчиков, а с учетом того, что большинство из них не понимают содержание основных терминов, то редактируют их по своему усмотрению, в результате чего появляются прямо противоположные целям задачи. Например, цель антикоррупционной программы – снижение уровня коррупции, а одна из основных ее задач – повышение риска коррупционных действий и потерь от их совершения. Здесь очевидное противоречие между основной целью и одной из задач – повышения потерь от совершения коррупционных действий, поскольку уровень коррупционного поведения может измеряться различными показателями, в том числе и размером потерь от совершенных коррупционных деяний («последствий коррупционного поведения»). Следовательно, снижение уровня коррупции должно предусматривать снижение, а не повышение потерь от коррупционного поведения для государства и общества. Такие очевидные противоречия, связанные с ненадлежащим уровнем правотворческой техники (низкой правотворческой культурой) разработчиков, препятствуют реализации региональных антикоррупционных программ и достижению заложенных в них целей.

Большинство изученных нами региональных антикоррупционных программ в качестве обязательных структурных единиц содержат в себе следующие разделы: 1) совершенствование правового регулирования антикоррупционной деятельности; 2) организационно-управленческие решения по повышению эффективности реализации антикоррупционной политики; 3) информационно-пропагандистская составляющая реализации программы; 4) механизмы государственного контроля за реализацией программы; 5) ресурсное обеспечение реализации программы; 6) критерии (показатели) эффективности реализации антикоррупционной программы; 7) ожидаемые результаты реализации программы.

В качестве совершенствования правового регулирования противодействия коррупции в антикоррупционных программах указывается на принятие новых нормативных правовых актов по отдельным направлениям антикоррупционной деятельности (антикоррупционному мониторингу, антикоррупционным программам), а чаще всего внесение изменений в действующие антикоррупционные нормативные правовые акты по совершенствованию организации антикоррупционной деятельности.

Организационно-управленческие меры по реализации антикоррупционной программы, как правило, включают в себя: 1) создание специализированных антикоррупционных органов и обеспечение их деятельности (комиссий по соблюдению требований к служебному поведению государственных гражданских служащих субъекта Российской Федерации и урегулированию конфликта интересов; советов при главе региональных органов власти по противодействию коррупции; комиссий по проведению антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов и иных органов); 2) возложение функций по противодействию коррупции на уполномоченное структурное подразделение региональных органов государственной власти или создание специального государственного органа по противодействию коррупции; 3) разработка и утверждение ведомственных антикоррупционных программ в исполнительных органах государственной власти субъекта Российской Федерации; 4) организация и проведение антикоррупционного мониторинга; 5) организация и осуществление антикоррупционного образования; 6) организация системы контроля за соблюдением государственными гражданскими служащими антикоррупционных ограничений и др.

Информационно-пропагандистская составляющая реализации региональной антикоррупционной программы сводится к осуществлению нескольких видов относительно самостоятельных мер: а) проведению ежегодных региональных конкурсов средств массовой информации по антикоррупционной проблематике; б) размещению результатов антикоррупционной деятельности в субъекте Российской Федерации на официальном сайте органов исполнительной власти; в) мониторингу (контент-анализу) публикаций средств массовой коммуникации по антикоррупционной проблематике; г) созданию специализированных телевизионных программ по проблемам противодействия коррупции; д) издание материалов социальной рекламы антикоррупционной направленности и др. Все это свидетельствует о

том, что на региональном уровне происходит формирование комплексной системы антикоррупционной пропаганды как необходимого элемента эффективной региональной антикоррупционной политики. Однако в различных регионах этот процесс протекает с разной степенью активности и результативности.

Механизмы государственного контроля за реализацией программы – обязательная составляющая любой региональной антикоррупционной программы. Они включают в себя перечень лиц, наделенных полномочиями по осуществлению функций по контролю за реализацией региональной антикоррупционной программы, порядок и сроки предоставления исполнителями программы информации о ходе ее реализации, а также механизмы проверки достоверности полученной информации от исполнителей (антикоррупционный аудит). Как правило, на региональном уровне государственный контроль за реализацией антикоррупционных программ носит ведомственный характер, когда оценку ее исполнения осуществляет тот или иной государственный орган без взаимодействия с институтами гражданского общества, а оценка эффективности реализации программных мероприятий со стороны общественных организаций игнорируется.

Обязательным элементом региональной антикоррупционной программы является ресурсное обеспечение реализации программы, под которым, как правило, подразумевается финансовое обеспечение исполнения отдельных мероприятий программы. Проведенный нами анализ финансирования региональных антикоррупционных программ свидетельствует о том, что их специальное финансирование из бюджетов субъектов Российской Федерации предусмотрено лишь в 39 субъектах федерации, что составляет лишь 47%. В остальных случаях такое финансирование не предусмотрено либо осуществляется в рамках текущего финансирования. В тех субъектах Российской Федерации, где предусмотрено специальное финансирование антикоррупционных программ за период с 2007 по 2011 гг., а в перспективе и до 2015 г. предусматривается финансирование антикоррупционных мероприятий на сумму 496 267 000 рублей или, в среднем, около 100 млн рублей в год, в то время как ежегодный размер только рынка «бытовых» коррупционных услуг в Российской Федерации оценивался специалистами более 160 млрд рублей [10]. Следовательно, соотношение только рынка «бытовой коррупции» и рынка регионального финансирования антикоррупционной деятельности соотносится как 1600:1. В результате такого очевидного «перекоса» в финансовом обеспечении коррупционная деятельность становится более привлекательной, чем антикоррупционная.

Если же проанализировать направления деятельности, по которым предусмотрено региональное финансирование, то выясняется, что значительная доля финансовых ресурсов поступает для решения следующих вопросов: а) формирование системы антикоррупционной пропаганды (создание антикоррупционных программ на радио и телевидении, подготовка, опубликование и размещение материалов антикоррупционной рекламы); б) разработка и изготовление учебной и учебно-методической литературы антикоррупционной направленности и внедрение ее в учебный процесс образовательных учреждений; в) проведение антикоррупционного мониторинга; г) проведение научно-практических конференций, круглых столов, совещаний и иных форумов по обсуждению проблем противодействия коррупции; д) организация повышения квалификации государственных гражданских служащих органов исполнительной власти, в должностные обязанности которых входит участие в противодействии коррупции. При этом финансирование отдельных антикоррупционных мероприятий происходит не своевременно и регулярно, а эпизодически. В связи с этим встает вопрос о повышении эффективности управления финансовыми ресурсами, выделенными на реализацию антикоррупционных программ.

Однако наиболее сложным вопросом реализации региональных антикоррупционных программ остается оценка результативности ее реализации. В большинстве субъектов Российской Федерации оценка результативности антикоррупционной программы осуществляется путем формирования и осуществления мониторинга показателей ее эффективности. Показатели имеют количественные и качественные характеристики. В качестве количественных показателей реализации антикоррупционных программ выступают:

а) общее количество проведенных антикоррупционных экспертиз проектов региональных нормативных правовых актов и/или региональных нормативных правовых актов;

б) общее количество публикаций по антикоррупционной проблематике;

в) общее количество антикоррупционных телепередач;

г) общее количество государственных гражданских служащих подавших декларации о доходах;

д) общее количество государственных гражданских служащих, повысивших квалификацию по антикоррупционным образовательным программам;

е) общее количество наименований учебных и учебно-методических пособий, разработанных и опубликованных по антикоррупционной проблематике;

ж) общее количество проведенных заседаний специализированных совещательных, координационных, консультативных или экспертных органов (советов, комиссий и т.д.) по проблемам противодействия коррупции;

з) общее количество проведенных проверок по исполнению антикоррупционного законодательства;

и) общее количество проведенных социологических исследований по антикоррупционной проблематике и др.

Качественными показателями исполнения антикоррупционных программ, как правило, является динамика количественных показателей во времени, то есть с начала реализации программы до ее завершения.

Основными проблемными вопросами оценки результативности региональных антикоррупционных программ является использование качественных и количественных показателей без анализа причин коррупционного поведения. В качестве индикаторов исполнения программы отдельные субъекты Российской Федерации указывают «утопические» или откровенно «бредовые» показатели. Например, по результатам исполнения программных мероприятий должно наблюдаться повышение уровня доверия населения к региональным органам государственной власти по результатам социологических вопросов населения. Так, в областной целевой программе Еврейской автономной области по противодействию коррупции на 2011–2013 гг. предусмотрено, за счет ее реализации, достижение уровня доверия общества к деятельности областных органов государственной власти до 80% к 2013 г. [11]. Аналогичный показатель, иногда именуемый «доля граждан, доверяющих деятельности органов государственной власти области», просматривается в 28 субъектах Российской Федерации, или каждом третьем регионе. На наш взгляд, достижение подобных относительных показателей не является целями антикоррупционного программирования и не может достигаться исключительно реализацией антикоррупционных программ, поскольку общественное доверие к деятельности органов государственной власти и местного самоуправления формируется множеством факторов, не связанных напрямую с противодействием коррупции. Другим «бредовым» показателем реализации региональных антикоррупционных программ является «снижение уровня коррупции при исполнении государственных функций и предоставлении государственных услуг органами исполнительной власти области» по оценке различных групп населения, полученных в результате социологического опроса населения. В одних субъектах предусмотрено снижение по итогам реализации программных мероприятий (Калужская область) «на 40% пунктов – по оценке граждан; на 30% пунктов – по оценке предпринимателей», в других, – «не менее 10% ежегодно» (Брянская область). Хотя отдельные специалисты полагают, что в этих субъектах Российской Федерации наиболее качественные по содержанию и социально-технологической культуре антикоррупционные программные документы [8, с. 22].

Как показывает проведенное нами исследование, нет единства не только в критериях оценки результативности антикоррупционных программ, но и в сроках их реализации. Из 89 региональных программных документов, подвергнутых нами структурному анализу, значительная доля (40 единиц, или 44,9%) принималась на среднесрочную перспективу, то есть на срок около трех лет. Вместе с тем региональные органы государственной власти иногда принимали антикоррупционные программные документы и на более длительные сроки – 4 года (Саратовская и Липецкая области), 5 лет (Орловская область и Ставропольский край) и даже 6 лет (Чувашская Республика). Однако, наиболее распространенными оказались антикоррупционные программные документы на краткосрочную перспективу, на срок до двух лет – 36 единиц, или 40,5%. Из них 24 документа на срок до двух лет и 12 документов на срок в 1 год. Среди исследованных нами региональных антикоррупционных программных документов обнаружилось пять планов противодействия коррупции, в которых не предусматривались сроки их реализации (Ле-

нинградская, Калининградская и Новгородская области и Краснодарский и Камчатский края).

Оценивая в целом состояние региональных антикоррупционных программ, можно сказать, что они разрабатываются, изменяются и дополняются в результате сиюминутного проявления «политической воли» навязанной «сверху» федеральными органами государственной власти, а не вызваны объективной потребностью (необходимостью) противодействия коррупции на региональном уровне. Поэтому антикоррупционные программные документы противоречивы, а их заявленные цели – не достижимы или труднодостижимы в обозримом будущем. Другой причиной низкого качества антикоррупционных программных документов является низкая профессиональная квалификация их разработчиков, как правило, состоящих из представителей государственных и муниципальных органов. По исследованным нами региональным антикоррупционным программным документам только 7 из них, или 7,8%, разрабатывались органами государственной власти с участием представителей институтов гражданского общества. Не менее важным фактором качества антикоррупционных программных продуктов является отсутствие научных исследований по вопросам стратегического планирования антикоррупционной деятельности и, как следствие, специальных образовательных программ, посвященных подготовке и переподготовке таких специалистов.

В связи с изложенным можно предположить, что для повышения качества антикоррупционного планирования и программирования на федеральном, региональном и муниципальном уровнях необходимо следующее. Во-первых, разработка стратегических региональных антикоррупционных программных документов на долгосрочную перспективу – 10–15 лет, которые можно именовать поразному – Стратегии, Концепции и т.д. Во-вторых, продолжение проведения научных исследований в области прогнозирования и планирования антикоррупционной деятельности на различных уровнях. В-третьих, начать разработку образовательных программ по антикоррупционному планированию и программированию для различных категорий обучающихся, с учетом антикоррупционной практики их успешной реализации на федеральном, региональном и муниципальном уровнях.

Список литературы

1. О комплексной программе мер по предотвращению коррупции в Нижегородской области: Постановление Администрации Нижегородской области от 11 июня 1999 г. // Нижегородские новости. – 1999. – 21 июля.

2. Газимзянов Р.Р. Коррупционная преступность в Республике Татарстан на рубеже веков (криминологическое исследование): дис. … канд. юрид. наук. – Н. Новгород, 2005.

3. Национальный план противодействия коррупции на 2010–2011 годы, утв. Президентом РФ от 31.07.2008. № Пр-1568 // Российская газета. – 2008. – 5 августа.

4. Об основах законодательства об антикоррупционной политике: модельный закон, принятый на пленарном заседании Межпарламентской Ассамблеи государств-участников СНГ 15 ноября 2003 г. // Международно-правовые основы борьбы с коррупцией и отмыванием преступных доходов: сб. документов / сост. В.С. Овчинский. – М.: Инфра-М, 2004. – С. 398–430.

5. Лопатин В.Н. О системном подходе в антикоррупционной политике // Государство и право. – 2001. – №7.

6. О предупреждении коррупции в Липецкой области: Областной закон Липецкой области от 7 октября 2008 г. №193-оз. – URL: http://www.uao-lipetsk.ru/492/494/208.htm

7. О мерах по противодействию коррупционным проявлениям в Удмуртской Республике: Закон Удмуртской Республики от 20 сентября 2007 г. №55-РЗ // Противодействие коррупции: вопросы реализации антикоррупционной политики на ведомственном и муниципальном уровнях: сб. нормативных актов / сост. П.А. Кабанов. – Казань: Изд-во «Познание» Института экономики, управления и права, 2010. – Ч. 1. – С. 79–82.

8. Селезнев Ю.А. Совершенствование антикоррупционных программ субъектов Российской Федерации: автореф. дис. … канд. социол. наук. – Орел, 2011.

9. Бородин С.В. Борьба с преступностью: теоретическая модель комплексной программы. – М.: Наука, 1990.

10. Фомченков Т. Подсчитали – удивились. Россияне признают взятку нормой жизни // Российская газета. – 2011. – 15 июня.

11. Об областной целевой программе «Противодействие коррупции» на 2011–2013 гг.: Постановление Правительства Еврейской автономной области от 22 июля 2010 г. №294-ПП // Документ находится в личном архиве автора.

В редакцию материал поступил 30.09.11

Ключевые слова: коррупция, противодействие коррупции, антикоррупционная программа, план противодействия коррупции, эффективность противодействия коррупции.

УДК 340.130:343.97

А.В. КРАСНОВ,

кандидат юридических наук, доцент

Казанский филиал Российской академии правосудия

К ВОПРОСУ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ В САНКЦИЯХ НОРМ ПРАВА В СВЯЗИ С УЖЕСТОЧЕНИЕМ АНТИКОРРУПЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

В работе исследуются отдельные тенденции в изменении содержания санкций норм права с использованием аксиолого-правового инструментария. Обосновывается необходимость анализа содержания санкций с точки зрения их соотношения с реальными интересами и потребностями, которые лежат в основе мотивов коррупционных правонарушений. Отмечаются некоторые благотворные изменения в действующем законодательстве: усиление санкций экономического характера за преступления в сфере коррупции, их вариативности; все более утверждается идея приоритетности защиты прав потерпевших от преступлений.

Как известно, в правовых, политических, социальных системах разных стран разрабатываются разнообразные модели борьбы с коррупцией, причем указанные модели включают разнообразный спектр средств борьбы, далеко не только правовых. Думается, что коррупция имеет глубокие ментальные, культурно-исторические, нравственные корни, и применением лишь правовых мер вряд ли можно достигнуть необходимого результата. Необходим комплексный, системный взгляд на проблему. Ученый-юрист, который находится, как правило, «внутри» правового процесса, зачастую ограничивается в своих исследованиях лишь формально-юридическим инструментарием, порой несколько раскрашивая его в тона конкретно-социологических исследований. К сожалению, нежелание исследователей-правоведов расширить горизонт исследования, использовать нетрадиционный и непривычный методологический инструментарий приводит к тому, что раскрывается лишь некоторая часть проблемы, тогда как общая картина ускользает из вида. Не претендуя в рамках небольшой по объему работы на масштабное исследование проблематики, вынесенной на обсуждение в рамках конференции, тем не менее попытаемся некоторым образом использовать в нашем исследовании аксиологический методологический инструментарий, избрав в качестве объекта исследования не самый значимый, но достаточно весомый элемент антикоррупционной системы, а именно санкцию нормы права.

В системе мер, направленных на искоренение коррупции как одного из наиболее негативных факторов в развитии общества, особое место занимают санкции норм права. По нашему мнению, очевидно, что санкция является лишь одним из звеньев антикоррупционного механизма. Не стоит преувеличивать ее значение, однако преуменьшение ее влияния также выглядит неправильным.

О сущности санкций норм права написано огромное количество научных работ. Существуют различные научные подходы к их определению. Отметим лишь, что под санкцией в контексте данного исследования мы подразумеваем соответствующие меры воздействия на случай нарушения диспозиции меры (а также соответствующий элемент нормы права, содержащий названные меры).

Один из важных, на наш взгляд, аспектов научного исследования содержания санкций состоит в их аксиолого-правовом анализе. Такой анализ позволяет уточнить и, по возможности, изменить направления воздействия санкций норм права с целью повысить эффективность санкций норм права и в большей мере гарантировать правомерное поведение субъектов.

С нашей точки зрения, для измерения эффективности права, способности выполнять необходимые функции недостаточно исследовать лишь его аксиологические свойства как регулятора общественных отношений. Необходимо решить вопрос о том, насколько право опосредствует интересы людей и способно воздействовать на те

или иные социально-экономические, духовные, культурные ценности. «Изучение ценности права требует обращения к потребностям субъектов» [1]. Как отмечал В.Н. Кудрявцев, ценностное воздействие не столь конкретно, как информационное, но влияет на более глубокие элементы генезиса поведения и распространяется с одного объекта на другой [2].

Одна из задач юридической, философской и социологической наук на современном этапе является выявление реальных (подчеркнем, не провозглашаемых!) ценностей среднестатистического российского гражданина. В последнее десятилетие, конечно, делаются некоторые шаги в направлении защиты духовных, нравственных ценностей, идеи служения людям, семье, детям, обществу, государству, однако подобные призывы бессильны перед уже сложившимся образом преуспевающего человека, готового на все ради успеха. Если одной из наиболее приоритетных ценностей настоящего общества является борьба за материальные блага и успешное существование[1], то необходимо перестраивать и всю систему санкций. Право чрез свои ограничения и стимулирование должно воздействовать на интерес. Этот интерес преимущественно носит имущественный характер. Ведь если другой ценностью является свобода, то право находит возможность воздействовать на нее, прежде всего в уголовном и в меньшей степени – в административном праве.

Следующий момент – действенность, а также адекватность санкций той системе ценностей, которая преобладает в обществе. Санкция (как, собственно, и иные меры принуждения), претендующая на эффективность, должна воздействовать на те ценности, которые составляют основу существования современного человека. В связи с этим применительно к правовой норме нужно выделять аксиологический аспект ее структуры. С одной стороны, каждая норма отражает определенную правовую ценность. С другой – норма через механизм интересов защищает определенные социальные, экономические, духовные, культурные и иные ценности.

Конечно, следует оговориться, что в силу действия ряда принципов, таких, как справедливость, гуманизм и прочие, санкции не могут воздействовать на здоровье, жизнь человека. Согласно ст. ст. 6–11 Международного пакта о гражданских и политических правах [4] ни при каких обстоятельствах не могут быть ограничены такие права, как право на жизнь, право не подвергаться жестокому бесчеловечному обращению, право не подвергаться без своего согласия медицинским или научным опытам, право не содержаться в рабстве или подневольном состоянии, право не подвергаться лишению свободы за невыполнение какого-либо договорного обязательства. Собственно здоровье, половая свобода, честь и достоинство не могут выступать содержанием санкций ни при каких обстоятельствах [5] (по поводу жизни и соответственно смертной казни мнения неоднозначны).

Насколько санкции норм права, имеющих антикоррупционную направленность, соответствуют обозначенным выше принципам? Следует констатировать, что в этом плане можно отметить ряд позитивных сдвигов в содержании законодательства, инициированных, в том числе, высшими должностными лицами государства. С учетом того, что, по существу, одна из основных целей коррупционной деятельности – это нажива, санкции постепенно должны приближаться к имущественному воздействию. Как сказал в своем ежегодном Послании Федеральному Собранию президент РФ Д.А. Медведев, «…коммерческий подкуп, дача и получение взятки могут наказываться штрафами в размере до стократной суммы коммерческого подкупа или взятки» [6]. «Наше уголовное законодательство, как и практика его применения, должно стать более современным. Уголовное наказание – как на уровне закона, так и на стадии его применения судами – должно быть адекватным совершенному преступлению» [7]. Собственно, предложение вполне логичное, если учесть, что лишение свободы без адекватных имущественных потерь теряет свой смысл: предмет наживы не исчезает, основная преступная цель деяния не получает должной коррекции. «…Опыт показывает, что даже угроза лишения свободы до 12 лет не удерживает взяточников. Представляется, что в ряде случаев экономические меры в виде штрафов могут быть более продуктивны. Поэтому коммерческий подкуп, дача и получение взятки могут наказываться штрафами в размере

[1] Несмотря на разговоры про возрождение духовных ценностей, по некоторым данным, истинно православно верующими (регулярно посещающими храм и принимающими церковные таинства) являются не более 5% населения [3].

до стократной суммы коммерческого подкупа или взятки» [6].

В развитие идей президента РФ высказывается предложение о том, чтобы сделать санкции более вариативными, сосредоточившись на введении крупных штрафов. «…Многие составы экономических преступлений необходимо не только перевести из уголовного в административный кодекс, но и, что гораздо важнее, переломить судебную практику, сделав главный акцент на крупных, может быть, гигантских штрафах… имеет смысл со всей серьезностью отнестись к идее о прогрессивных штрафах, особенно в делах о коррупции и прежде всего связанных с хищениями из бюджета. Там штрафы должны быть многомиллионные, может быть, разоряющие – все равно это гораздо лучше, чем лишение свободы» [8].

Как нам кажется, вариативность санкций – обоюдоострый меч, так как широкая возможность усмотрения правоприменителя уже сама по себе может выступать источником коррупции.

Как известно, материальную ответственность за деяния чиновников несут бюджеты разных уровней. Однако предлагается, чтобы суммы выплат из бюджета позже возвращались бы туда посредством материального «наказания» провинившегося чиновника [9].

В то же время, возможно, в будущем будут создаваться внебюджетные фонды, которые будут брать на себя нагрузку в плане возмещения вреда потерпевшим от правонарушений лицам. Так, руководитель Следственного комитета РФ А. Бастрыкин считает необходимым «…создание государственных механизмов для возмещения ущерба и оказания другой помощи потерпевшим. Для этого предлагаем образовать национальный компенсационный фонд, управляемый правительством РФ. Фонд можно создать за счет штрафов, налагаемых на правонарушителей, или за счет денежных вознаграждений, которые получают правонарушители за выполнение общественного труда». В ст. 43 Уголовного кодекса РФ предлагается включить наказание в виде возложения обязанности загладить причиненный вред. И расположить его в системе наказаний надо первым, то есть перед штрафом [10].

По нашему мнению, высказанное предложение направлено на то, чтобы обеспечить интересы прежде всего потерпевших лиц, восстановление их состояния, что заслуживает всемерной поддержки.

Таким образом, мы видим, что современные санкции норм российского права начинают коррелировать тем ценностям, благам, ради которых совершаются коррупционные противоправные деяния. В этом плане появляются хотя бы некоторые шансы на то, чтобы санкция могла «…сформировать в сознании личности подлинно социальные мотивы поведения, которые бы стали его личными убеждениями, внутренними регуляторами поведения в дальнейшем» [11].

Список литературы

1. Новиков М.В. Ограничительная функция права и ее реализация в российском законодательстве: дис. … канд. юрид. наук. – Владимир, 2004. – С. 22.

2. Кудрявцев В.Н. Закон, поступок, ответственность. – М.: Наука, 1986. – С. 67–68.

3. диакон Андрей (Кураев) Церковь в мире людей. – URL: http://kuraev.ru/downloads/cerkov_v_mire_ludey.pdf

4. URL: http://www.un.org/russian/documen/convents/pactpol.htm

5. Щербаков В.В. Уголовная ответственность, ее основание: дис. … канд. юрид. наук. – Саратов, 1998. – С. 38.

6. Послание Президента Федеральному Собранию. 30 ноября 2010 г. – URL: http://www.kremlin.ru/transcripts/9637

7. Послание Президента РФ Федеральному Собранию РФ 12 ноября 2009 г. – URL: // http://www.kremlin.ru/transcripts/5979

8. Принуждение к честности. Материалы «Юридической недели» подготовлены совместно с Ассоциацией юристов России // Российская газета. – Неделя №5312 (233). – 2010. – 14 октября.

9. Ямшанов Б. Презумпция невиновности в двух вариантах // Российская газета. – Федеральный выпуск №3707. – 2005. – 25 февраля.

10. Козлова Н. Александр Бастрыкин предлагает создать национальный фонд для пострадавших от преступлений // Российская газета. – Федеральный выпуск №5154 (75). – 2010. – 09 апреля.

11. Соболев М.В. Санкция как элемент юридической ответственности: дис. … канд. юрид. наук. – М., 2006. – С. 116.

В редакцию материал поступил 16.11.11

Ключевые слова: норма права, санкция нормы права, аксиолого-правовое исследование, ценность права, мотивация, потребность.

УДК 343.97:328.185

А.Б. МАРДАНОВ,

кандидат юридических наук

Открытое акционерное общество «Сбербанк России», г. Нефтеюганск

КОРРУПЦИОННОЕ СОЗНАНИЕ КАК ОДНА ИЗ ГЛАВНЫХ ПРИЧИН КОРРУПЦИИ

В статье изложены результаты социологического исследования, проведенного путем опроса с применением online-анкеты, отражающего оценку населением причин коррупции.

В современном обществе для формирования верной гражданской позиции молодежи (относительно коррупции) очень важна постановка правильного процесса воспитания ценностных ориентаций и установок. Данный процесс целесообразен, так как направлен на непосредственную борьбу с проявлениями коррупции, которая в настоящий момент не ограничивается примитивным взяточничеством.

В современном мире под коррупцией обычно понимают использование должностным лицом своих властных полномочий и доверенных ему прав в целях личной выгоды и паразитической наживы, противоречащее законодательству и моральным установкам.

Слово *сознание* в научной литературе имеет множество определений. Обычно под сознанием понимается способность человека к разумным действиям. Также встречаются и другие определения, когда под сознанием понимают состояние психической жизни человека, выражающееся в субъективной переживаемости событий внешнего мира и жизни самого индивида, а также в отчете об этих событиях [1].

В соответствии с п. 2 Национального плана противодействия коррупции на 2010–2011 гг. [2] одной из мер Национальной стратегии противодействия коррупции является проведение социологических исследований среди всех социальных слоев населения в различных регионах страны, которые позволили бы оценить уровень коррупции в России и эффективность принимаемых антикоррупционных мер.

С целью изучения мнения людей об их оценке социальных явлений, касающихся преступного коррупционного поведения и для дальнейшего анализа полученной информации нами было проведено социологическое исследование среди пользователей сети Интернет[1].

Практика использования сети Интернет для проведения социологических исследований с применением on-line-опросов существует уже более десяти лет. Интернет помогает ускорить сбор первичной информации и сэкономить ресурсы, а обмен информацией между людьми в виртуальной среде позволяет качественно изменить коммуникативную ситуацию и уменьшить влияние исследователя на респондента. В online-опросе респондент ощущает себя активным участником социологического исследования, а не объектом манипуляции. Условия заполнения on-line-анкеты, установление и поддержание контакта ближе к естественным, привычным для респондента условиям жизни. Это позволяет уменьшить психологический дискомфорт, сформировать положительный имидж исследований и стимулировать интерес к ним, а также активнее привлекать новых респондентов с помощью старых. Простота установления контакта и легкость в его поддержании; возможность для респондента выбирать удобное для себя время (достижимость респондента – 24 часа в сутки, 7 дней в неделю), ситуацию и соответствующее настроение, получать обратную связь от исследователя после

[1] Опросы проводились на сайте www.vkontakte.ru. В опросах приняли участие 1286 респондентов, активных пользователей сети Интернет. Опрос проводился с сентября 2008 по ноябрь 2009 гг. При проведении анкетирования применились также вопросы, разработанные специалистами Саратовского Центра по исследованию проблем организованной преступности и коррупции.

ответа на вопросы; гарантия субъективной анонимности способствуют привлечению большого числа респондентов, а также повышают точность и искренность получаемых ответов.

Обращение к компьютеру снимает многие трудности. Склонность респондентов давать категоричные ответы или уклоняться от ответов на некоторые вопросы проявляется в меньшей степени, если они работают над самозаполняемой online-анкетой в одиночестве и уверены в анонимности.

Online-анкета – не просто экранная версия бумажного текста. Она позволяет вести подсчет ответов на вопросы. Технические возможности Интернета позволяют более оперативно проводить данного рода исследования. Тем самым значительные усилия, которые тратятся на тренировку и инструктаж интервьюеров, можно переложить на компьютер и уменьшить ошибки интервьюеров, описки, опечатки, неточности, неразборчивость почерка и т.п.

Респондентам был задан ряд вопросов. Ответы на вопрос: «согласны ли Вы с тем, что в настоящее время происходит переориентация общественного мнения в сторону возрастания стремления к материальному насыщению?», распределились следующим образом: 90% респондентов ответили на этот вопрос положительно, а 10% считают, что такого процесса в обществе в данный момент не происходит. Весьма интересными, с точки зрения исследуемой проблемы, оказались ответы на следующий вопрос: «если бы Вы были должностным лицом, наделенным определенными административно-хозяйственными и управленческими функциями, то брали ли бы Вы тогда взятки?». Положительно на данный вопрос ответили 28,8% респондентов, а оставшиеся 71,2% опрошенных заявили, что данный вариант поведения для них не является приемлемым. Это еще раз подтверждает тот факт, что в настоящее время наблюдается рост числа людей с гипертрофированной жизненной установкой на обогащение, даже если при этом приходится идти на значительный риск, в том числе и на нарушение закона. В соответствии с трансформацией общественных ценностей растет и общее количество противоправных деяний коррупционного содержания [3, с. 55–56].

Далее мы предложили респондентам определиться с тем, всегда ли коррупция – безусловное зло для общества[2]? Как выяснилось, 36,7% считают коррупцию безусловным злом, поскольку ее существование ведет к деградации общества; 39,7% отмечают, что ее существование нарушает права и свободы граждан, подрывает устои общества, однако, по мнению 22% опрошенных нами респондентов, коррупция позволяет конкретному субъекту решить проблемы гораздо быстрее, чем законным путем; и только с точки зрения 3% респондентов коррупцию можно рассматривать как позитивное явление для общества [3, с. 57–58].

Для того, чтобы выяснить отношение респондентов к коррупционному поведению, мы спросили у них: «изменится ли Ваше отношение к человеку, с которым Вы общаетесь, если узнаете, что он берет взятки?». Ответы распределились следующим образом:

– изменится в худшую сторону, но общаться с ним не перестану – 36,8%;

– не изменится – 41,2%;

– изменится, причем исключительно в худшую сторону – вплоть до полного разрыва отношений – 8,8%;

– изменится, в лучшую сторону – 1,4%.

На вопрос: «способны ли Вы в трудной жизненной ситуации разрешить ее с помощью коррупционных связей?» были получены следующие ответы:

– да, но это будет лишь последним средством («смогу после долгих размышлений») – 55,8%;

– да, без всяких угрызений совести – 33,8%;

– и только 10,4% ответили, что ни при каких обстоятельствах не стали бы решать свои проблемы с помощью коррупционных связей [3, с. 60].

Затем мы поинтересовались у респондентов, за предоставление каких именно услуг они могли бы «приплатить» в обход закона. Нами были получены следующие ответы:

– за предоставление медицинской помощи – 63,2%;

– за получение престижной, доходной работы – 32,3%;

– за получение престижного образования – 20,6%;

[2] Здесь и далее в некоторых вопросах итоговая цифра получилась более 100, так как некоторые респонденты предлагали несколько вариантов ответа.

– лишь 5,8% респондентов ответили «никаких»;

– 4,4% затруднились с ответом;

– иной вариант ответа предложили 17,6% респондентов.

В таком явлении как взяточничество, на наш взгляд, интересно кто является его инициатором и в связи с этим мы обратились к респондентам с таким вопросом: «кто, по Вашему мнению, больше виноват во взяточничестве, дающий взятку или тот, кто ее берет?», ответы были получены следующие:

– 56% респондентов считают, что виноват больше берущий, так как при желании он может от нее отказаться;

– 31% считают, что в равной мере виноваты оба;

– лишь 13,2% из опрошенных человек считают, что основная вина лежит на дающем взятку, потому что он провоцирует ее получение [3, с. 61].

Однако и эта правда является не полной. Взяткодатель тоже не в «белых одеждах», и роль его в генезисе взяточничества также подчас очень высока. Специалистами изобретен даже специфический термин – «инициативный подкуп» (инициативный – именно со стороны взяткодателя). Он не только существует, но довольно распространен (по данным криминологических исследований, до 34% от всех случаев взяточничества) [4, с. 5]. При этом нередки случаи, когда инициативному подкупу предшествует предварительная «разведка», заключающаяся во вторжении в семейную, личную, служебную тайну будущего взяткополучателя. Получив информацию, взяткодатель использует шантаж, заставляя «контрагента» выбирать: предлагаемые «блага» или позор дискредитации.

В заключение хочется отметить, что все вышеуказанное свидетельствует о том, что мысли, оправдывающие коррупцию, глубоко проникли в сознание людей, в том числе молодежи, у которой растет стремление к материальному насыщению даже путем нарушения закона.

Традиционно принято винить в проявлениях коррупции исключительно чиновников, конечно, справедливости ради следует отметить, что их вина в этом значительна, но нельзя снимать социальную ответственность и с населения (нечиновничьего), которое стремится решать свои проблемы исключительно с помощью коррупционных связей, зачастую инициируя коррупционные проявления, приучая брать взятки, и таким образом принимая соучастие в коррупционном преступлении. В понимании значительной части общественного сознания, к сожалению, коррупция перестала быть преступлением, не все относят коррупционные преступления к преступлениям, которые нельзя оправдать в современных условиях. Коррупция воспринимается обществом как негативное, но привычное явление, что приводит к изменению в системе ценностных ориентаций. Для решения всех этих проблем необходимо провести комплекс мероприятий, направленных на активное использование средств массовой информации, системы образования, в том числе дошкольного, и всех институтов гражданского общества, для активного содействия осознанию гражданами страны опасности коррупции и тем самым способствовать снижению уровня терпимости некоторых членов общества к ее проявлению. Весьма важно создать такие условия в обществе, когда коррупционер воспринимался бы населением как чужеродное явление, чтобы сама идея дать взятку была чужда менталитету.

Список литературы

1. Лекторский В.А. Сознание // Новая философская энциклопедия. – М., 2000.

2. Национальный план противодействия коррупции на 2010–2011 годы (в редакции Указа Президента РФ от 13 апреля 2010 г. №460) // СПС «КонсультантПлюс».

3. Марданов А.Б. Личность современного экономического преступника: дис. … канд. юрид. наук.– Тюмень, 2011. – С. 55–56.

4. Коррупция и борьба с ней. / под ред. М.Б. Горного. – СПб.: Норма, 2000. – 272 с.

В редакцию материал поступил 09.11.11

Ключевые слова: преступность, коррупционное сознание, взятничество, инициативный подкуп, воспитание.

УДК 343.9:328.185

В.Н. МАРТЫШКИН,

заместитель председателя Верховного Суда Республики Мордовия, судья высшего квалификационного класса, Почетный работник судебной системы России, заслуженный юрист Республики Мордовия

Верховный Суд Республики Мордовия, г. Саранск

ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ КОРРУПЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье ставится вопрос о необходимости усиления противодействия коррупции в стране, показываются грубейшие нарушения законности и должностных полномочий отдельными сотрудниками правоохранительных органов и федеральной службы исполнения наказаний, показывается статистика судебной практики.

Коррупция – моральное разложение должностных лиц и политиков, выражающееся в незаконном обогащении, взяточничестве, хищении и срастании с мафиозными структурами.

Ожегов С.И., Шведова Н.Ю.
Толковый словарь русского языка.

Мздоимство на Руси всегда было порицаемо. О скрытых механизмах этого явления сообщают древние рукописи: «В чернила погружен (рожден), гербовой бумагой повит, концом пера вскормлен» (перелицовка из «Слова о полку Игореве») [1].

Выступая на заседании Совета законодателей по вопросам законодательного обеспечения противодействия коррупции, президент России Д.А. Медведев заявил: «Совершенно очевидно, что коррупция в нашей стране – это реальное и системное зло, с которым необходимо бороться» [2]. Указом Президента РФ «О стратегии национальной Безопасности РФ до 2020 г.» от 12 мая 2009 г. № 537 коррупция включена в перечень основных угроз внутренней безопасности страны.

В Федеральном законе от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» дано понятие коррупции [3], а его критерии определены в подзаконном нормативном акте – Перечне преступлений коррупционной направленности, введенном в действие с 1 января 2010 г. указанием Генпрокуратуры и МВД России от 30 апреля 2010 г. № 187/86 [4]. Среди этих критериев выделены:

– наличие надлежащих субъектов уголовно наказуемого деяния, к которым относятся должностные лица, указанные в примечании к ст. 285 УК РФ, лица, выполняющие управленческие функции в коммерческой или иной организации, действующие от имени и в интересах юридического лица, а также внекоммерческой организации, не являющийся госорганом, органом местного самоуправления, государственным или муниципальным учреждением, указанные в примечании к ст. 201 УКРФ;

– связь деяния со служебным положением субъекта; наличие корыстного мотива (деяние связано с получением лицом имущественных прав и выгод для себя или для третьих лиц);

– совершение преступления только с прямым умыслом.

В вопросах противодействия коррупции важное значение приобретают своевременное выявление коррупционных факторов в нормативных правовых актах и устранение их в законодательном порядке, а также эффективный механизм судебной защиты.

В Республике Мордовия на 22 марта 2011 г. проведено 912 антикоррупционных экспертиз. Положения (факторы), способствующие прояв-

лению коррупции, выявлены в 36 нормативно-правовых актах. Коррупциогенные факторы устранены в 29 актах. Наиболее типичными в этих актах являлись такие коррупциогенные факторы, как: широта дискреционных полномочий; определение компетенции по формуле «в праве»; выборочное изменение объема прав; принятие нормативно-правового акта за пределами компетенции; отсутствие или неполнота административных процедур; наличие завышенных требований к лицу, предъявляемых для реализации принадлежащего ему права; юридико-лингвистическая неопределенность [5].

Центральной частью защитного механизма от коррупции, по мнению главы государства, должен быть суд современный, эффективный, независимый, действующий в соответствии с новым законодательством о судоустройстве и опирающийся на современное правопонимание [2].

Судами Российской Федерации в 2010 г. осуждено более 10 тыс. человек за преступления коррупционной направленности [6].

По данным Верховного Суда РФ, за 9 месяцев 2010 г. сумма полученных взяток составляла в 63,7% случаев – от 500 до 10 тыс. руб.; в 18% случаев – от 10 тыс. до 50 тыс. руб.; в 7% случаев – от 50 тыс. до 150 тыс. руб.; в 4% случаев – от 150 тыс. до 1 млн руб.; и 2,7% лиц были осуждены за получение взятки в размере свыше 1 млн руб.

Меры наказания, назначенные судами за указанный период (осуждено 6 826 человека, без учета лиц, осужденных по дополнительной квалификации, то есть совершивших коррупционное преступление наряду с другим, более тяжким преступлением) характеризуются следующим образом: лишение свободы реально назначено – 16,9%, лишение свободы условно – 55,6%, штраф – 26%, исправработы – 0,2%, обязательные работы – 0,1%, ограничение свободы – 0,07%, лишение права занимать определенные должности – 0,9%.

По роду деятельности осужденных можно охарактеризовать следующим образом: государственные и муниципальные служащие составили 32%; руководители, выполнявшие управленческие функции в коммерческих организациях – 23%; сотрудники прокуратуры и иных правоохранительных органов – 6% (среди которых 15 прокуроров, 33 следователя, 357 иных сотрудников правоохранительных органов); частные предприниматели – 3,6%; работники суда – 0,2% (в том числе 3 судьи); адвокаты, нотариусы и должностные лица в сфере военной службы – по 0,2%. При этом 30% приходилось на долю иных лиц, участвовавших в коррупционных преступлениях, в основном, такого характера, как дача взятки.

Искоренить коррупцию в регионе – такую приоритетную задачу перед правоохранительными органами поставил глава Республики Мордовия Н.И. Меркушкин [7].

В 2009–2010 гг. судами республики рассмотрено более 100 уголовных дел коррупционной направленности [8].

К ответственности за коррупцию привлекаются за разные деяния, среди которых особым злом является взяточничество. Как гласит русская пословица, «взятка – дама деликатная и обнаженной не ходит» [9]. Так, Верховным Судом Республики Мордовия признан виновным в покушении на получение взятки в крупном размере (более 2 млн руб.) министр ЖКХ республики; он осужден к лишению свободы условно и к штрафу в сумме 500 тыс. руб. За нецелевое расходование 12 млн 754 тыс. руб., растрату и взятки к реальному лишению свободы осужден руководитель управляющей компании. За мошенничество с использованием служебного положения – начальник РОВД [10].

Места лишения свободы, как это ни парадоксально звучит, многие обозреватели считают «Клондайком». Безусловно, в ФСИН России службу несут порядочные и преданные служебному долгу офицеры, компетентные руководители. Тем досаднее, что там тоже имеются факты коррупционных проявлений.

Так, приговором суда от 30 марта 2009 г. признан виновным в систематическом превышении должностных полномочий, приведших к необоснованному условно-досрочному освобождению ранее предусмотренного законом срока четверых осужденных, начальник Рузаевского следственного изолятора [11].

В соответствии с требованиями п. «в» ч. 3 ст. 79 УК РФ к осужденному Ч. могло быть применено условно-досрочное освобождение только после фактического отбытия им не менее двух третей срока наказания за совершенное им особо

тяжкое преступление. Однако с ходатайством об условно-досрочном освобождении, поданном на 1 год 3 месяца 24 дня раньше предусмотренного законом срока, в суд была направлена лишь копия предыдущего приговора, которым он был осужден за совершение преступления средней тяжести, а копия второго приговора за особо тяжкое преступление не направлена. По существу, этим действием была скрыта судимость, и администрацией учреждения Ч. был представлен к условно-досрочному освобождению на 2 года 10 месяцев 12 дней как лицо, якобы отбывающее наказание за преступление средней тяжести. В результате наступили тяжкие последствия: в период оставшейся неотбытой части наказания осужденный Ч. повторно совершил в группе лиц особо тяжкие преступления – убийство, сопряженное с разбоем и покушение на убийство.

Имеются и другие вопиющие факты:

Каково было удивление сотрудников ФСИН в п. Явас, где расположен их штаб управления, когда на новогодний утренник в детский сад поздравить детей офицеров ФСИН и водить с ними хоровод вокруг елки прибыл из колонии осужденный А. – организатор убийства офицера ФСИН [12].

Следует отметить, что при рассмотрении уголовного дела в отношении членов ОПГ, застреливших офицера ФСИН, на жилище председательствующего по делу – судьи Верховного Суда республики, вынесшего суровый приговор, ночью было совершено нападение с поджогом квартиры, в которой помимо судьи находились члены его семьи. Около двух лет они находились под охраной по программе Защиты участников судопроизводства [13; 14].

Уголовно-исполнительное законодательство Российской Федерации основывается на принципах законности, гуманизма, равенстве осужденных перед законом, стимулировании их правопослушного поведения (ст. 8 УИК РФ). К сожалению, не всегда сотрудники ФСИН соблюдают эти правовые принципы при оценке степени исправления и возможности ресоциализации осужденного. Существуют «двойные» стандарты при представлении к условно-досрочному освобождению, что нередко питает коррупцию.

Например, осужденному С. (бывшему сотруднику ОВД) администрацией учреждения было отказано в таком праве. Два устных выговора за незначительные проступки были сняты и в течение пяти лет после этих взысканий С. имел 20 поощрений, вину в содеянном признал, активно участвовал в самодеятельных организациях осужденных. Однако в праве на УДО ему было отказано [15].

Наоборот, положительного заключения на условно-досрочное освобождение от администрации исправительной колонии ФСИН РФ по Республики Мордовия удостоился без проволочек ранее признанный опасным рецидивистом Т.

В местах лишения свободы Т. допустил 51 нарушение и совершил три преступления – умышленные убийства осужденных.

Характеристика на Т., утвержденная начальником данного исправительного учреждения, указывает на ее фальсификацию. Мотивировочная часть документа изложена так, словно Т. представлен для отбытия оставшегося срока наказания в тюрьме как злостный нарушитель порядка отбывания наказания: в состоянии опьянения Т. в ИК задушил осужденного К., обезглавил его, принял меры к сожжению трупа. По истечении года после вынесения приговора за убийство К. Т был водворен в ШИЗО за употребление спиртных напитков. В камере демонстративно, в присутствии осужденных, Т. задушил другого сокамерника – Я., за что повторно был осужден за убийство из хулиганских побуждений. Когда в очередной раз Т. за злостное нарушение был водворен в ПКТ, он металлическим зубилом несколько раз ударил осужденного М. по голове. Т. вновь был приговорен судом к очередному сроку наказания за преступление против личности.

Тем не менее начальник ИК выбрал не основанное на здравом усмотрении и нормах права решение представить серийного убийцу и злостного нарушителя к условно-досрочному освобождению. Поэтому и характеристику на Т., направленную в суд, начальник колонии явно исказил: «Т. мероприятия воспитательного характера посещал, реагировал на них правильно. По характеру спокоен, уравновешен, в коллективе уживчив, не конфликтен. С представителями учреждения вежлив, тактичен, в содеянном раскаивается, не нуждается в дальнейшем отбывании назначенного судом наказания, заслуживает условно-досрочного освобождения от наказания» [16].

За тридцать лет период работы в должности судьи автору не приходилось встречаться с таким открытым правовым глумлением над институтом условно-досрочного освобождения при представлении администрацией ИУ кандидатов на условно-досрочное освобождение.

Петр I предупреждал своих подданных: «Тюрьма – ремесло окаянное, и для этого скорбного дела надобны люди твердые, но добрые и веселые» [17].

Начальник учреждения ФСИН РФ по Республики Мордовия осужден по ч. 3 ст. 285 УК РФ к 5 годам лишения свободы условно с лишением занимать должности в правоохранительных органах сроком на 3 года.

В исправительном учреждении за разбой и другие опасные преступления отбывал наказание С. – член организованной преступной группы. Он неоднократно подвергался наказанию в дисциплинарном порядке, ему было отказано в праве на помилование. Его друзья на воле, которые также впоследствии были осуждены по ч. 2, 3 ст. 327, ч. 4 ст. 33, ч. 3 ст. 285 УК РФ, склонили начальника колонии к передаче им бланков с оттисками штампа и гербовой печати учреждения, где отбывал наказание С., для изготовления поддельных документов. Друзьями осужденного от имени начальника исправительного учреждения был направлен пакет поддельных документов в отношении С. в Комиссию по вопросам помилования при Президенте Российской Федерации. Руководитель учреждения был уведомлен о поступившем предписании на помилование С. Начальник ИК дал указание на освобождение С., который и был освобожден [18].

Отсутствие разумного и здравого усмотрения при разрешении вопросов, связанных с исполнением приговора в порядке ст. 10 УК РФ и ст. 397 п. 13 УПК РФ, приводит к правовой небрежности, влечет нарушение прав личности, неминуемо порождает слухи о коррупции [19–21]. Как это было, например, в связи с публикацией 15 февраля 2011 г. в газете «Комсомольская правда» статьи «Почему скостили срок организатору убийства семи человек» [22].

Федеральным законом № 141 от 29.06.2009 в ст. 62 УК РФ были внесены изменения. Однако эти положения в силу ч. 3 ст. 62 УК РФ не могли быть применены к ч. 2 ст. 105 УК РФ в отношении К., поскольку санкция статьи предусматривает пожизненное лишение свободы и смертную казнь.

Тем не менее помощник прокурора, руководствуясь своим усмотрением, предложил судье сократить К. наказание в виде лишения свободы в следующих размерах: по ст. 33 ч. 3, 105 ч. 2 п. п. «а, ж» УК РФ (за организацию убийства 7 лиц) с 15 до 10 лет; по ст. 222 ч. 1 УК РФ (незаконное хранение, сбыт оружия и боеприпасов) с 3 лет до 1 года, а по совокупности этих преступлений – с 17 до 10 лет 6 месяцев. Заместитель Генерального прокурора РФ внес в Президиум Верховного суда республики надзорное представление об отмене данного постановления ввиду фундаментальных нарушений, искажающих саму суть правосудия. Постановлением президиума суда надзорной инстанции от 21 апреля 2011 г. постановление судьи отменено [23].

Правосудие, по своей сути, может признаваться таковым лишь при условии, что оно отвечает требованиям справедливости и гарантирует эффективное восстановление в правах не только осужденного, но и потерпевшего. В этом назначение уголовного судопроизводства (п. 1 ч. 1 ст. 6 УПК РФ).

Международно-правовые акты[1] предусматривают, что жертвам преступлений должна обеспечиваться возможность изложения и рассмотрения мнений на соответствующих этапах судебного разбирательства в тех случаях, когда затрагиваются их личные интересы, потерпевший должен иметь право на получение информации об окончательном решении по уголовному делу, по которому вынесен приговор.

Они в большей степени предлагают учитывать запросы потерпевшего на всех стадиях уголовного процесса [24]. Это существенно снизит коррупционные риски при разрешении вопросов,

[1] Декларация основных принципов правосудия для жертв преступлений и злоупотреблений властью (утверждена резолюцией Генеральной Ассамблеи ООН 40/30 от 29.11.1985; Рекомендация Комитета Министров Совета Европы (КМСЕ) от 28.06.1985 № R (85)11 «О положении потерпевшего в рамках уголовного права и процесса»; Основополагающее решение Совета Европейского союза «О месте жертв преступлений в уголовном судопроизводстве» (2001/220/JHA) от 15 марта 2001 г.; Рекомендация № R (2006) 8 КМСЕ «Относительно помощи жертвам преступлений» от 14 июня 2006 г.).

связанных с исполнением приговоров в порядке ст. 397 УПК РФ.

В связи с изложенным и с учетом приведенного прецедента из судебной практики можно сделать вывод о целесообразности законодательно восполнить правовой пробел относительно прав потерпевшего в главе 47 УПК РФ. По крайней мере, предусмотреть в ч. 2 ст. 399 УПК РФ извещение потерпевших о дате, времени и месте рассмотрения материала, разъяснении им права довести до сведения суда свою позицию по вопросам, касающихся их интересов, права на обжалование постановления в соответствии со ст. 401 УПК РФ в порядке, установленном главами 43 и 45 УПК РФ.

В статье «Россия, вперед!» президент Российской Федерации Д.А. Медведев обратил внимание граждан России на то обстоятельство, что в борьбе с коррупцией «у нас нет «новых» судей, как нет «новых» прокуроров, милиционеров. Нужно создавать нормальные условия работы для действующего правоохранительного корпуса, решительно избавляясь от «проходимцев» [2].

В Республике Мордовия, которая, по экспертным оценкам, не относится к числу коррумпированных регионов, особое внимание уделяется антикоррупционной составляющей в правоохранительной системе. Как заявил глава республики, «эту проблему постоянно нужно держать в фокусе общего внимания» [7].

Так, Федеральной службой безопасности нашего региона проведена уникальная операция, о которой проинформирован президент России, по изобличению в системе правоохранительных органов высокопоставленного «крота».

Высокопоставленный чиновник обвинен в отмывании денежных средств, приобретенных в результате совершения преступления – участии в преступном сообществе с использованием служебного положения, злоупотреблении должностными полномочиями, получении взятки в крупном размере, разглашении государственной тайны руководителю банды, который в течение девяти лет находился в федеральном и международном розыске за организацию банды, совершение убийств, в том числе убийства полковника милиции в отставке [25].

В республике проведен региональный научно-практический семинар «Проблемы мониторинга общественного мнения для выявления коррупционных технологий в правоприменительной практике государственных органов Республики Мордовия».

В борьбе с коррупцией нет неприкасаемых: 31 декабря 2010 г. взят под стражу при получении мзды в размере более 100 тыс. руб. межрайонный прокурор [26].

Борьба с преступлениями коррупционной направленности идет наступательно. Но при состязательном судопроизводстве выносятся и оправдательные вердикты: в РФ за 9 месяцев 2010 г. лица оправданы в 848 случаях по делам названной категории.

Борьба с коррупцией имеет не только уголовно-правовые проблемы правоприменения, но и кадровые, организационные, финансово-эконо-

Коррупция как социальное зло всегда крайне опасна, особенно в судейской среде. Над залом ратуши бельгийского г. Брюгге, в котором проводились судебные заседания, высилась специально написанная художником Герардом Давидом картина «Суд Камбиса». Она основана на отрывке из истории Геродота: Сисамн был одним из царских судей. За то, что он, подкупленный деньгами, вынес несправедливый приговор, царь Камбис повелел судью казнить и с живого содрать кожу. Кожу приказал выдубить, нарезать из нее ремней и обтянуть ими судейское кресло, на котором тот восседал в суде. Камбис назначил судьей сына казненного Сисамна, повелев ему помнить, на каком кресле, восседая, он судит [27].

мические аспекты. Чрезмерно длительные сроки рассмотрения уголовных дел по преступлениям коррупционной направленности, совершенным группой лиц – один из них. В совокупности с другими аспектами такое правосудие дорого обходится: по удовлетворенным Европейским Судом в 2009 г. 268 искам россиян исполнены решения на 7 249 808 евро. Размер компенсаций россиянам ЕСПЧ в 2010 г. повысил: по 206 искам взыскано 8,5 млн евро. Опережает по размерам выплат Молдавия – 14 млн евро и Румыния – 11 млн евро [28].

Действенным средством профилактики коррупционных проявлений является вынесение судами частных определений (постановлений) в порядке ч. 4 ст. 29 УПК РФ. За 9 месяцев 2010 г. их вынесено 237 (5,5% от количества рассмотренных дел данной категории). Половина из них (52%) вынесена в адрес правоохранительных органов, в связи с нарушениями закона, остальные (48%) – в адрес соответствующих должностных лиц в связи с выявленными в ходе рассмотрения дел причинами и условиями, способствовавшими совершению преступлений.

В приведенных выше случаях с досрочным освобождением серийного убийцы Т. и необоснованным пересмотром приговора и смягчения наказания на 6,5 лет организатору убийства 7 человек К., Президиум Верховного Суда РМ вынес частные постановления в адрес должностных лиц, допустивших правовую небрежность. Об эффективности мер реагирования судом на выявленные нарушения закона свидетельствует возбуждение по информации Верховного Суда республики уголовного дела в отношении начальника СИЗО-2 и вынесение приговора по ч. 1 ст. 286 УК РФ.

Как видится, для эффективной борьбы с коррупцией, необходимо законодательно предусмотреть прозрачность и доходов, и расходов. Расходы на недвижимость и дорогие движимые приобретения должны подтверждаться в налоговых органах соответствующими документами о наличии ссуды, кредита, займа, ипотеки и т.д.

Восьмого марта 2006 г. Россия ратифицировала Конвенцию ООН против коррупции, за исключением ст. 20 указанной Конвенции о незаконном обогащении, то есть «значительное увеличение активов публичного должностного лица, превышающие его законные доходы, которые оно не может разумным образом обосновать». Это обстоятельство дало повод правоведам не без основания полагать, что непринятие данного положения, хотя бы в административном законодательстве, сводит на нет усилия по борьбе с коррупцией [29]. Вспоминаются строки И.А. Ильина – философа права – о том, что формален только закон, но не правосознание законодателя, чиновника и судьи, применяющих нормы права. Важно, чтобы формальное и строгое, неумолимое применение закона не породило в жизни сущую несправедливость (по римской формуле: «Summum jus injuria», то есть высшее право-высшая несправедливость) [30].

Поэтому правоприменителям необходимо повысить уровень профессиональной подготовки с целью осуществления квалифицированного правосудия, в том числе по делам коррупционной направленности.

Президент России доверяет судебной власти: «Именно суды при широкой общественной поддержке призваны очистить страну от коррупции. Это сложная задача. Но выполнимая» [31].

Список литературы

1. Слово о полку Игореве. – М., 1970.

2. Даль В.И. Пословицы и поговорки русского народа. – СПб., 1997. – С. 70.

3. Медведев Д.А. Россия: Становление правового государства: сб. в 3 т. – Т. 1. – М., 2010. – С. 89.

4. О противодействии коррупции: Федеральный закон от 25 декабря 2008 г. №2 273-ФЗ // СЗ РФ. – 2008. – №2 52 (Ч. 1). – Ст. 6228.

5. О внесении изменений в Перечень статей Уголовного кодекса Российской Федерации, используемые при формировании статистической отчетности: Указание Генпрокуратуры Российской Федерации №2 187/86, Министерства внутренних дел Российской Федерации №2 2 от 30 апреля 2010 г. // СПС «КонсультантПлюс».

6. О взаимодействии Управления Минюста России по Республике Мордовия с органами государственной власти Республики Мордовия, прокуратурой Республики Мордовия, независимыми экспертами в сфере проведения антикоррупционной экспертизы нормативно-правовых актов Республики Мордовия: Решение координационного совета при Управлении Минюста России по Республике Мордовия от 31.03.2011 // Дело № 204-03/2011.

7. Справка о судебной практике по уголовным делам о преступлениях коррупционной направленности и практике вынесения судами частных определений (постановлений) по устранению причин и условий, способствующих коррупционным правонарушениям, за 9 месяцев 2010 г. // Управление анализа и обобщения судебной практики Верховного

Суда РФ и сведения Управления судебного департамента при Верховном Суде РФ за 201 г.

8. Меркушкин Н.И. Послание Главы Республики Мордовия Государственному Собранию от 17 декабря 2010. – Саранск, 2010. – С. 59.

9. Наряд №21-9/2011 // Архив Верховного Суда Республики Мордовия.

10. Кирпичников А.И. Российская коррупция – СПб., 2004. – С. 254.

11. Уголовное дело №22-6/2010, №22-8/2010, №22-18/2009 // Архив Верховного суда Республики Мордовия.

12. Уголовное дело №01-20/2009 // Архив Рузаевского районного суда Республики Мордовия.

13. Уголовное дело № 2-60/1993 и №2-52/1998 // Архив Верховного суда Республики Мордовия.

14. Корольков И. Охота на судей // Известия. – 1994. – 21–24 января.

15. Раззаков Ф. Бандиты времен капитализма. – М., 1997. – С. 304–305.

16. Справка-обобщение по условно-досрочному освобождению от 08.04.2008 // Архив Верховного Суда Республики Мордовия.

17. Дело № 4/1-187/2006 // Архив Зубово-Полянского районного суда Республики Мордовия.

18. Дубрава. – 2010. – 25 июня. – № 6.

19. Приговор от 10.06.2002 // Архив Пресненского районного суда г. Москвы.

20. Мартышкин В.Н. Судейское усмотрение в вопросах исполнения приговора // Проблемные ситуации Уголовно-процессуального кодекса РФ. – Саранск, 2004. – С. 101–118.

21. Мартышкин В.Н. Пределы судебного усмотрения и механизмы его ограничения в уголовном судопроизводстве // Российское правосудие. – 2008. – №4. – С. 61–67.

22. Мартышкин В.Н. Правовые и нравственные критерии судебного усмотрения // Право и Безопасность. – 2009. – №3. – С. 19–22.

23. Бойко А. Почему скостили срок организатору убийства семи человек // Комсомольская правда. – 2011. – 15 февраля.

24. Дело № 4/13-384/2010 // Архив Зубово-Полянского районного суда Республики Мордовия.

25. Мартышкин В.Н. Судебное усмотрение при условно-досрочном освобождении от отбывания наказания / Проблемы отправления правосудия по уголовным делам в современной России: теория и практика: сб. в 2 т. – Т.1. – Курск, 2007. – С. 127–131.

26. Дело № 2к-17/2010, №2-1 /2001 // Архив Верховного Суда Республики Мордовия.

27. Дело №3-1-43б/2010 // Архив Ленинского районного суда г. Саранска Республики Мордовия.

28. Геродот. История. Книга 5: Терпсихора. – URL: http://www.vehi.net/istoriya/grecia/gerodot/05.html

29. Годовой отчет за 2009–2010 гг. Надзор за исполнением решений Европейского Суда по правам человека: сб. / Совет Европы. – 2010–2011 гг. – URL: http://sutyajnik.ru/documents/

30. Халиков А.Н. Борьба с коррупцией в свете международных правовых актов // Правореализация и юридический процесс: инновационные подходы к построению моделей. – Казань, 2011. – С. 227–229.

31. Ильин И.А. Почему мы верим в Россию. – М., 2007. – С. 3–15.

В редакцию материал поступил 29.06.11

Ключевые слова: коррупция, правосудие, профилактика коррупционных проявлений.

УДК 343.97:328.185

Д.В. МИРОШНИЧЕНКО,

кандидат юридических наук, старший преподаватель

ФГБОУ ВПО «Саратовская государственная юридическая академия»

РОЖДЕНИЕ КОРРУПЦИИ

Статья посвящена явлению коррупции, рассматриваемого автором с точки зрения идеологического подхода. Данный подход позволяет определить культурологические предпосылки возникновения коррупции как системной проблемы современного правового государства, а также поставить вопрос о пределах правового регулирования в области противодействия данному явлению.

На протяжении двух последних десятилетий в отечественной уголовно-правовой науке ведется оживленная дискуссия по поводу правомерности зачисления феномена коррупции в разряд феноменов уголовно-правовых, его институализации путем отражения в уголовном законе. Отметим, что одним из первых в отечественной криминологии проблему криминализации коррупции поднял А.Н. Волобуев в 1988 г. [1].

Коррупция как социальное явление выражается в совершении различных коррупционных деяний, часть из которых признается преступными и преследуется в соответствии с уголовным законодательством. Но почему о коррупции заговорили именно в этот период времени и началось интенсивное научное изучение данного феномена? Разве ранее коррупции не существовало? А если не существовало, то почему она возникла?

На первый взгляд поставленные вопросы не принципиальны. Действительно, кажется очевидным, что коррупция существовала с древнейших времен и была присуща всем государствам в любые периоды их развития. В научной среде этот тезис является общепризнанным. Тем не менее отечественная наука обратила свой взор на данное явление только в перестроечный период (конец 80-х – начало 90-х гг. прошлого столетия). При этом подчеркнем, что ранее коррупцию не рассматривали как явление, присущее социалистическому строю, но, разумеется, были работы советских авторов, которые изучали ее в отношении буржуазных стран, употребляя при этом термин «коррупция» (см., например, работы Т. Емельянова, Ф. Раковского, Я. Бельсона и др.).

В недавнем советском прошлом коррупция понималась в довольно упрощенной форме – как взяточничество, которое отражало практически весь комплекс корыстно-должностных преступлений. Однако о самом понятии «коррупция» государства старались умалчивать.

Если сравнивать современную проблему коррупции с проблемой взяточничества в советский период, то полагаем, что в последнем случае власть не нуждалась в таком универсальном понятии, как «коррупция», нагруженном в основном этическими коннотациями: «власть ради самой себя, но не ради общества». Проблема коррупции в этом смысле есть проблема борьбы со взяточничеством, а точнее – со взяточниками, с различного рода деклассированными элементами, не принимающими социалистической морали и требующими соответствующего исправления. То есть борьба со взяточничеством вливается в исторический контекст построения коммунистического общества, с приходом которого всякого рода инакомыслие и «пережитки прошлого» уйдут в историю. Об этом, в частности, говорит криминологическая литература и законодательство. В качестве примера приведем выдержку из преамбулы, данной к Указу Президиума Верховного Совета СССР от 20 февраля 1962 г. «Об усилении уголовной ответственности за взяточничество»: «Взяточничество является одним из позорных и отвратительных пережитков прошлого, оставленных капитализмом нашему обществу. Это уродливое явление чуждо и совершенно не терпимо для советского государства, вступившего в период развернутого строительства коммунизма. В условиях нашего государственного и общественного строя имеются все возможности для полного искоренения любых форм взяточничества» [2].

В данном контексте понятие «борьба» полностью себя оправдывает. Власть идеологически снимает с себя ответственность за происходящее, рационализируя проблему коррупции через идею «светлого будущего». Основная ответственность лежит на взяточнике. «…Наиболее часто причины совершения должностных злоупотреблений зависят от личности правонарушителя. Взяточничество, превышение власти или служебных полномочий, значительная часть злоупотреблений, подлогов, халатности не могут быть оправданы никакими объективными обстоятельствами, совершение их зависит от личности» [3]. Сама тоталитарная идеология выстроена для обеспечения власти правящего класса, и поэтому обвинить себя в коррупции власть не могла, иначе это привело бы к неразрешимому противоречию: борьба с коррупцией есть борьба с властью, то есть борьба с самой собой.

Если провести параллель между средневековьем – периодом господства теологического (божественного) обоснования права, когда такое же обоснование получает политическая власть и периодом тоталитарной идеологии в период социализма, то несложно заметить аналогию.

Согласно теологической концепции, власть «помазанника божьего» (монарха) принадлежит ему по соизволению самого Бога (известны евангельские слова апостола Павла: «Несть власти аще не от Бога»). Таким образом, обличение государственной власти в коррупции непременно означает апелляцию к самому монарху, олицетворяющему своей особой весь государственный механизм. Это опосредованно представляет собой хулу на Господа, что равносильно безумию или верху кощунства, которое, естественно, жестко карается, вплоть до смертной казни.

В связи с этим примечательным представляется то, что в средневековый период сам термин *corruption* («коррупция»), пришедший на смену термину καταλυσιζ в результате очищения латинского языка – официального языка католического богослужения от «языческих» древнегреческих корней, рассматривается сквозь призму христианской догматики. Коррупция интерпретируется как бренность человеческого бытия (corruptibilitas), греховность и подверженность дьявольскому обольщению, под чьим воздействием гибнет душа. Буквально *corruption* в схоластике означает «разрушение, разложение; изменение в категории «субстанция»; противоположность порождению, зарождению» [4]. Коррупция возникает, когда форма, тесно связанная с материей, перестает существовать, и тогда склонность ко злу создает возможность для повреждения природы. «Если следует чего-то опасаться, – пишет Августин Блаженный, – то лишь того, чтобы душа не умерла от убыли, то есть, чтобы она не утратила саму форму своего существования» [5]. Полнотой же сущности обладает душа мудрая, созерцающая неизменную божественную истину.

Таким образом, понятие коррупции в своем теологическом понимании полностью укладывалось в концепцию греха, позволявшей сосредоточить ответственность на самом грешнике, т.е. субъекте, отступившем от истины.

Разумеется, взяточничество существовало в то время и находилось под запретом соответствующих правовых актов. Однако оно не воспринималось как признак коррупции власти, как системное явление, присущее государству. Теологическое понимание права представляло любого преступника в качестве «отступника», грехи которого вменяются только ему и только он несет за них наказание. Таким образом, ответственность взяточника являлась персонифицированной, в связи с чем любая апелляция к власти, которую можно было бы в данном случае обвинить в коррупции, исключалась.

Законодательное противодействие взяточничеству носило бессистемный характер и производилось, как правило, по жалобам подданных на злоупотребления местных чиновников. Так, например, в английском ордонансе «О судьях» 1346 г. король Эдуард пишет шерифу Лондона о жалобах на злоупотребления судей, поступающих к нему, которые благодаря корыстной поддержке одной из тяжущихся сторон становятся на ее защиту. «Поэтому, – пишет король, – движимые в этом деле совестью и желая быть угодными Богу, облегчить и успокоить наших подданных, а также свою совесть, мы постановляем следующее…» [6].

В современном государстве, в условиях гуманизма и правовых гарантий личности, когда человек становится во главу угла политико-правовых ценностей, когда государство объявляет себя социальным, оно тем самым заключает себя

в ловушку на фоне манифестации либеральных идей. С личности необходимо снять прежнюю ответственность за коррупционное преступление, которая на него целиком возлагалась, а власть, в свою очередь, должна обосновать свое право на существование, легитимировать себя. А этому может способствовать только воплощение идеи человека как высшей ценности через решение социальных, экономических, политических и иных проблем. Переориентация власти с тоталитарной идеологии на либеральную в корне изменила и концепцию причин преступности, которые перестали носить личностный характер, стали проявляться во всем колорите правовой жизни. Социальные, экономические и иные проблемы есть также и причины преступности. Таким образом, власть берет на себя ответственность за происходящее, и в динамике решения актуальных социальных проблем легитимирует себя.

Совершенное, но не выявленное и потому не порицаемое коррупционное деяние сеет сомнение общества в легитимности государственной власти, под которой М. Вебер понимал «внутреннее оправдание» ее (власти) монополии на насилие (принуждение) [7]. При осуществлении коррупции происходит экспроприация власти, в результате которой разрушается ее авторитет и демонополизируется право принуждения. Коррупционный механизм экспроприации при этом заключается в приобретении определенных прав, находящихся в компетенции субъекта власти посредством сделки с ним – подкупа. В этом случае политик может приобрести характер «предпринимателя», расценивающего свои издержки как капиталовложение, из которого он, используя свое влияние, сумеет извлечь доход. То есть власть, по существу, вводится в рыночный оборот, становясь предметом торга. Коррупцию в данном случае можно охарактеризовать как «скупку государства» (state capture) (М. Вебер). Вебер рассматривал государственную власть не только с позиции силы, но и как авторитет, без которого власть не может быть легитимирована. Анализ феномена власти показывает, что без легитимации авторитетом от нее (власти) остается лишь сила, что оправдывает любую форму сопротивления ей [8].

Для средневековой теологической концепции источником авторитета власти и права принуждения явился Бог, для тоталитарного режима – коммунистическая идеология, для современного правового государства – человек, его права и свободы. При этом поддержание источника легитимации служит условием устойчивости социальной коммуникации между властью и обществом. В этом, по словам Ф. Федье, и заключается сущность власти как порядка, через который – каким бы ни был его специфический облик (демократия, монархия, олигархия, тирания и т.д.) – человеческое общество конституируется как ассоциация объединяющихся индивидов. Это означает, что государство не имеет каких-то собственных целей и интересов, кроме названных «несобственных».

Опасность коррупции заключается в том, что она в целом отрицает авторитет власти, ее компетенцию в управлении обществом. Особую опасность коррупция приобретает в правовом государстве, при котором отрицание авторитета прав и свобод человека, выраженное в причинении им ущерба, представляет собой уничтожение самого авторитета власти, а значит – ведет к ее вырождению. Таким образом, власть как объект коррупционного посягательства терпит ущерб в двух аспектах: в аспекте силы (принуждения), поскольку данное право может быть отчуждено; в аспекте авторитета власти в силу подрыва оснований ее компетентности (несоответствие действий власти принципам ее осуществления) и, как результат, социальной коммуникации. Поэтому коррупция в правовом государстве существует как негативное системное явление, затрагивающее многие сферы социальной жизни, что есть следствие подрыва легитимности государственной власти, которую необходимо рассматривать в качестве основного объекта коррупционного преступления.

Коррупция – это проблема не взяточничества в целом, а проблема оправдания власти самой себя. Данный тезис вновь выявляет этическую проблематику. Если власть ориентирована на себя, то решить социальные проблемы становится невозможным. В этом случае коррупцию необходимо сформировать как объект правового воздействия, подобно тому, как раб, осознавая свое рабство, выделяет себя в качестве субъекта, чем делает себя свободным. Культивирование проблемы коррупции – это освобождение власти от ответственности за невыполнение социальных

обязательств, вследствие чего продолжается ее функционирование. При этом праву отводится роль своего рода буфера для общественного негодования. Что это значит? Во-первых, догматическое определение коррупции задает границы мышления о ней. В нашем законодательстве этими границами охватываются некоторые составы преступлений (взяточничество, злоупотребление служебным положением, превышение должностных полномочий), во-вторых, такая догматизация способствует возрастанию правового идеализма за счет увеличения массы нормативного материала, направленного на борьбу с коррупцией, но не охватывающего собой действительные причины ее распространения. Разумеется, что в этом случае возрастает и правовой нигилизм.

Таким образом, противодействие коррупции смещено в правовое поле и если коррупция и существует, то виновны в этом не только недобросовестные чиновники, но и некачественное законодательство. С этим связано издание нормативных актов, регламентирующих проведение антикоррупционной экспертизы.

Рационализация коррупции через право является мощным инструментом функционирования власти, когда стремление к реализации правовых идей служит упрочению ее легитимности и вместе с тем снижению коррупции. Если бы государству пришлось говорить о коррупции как неотъемлемой (безысходной) части своего функционирования, борьба с этим явлением закончилась бы с уничтожением властью самой себя (аналогия с тоталитарной системой). Для того чтобы человеку осознать порок и бороться с его проявлением необходимо нечто постороннее, как источник порока, например дьявол (средневековье), «пережиток прошлого» (советский период) или болезнь (современный период). Если осознания этого постороннего нет, то субъект очевидно, борясь со своим пороком, начнет самоуничтожение. Скажем, он сможет отрезать себе палец, когда он болит, поскольку источник боли он видит только в себе, в своем ощущении, а не в занозе, которая угодила в палец. Правовой идеализм есть проявление и следствие рационализации своего порока властью, однако используемый ею, скорее, лишь в качестве анестезии, нежели лекарства. На этом фоне коррупция продолжает свободно существовать и более того, увеличивается ее уровень, за счет интенсивного участия власти в издании нормативных предписаний.

Позитивное право не способно охватить все жизненные моменты современного общества. Присутствует ряд факторов, которые ускользают от законодательного решения (традиции, мораль, идеология). Подводя итог, можно констатировать, что коррупция – более глубинная проблема, чем это принято считать. Не исключая роли права в созидании антикоррупционного мотива, тем не менее, считаем, что эта роль далеко не главенствующая, поскольку коррупция укоренена в самом способе функционирования власти.

Список литературы

1. Волобуев А.Н. Что такое организованная преступность // Социалистическая законность. – 1988. – №9.

2. Указ Президиума Верховного Совета СССР от 20 февраля 1962 г. «Об усилении уголовной ответственности за взяточничество» // Сборник нормативных актов по уголовному праву России X–XX веков [в 3 ч.]. Ч. 3. – Саратов: Изд-во Саратовской гос. акад. права, 2005. – 282 с.

3. Ларьков А.Н. Проблемы борьбы с должностными преступлениями // Борьба с должностными преступлениями: сб. науч. тр. – М., 1977.

4. Вебер М. Избранные произведения. – М.: Прогресс, 1990. – 808 с.

5. Федье Ф. Воображаемое. Власть. – М.: Едитириал УРСС, 2002. – 152 с.

6. Хрестоматия по Всеобщей истории государства и права. Т.1. – М.: Юристъ, 2007. – С. 375.

7. Вебер М. Избранные произведения. – М.: Прогресс, 1990. – С. 645.

8. Федье Ф. Воображаемое. Власть. – М.: Едитириал УРСС, 2002. – С. 120.

В редакцию материал поступил 16.11.11

Ключевые слова: коррупция, идеология, правовое государство, взяточничество, ответственность, легитимация власти, рационализация коррупции.

УДК 341.4:328.185

А.В. САЛОВ,

студент

Юридический институт Томского государственного университета

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ КАК ОДНА ИЗ ПРИЧИН ГЛОБАЛИЗАЦИИ КОРРУПЦИИ

В статье рассматриваются проблемы противодействия транснациональной коррупционной деятельности юридических лиц.

Главной особенностью функционирования мировой экономики в начале XXI в. является глобализация[1] [1, с. 82, 83]. Не отрицая объективность глобализации [2, с. 7], а также многочисленность ее плюсов[2] [3, с. 42], нельзя не упомянуть о противоречиях и негативных последствиях современных экономических изменений, в том числе о проблеме коррупции[3] [4, с. 129, 130].

Одной из причин глобализации коррупции, ее роста можно назвать деятельность сравнительно новых субъектов экономики – транснациональных корпораций (ТНК). Несмотря на относительно небольшую историю существования, ТНК сейчас по праву признается образцом небывалой концентрации и централизации капиталов. Бюджеты ТНК превосходят бюджеты отдельных государств. Таким образом, ТНК являются движущей силой ключевых процессов в экономике[4] [5].

В силу специфики своей деятельности интересы ТНК зачастую не совпадают с интересами отдельных государств, групп государств, мировыми финансовыми институтами[5] [6, с. 89]. В результате чего у них возникает необходимость подкупа или иного коррупционного воздействия на чиновников иностранных государств и международных организаций. Сообщения о подобных случаях появляются на информационных ресурсах и в различных исследованиях[6] [7; 8; 9], эксперты говорят о повышении роли ТНК в увеличении мировой коррупции[7] [10; 11, с. 514]

[1] Эксперты Международного Валютного Фонда определяют глобализацию как «растущую экономическую взаимозависимость стран всего мира в результате возрастающего объема и разнообразия международных сделок с товарами, услугами и мировых потоков капитала, а также благодаря все более быстрой и широкой диффузии технологий». При этом отмечается, что сам термин «глобализация» носит широкий и во многом абстрактный характер, что отражает универсальность самого процесса глобализации.

[2] Интернационализация хозяйственной жизни, снижение административных, технических барьеров, повышение социальной мобильности и т.д.

[3] Стоит согласиться с точкой зрения В.В. Лунеева, что глобализация обладает большой криминогенностью, при этом криминогенность глобализации намного превышает ее антикриминогенные возможности, в связи с чем возникает проблема существенного снижения возможностей национальных правительств в управлении обществом, в предупреждении преступности и борьбе с ней. При рассмотрении проблем общемировой коррупции об этом забывать не стоит.

[4] Выделяют 5 позитивных направлений воздействия ТНК на мировую экономику: уровень контурентноспособности; динамика и структура мировой экономики; контроль международного движения капитала и прямых иностранных инвестиций; передача новейших технологий, знаний, НИОКР; стимулятор трудовой миграции.

[5] Интересы транснациональных компаний, которые становятся собственными хозяевами жизни – собственное развитие прибыль и сверхприбыль.

[6] Интересно, что бизнесмены тех государств, которые обычно в рейтингах коррупции оказываются в верхней – «чистой» – части таблицы, активно грешат взяткодательством за рубежами своих стран. Наиболее яркие примеры – США и Япония. И американские, и японские транснациональные корпорации охотно платят взятки правительственным служащим других стран. В исследовании Transparency International США и Япония набрали по 5,3 балла по 10-балльной шкале, на которой 10 баллов соответствуют высшей степени «коррупционной чистоты».

[7] Неограниченная финансовая мощь некоторых компаний и секторов торгово-промышленной деятельности используется для чрезмерного и неправомочного воздействия на принятие политических решений. Неспособность регулировать это воздействие приводит к возникновению клептократических систем и задержке роста экономики. Как правило, попытки лоббирования непрозрачны, и направлены на то, чтобы избежать системы

(в том числе и российских ТНК [12; 13, с. 15, 6]), несмотря на все усилия мирового сообщества[8], что позволяет даже говорить о таком явлении как «корпоратократия»[9] [14, с. 4].

В связи с этим представляется необходимым выделить следующие причины отсутствия положительного эффекта в противодействии коррупции, связанной с деятельностью ТНК:

1. Отсутствие четких индикаторов коррупции в мире, показывающих реальное состояние коррупции и ее форм[10] [4, с. 514].

2. Господство нелиберальной концепции глобального капитализма, в которой значение государства сводится к роли ночного сторожа [15, с. 515; 16] и невмешательству в функционирование мировой экономики.

3. Недостаточность современной международной нормативно-правовой базы, регламентирующей деятельность транснациональных корпораций.

Несмотря на то, что в США с 1977 г. действует Закон «О борьбе с коррупцией в международной деятельности», а в мире принят целый ряд актов, направленных на противодействие международной коррупции, говорить об их высокой эффективности не приходится.

Во-первых, основной документ, регламентирующий деятельность ТНК – «Принципы транснациональных корпораций» Организации экономического сотрудничества и развития – носит рекомендательный характер, и страны, присоединившиеся к соглашению, не обязаны применять какие-либо санкции к своим ТНК в случае их нарушения[11]. В результате утверждение, «что Принципы помогли сократить число конфликтов между местными сообществами, гражданскими группами и транснациональными компаниями, не подтверждается никакими фактами»[12] [20, с. 156].

Во-вторых, в международно-правовых документах отсутствуют (в отличие от санкций в отношении иностранного должностного лица) конкретные негативные последствия для юридических лиц. Так, ст. 2 Конвенции по борьбе с подкупом должностных лиц иностранных государств при проведении международных деловых операций ОЭСР указывает на то, что «каждая Сторона будет принимать все необходимые меры для того, чтобы определить ответственность юридических лиц за подкуп должностного лица иностранного государства в соответствии со своими правовыми принципами»[13]. Такая излишняя расплывчатость

сдержек и противовесов, на которую полагаются фирмы при принятии стратегических решений. К примеру, в 2008 г. почти трети из ста компаний с наибольшей капитализацией по расчетам Standard & Poor's требовался внутренний контроль затрат на политический лоббизм. См.: [10].

Практических сдвигов в борьбе с коррупцией очень мало или почти нет как в мире в целом, так и в отдельных государствах… Между декларациями властей о их честности, стремлении бороться с коррупцией и коррупционными реалиями существует огромная и все расширяющая пропасть, указывающая на непрекращающийся рост государственного лицемерия [11, с. 514].

[8] Так, одной из попыток сглаживания противоречий между ТНК и странами, в которые они инвестируют свой капитал, явилось создание в 1997 г. Всемирного делового совета по устойчивому развитию, объединяющему 175 транснациональных корпораций из 35 стран базирования.

[9] Корпоратократия – совокупность влиятельных транснациональных корпораций, банков и правительств.

[10] Так, такое деяние как взяточничество не значится ни в одном из ежегодников криминальной статистики ведущих стран мира.

[11] Так, в 2004 г. британская группа RAID и организация «Друзья земли» подали жалобу в Министерство иностранных дел США против Cabot Corporation, Eagle Wings Resources International (EWRI) OM Group, Inc., которые обвинялись во многочисленном нарушения принципов ОЭСР в республике Конго. Вот лишь некоторые из них: корпорации получали прибыль от армий и представителей милиции, которые торговали минералами, добытыми заключенными, и использовали вооруженные группировки для защиты своей собственности; поставляли оружие повстанцам и правительственным войскам и даже участвовали в некоторых военных действиях; корпорации участвовали в контрабанде алмазами, отмывании денег и незаконных валютных операциях.

Принимая во внимание неэффективные попытки Национальных контактных центров (НКЦ) ответить на обвинения в корпоративных преступлениях в Конго, Raid предложила пересмотреть Принципы ОЭСР. Требовалось нечто большее, чтобы заставить правительства стран Первого мира расследовать нарушения своих корпораций. В докладе также отмечалось, что правительства должны добиться обеспечения соблюдения Принципов корпорациями. Их исключительно рекомендательных характер означал, что корпорации не столкнутся ни с какими последствиями за деятельность, способствующую усилению человеческих страданий. См.: [17].

[12] Эти выводы подтверждены в отчете организации «Надзор ОЭСР» от 22 сентября 2005 г. «Пять лет работы: обзор принципов ОЭСР и национальных контактных центров».

[13] Схожие формулировки относительно ответственности юридических лиц за коррупционные деяния даются также и в других международных актах. В ст. 18 Конвенции ООН об уголовной ответственности за коррупции содержится следующее:

1. Каждое государство-участник принимает такие меры, какие, с учетом его правовых принципов, могут потребоваться

формулировки привел к тому, что в российском уголовном праве теоретики-фундаменталисты вообще не признают уголовной ответственности юридических лиц, и, как следствие, считают, что они (юридические лица) не должны нести уголовную ответственность. Ее должны нести участники организации. К тому же указанная статья Конвенции может привести к тому, что ТНК за одно и то же преступление будут нести практически диаметрально противоположные наказания в разных странах. Например, в одной стране – это фиксированный штраф, который никак не скажется на финансовом положении корпорации, а в другой – это может быть запрет, либо приостановление деятельности и многомиллиардный штраф, исчисляемый в процентах от полученной компанией прибыли.

В-третьих, сам закон США, в котором детально проработана система запретов, касающихся действий иностранных должностных лиц, и дано расширительное толкование понятия «иностранное должностное лицо», не устанавливает ответственности за выявленные противоправные деяния юридических лиц, тем самым давая безосновательную широту судебного усмотрения при решении вопроса о применении к компании той или иной санкции[14].

Поэтому представляется необходимым разработать унифицированный международный нормативно-правовой акт (в форме конвенции), в котором будут устанавливаться:

1. Принципы деятельности ТНК.

2. Запрет на осуществление определенных действий.

3. Четкие правовые последствия нарушения этих запретов[15].

Принятие такого акта будет способствовать целенаправленному противодействию коррупционной деятельности транснациональных корпораций со стороны международного права и приведет к необходимости в скорейшем времени имплементировать эти нормы в национальные законодательства стран-участниц.

Список литературы

1. Смитиенко Б.М. Мировая экономика: учебник. – М.: Юрайт, Высшее образование, 2009. – С. 82, 83.

2. Линдси Б. Глобализация: повторение пройденного. Неопределенное будущее глобального капитализма: пер. с англ. – М.: ИРИСЭН, 2008. – С. 7.

3. Рыбалкин В.Е. Международные экономические отношения: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям. – 8-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАТА, 2009. – С. 42.

4. Лунеев В.В. Преступность XX века: мировые, региональные и российские тенденции. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – М.: Волтерс Клувер, 2005. – С. 129, 130.

5. Косьмин А.Д., Метелев С.Е., Дубенская Е.С. Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность: учеб. пособие. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2009.

6. Сорос Дж. Мыльный пузырь американского превосходства. На что следует направить американскую мощь. – М., Альпина Бизнес Букс. – 2004 – С. 89.

7. Не подмажешь – не поедешь // Ведомости. – 2002. – 15 мая.

8. Кузовков Ю. История мировой коррупции. Кн. 2. С. 101. URL: http://www.yuri-kuzovkov.ru/second_book/

9. Селиванов А.И. Геополитические и геоэкономические причины коррупции в России // Государственная власть и местное самоуправление. – 2010. – № 5. – С. 35–43.

10. Доклад Transparency International о коррупции в мире за 2009 год: коррупция и частный сектор. URL: www.transparency.org

для установления ответственности юридических лиц за участие в преступлениях, признанных таковыми в соответствии с настоящей Конвенцией.

2. При условии соблюдения правовых принципов государства-участника ответственность юридических лиц может быть уголовной, гражданско-правовой или административной.

3. Возложение такой ответственности не наносит ущерба уголовной ответственности физических лиц, совершивших преступления.

4. Каждое государство-участник, в частности, обеспечивает применение в отношении юридических лиц, привлекаемых к ответственности в соответствии с настоящей статьей, эффективных, соразмерных и оказывающих сдерживающее воздействие уголовных или неуголовных санкций, включая денежные санкции.

[14] Более подробно о практике применения закона см. [4, с. 6].

[15] Конкретные санкции в отношении юридических лиц можно найти в пункте 1 ст. 6 рамочного решения № 2003/568/ПВД Совета Европейского Союза «О борьбе с коррупцией в частном секторе», принято в г. Брюсселе 22.07.2003: «Каждое государство-член принимает необходимые меры к тому, чтобы к юридическому лицу, признанному ответственным в значении параграфа 1 статьи 5, применялись эффективные, соразмерные и обладающие предупредительным эффектом санкции, которые включают уголовные или административные штрафы и, возможно, другие санкции, в частности:

a) меры, влекущие за собой лишение возможности пользоваться льготами или помощью со стороны публичной власти;

b) меры, накладывающие временный или постоянный запрет на осуществление коммерческой деятельности;

c) помещение под судебный надзор или

d) роспуск в судебном порядке.

11. Лунеев В.В. Курс мировой и российской криминологии: учебник. В 2 Т. Т.I: Общая часть. – М.: Юрайт, 2011. – С. 514.

12. Российские компании чаще других подкупают иностранных чиновников // Ведомости. – 2011. –3 ноября.

13. Сухаренко А. Транснациональная коррупционная деятельность российских бизнесменов // Внешнеторговое право. – 2009. – № 2. – С. 15–16.

14. Перкинс Дж. Исповедь экономического убийцы. – М.: Альпина Бизнес Букс. – 2004. – С. 4

15. Хомский Н. Прибыль на людях. – М.: Праксис, 2002. – 245 с.

16. Мартин Г.-П. Западня глобализации. Атака на процветание и демократию. – М.: Альпина, 2011.

17. Unanswered Questions: Companies, Conflict and the Democratic Republic of Congo: Executive Summary: report // Rights and Accountability in Development (RAID). – 2004. – April. – P. 2.

18. URL: www.raid-uk.org/docs/UN_Panel_DRC/Unanswered_Questions_Full.pdf

19. Хайат С. Тайный мир международных махинаций и сеть глобальной коррупции. – М.: Претекст, 2008 – С. 156.

20. Бакатин Д.В., Ковалева Т.К. Закон США о коррупционной деятельности за рубежом. Некоторые вопросы применения и толкования. – М., 2001. – С. 6.

В редакцию материал поступил 14.11.11

Ключевые слова: глобализация, международная коррупция, транснациональные корпорации.

УДК 343.352:328.185

Н.В. ХЛОНОВА,

ассистент

Юридический институт Сибирского федерального университета, г. Красноярск

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АНТИКОРРУПЦИОННОГО ЗАПРЕТА НА ДАРЕНИЕ С УЧЕТОМ ОПЫТА ФРГ

В статье рассматриваются проблемы, возникающие при реализации запрета на получение подарков государственными и муниципальными служащими в связи с должностным положением в России, в частности, толкование терминов «обычный подарок», «подарок в связи с должностным положением», процедуры оценки подарка и передачи подарка в бюджет, исключения из общего запрета. С учетом положительного опыта Германии предлагаются основные направления по совершенствованию запрета на дарение в России.

На сегодняшний день одним из способов завуалировать передачу и получение взятки является подарок. Взяточничество прячется под маской традиций, обычаев, норм вежливости и этикета. Возникает вопрос: позволяет ли действующее российское законодательство сорвать эту маску и возможно ли повысить эффективность антикоррупционного запрета на дарение?

Возникает необходимость отграничения подарка от взятки. Связано это с тем, что Уголовным кодексом РФ минимальный размер взятки не предусмотрен [1; 2], а следовательно, даже если стоимость передаваемого имущества менее 3 000 руб., это еще не означает, что передача такого имущества не будет признана взяткой. Договор дарения предполагает безвозмездность [3] передачи предмета дарения, следовательно, отсутствие встречного предоставления. Кроме того, дарение может быть связано только с законными действиями государственного служащего. Если имущество передается за незаконные действия, это можно рассматривать как проявление коррупции [4]. О подарке не будет идти речи, если этот подарок «вымогается должностным лицом под угрозой совершения действия (бездействия), влекущего нарушение законных интересов взяткодателя. Или путем умышленной постановки последнего в такие условия, когда он вынужден вручить «подарок» для обеспечения своих правоохраняемых интересов» [5, с. 59]. Справедливо и замечание А.А. Аникина, что главным фактором, определяющим коррупционный характер «подарка» является его связь со служебной деятельностью. Взятка является причиной служебного поведения, вне зависимости от того, была она передана до или после определенного служебного поведения [6]. Причинная связь между взяткой и служебным поведением такова, что отсутствие соглашения о передаче взятки означает отсутствие определенного служебного поведения, тогда как дарение подарка не может являться причиной определенного служебного поведения.

Следует отметить, что запрет на дарение является частным случаем запрета на получение вознаграждений от физических и юридических лиц в связи с должностным положением, установленным Федеральным законом «О государственной гражданской службе Российской Федерации». При этом под вознаграждением понимаются: подарки, денежное вознаграждение, ссуды, услуги, оплата развлечений, отдыха, транспортных расходов и иные вознаграждения. Указанный запрет направлен, прежде всего, на недопущение ситуации конфликта интересов, когда то или иное материальное вознаграждение может поставить под сомнение его нейтральность при исполнении своих должностных обязанностей.

Запрет на дарение, как частный случай запрета на вознаграждения государственным служащим, установлен Гражданским кодексом РФ. Статья 575 ГК РФ не допускает дарения государственным служащим и служащим органов муниципальных образований в связи с их должностным положением или в связи с исполнением ими служебных обязанностей. То самое исключение,

о котором говорит пп. 6 п. 1 ст. 17 Федерального закона «О государственной гражданской службе», установлено для обычных подарков стоимостью менее 3 000 руб.

Следует отметить, что Федеральный закон «О государственной гражданской службе Российской Федерации» ограничил возможность принятия государственными служащими подарков случаями, связанными с протокольными мероприятиями, со служебными командировками и с другими официальными мероприятиями. Они признаются федеральной собственностью или собственностью субъекта Российской Федерации и передаются гражданским служащим по акту в государственный орган, в котором он замещает должность гражданской службы, за исключением случаев, предусмотренных гражданским законодательством. При желании чиновник может выкупить данный подарок у соответствующего бюджета.

На практике применение данных норм вызывает ряд сложностей. Первая связана с положениями Гражданского кодекса, который допускает получение государственным служащим «обычных подарков». «Обычный подарок», не влекущий ответственности как для государственного служащего, принявшего подарок, так и для вручившего подарок лица, должен отличаться не только размером [5, с. 57–58; 7; 8]. От чего зависит «обычность» подарка: от события, в связи с которым подарок вручается, или от самих характеристик подарка, законодатель не конкретизирует. Представляется верным связать обычность подарка с событием, по поводу которого он дарится: общепризнанные нормы вежливости и гостеприимства, проведение протокольных и иных официальных мероприятий[1].

Еще одной проблемой в вопросах принятия подарков государственными служащими является отграничение подарка, полученного в связи с исполнением должностных обязанностей, от прочих подарков, которые с исполнением должностных обязанностей не связаны. Такая правовая неопределенность создает дополнительные коррупционные риски так же, как и отсутствие четких процедур в случае вручения государственному служащему вознаграждения или подарка. Единый механизм на законодательном уровне не прописан, а на государственные органы прямо не возложена обязанность урегулировать процедуры уведомления о получении подарка, передачи подарка в бюджет, оценки подарка, порядка его выкупа государственным служащим.

Под вознаграждением (подарком) в России понимаются материальные или имущественные ценности [10], но данное положение оставляет определенные пробелы. Так, государственный служащий может получить за свою деятельности и иные преимущества, не выраженные в конкретных материальных благах. В немецкой юридической литературе к таким преимуществам зарубежные исследователи относят и безвозмездное выполнение работы подчиненным для начальника, и предоставление льготных условий (скидок) отдельным государственным служащим [11]. К таковым в некоторых случаях может быть отнесена и определенная информация. В этом случае в России возникает необходимость доказывать наличие ситуации конфликта интересов.

Спорным является ограничение запрета на получение вознаграждений (подарков) только периодом нахождения на государственной службе. Ранее Федеральный закон «Об основах государственной службы Российской Федерации» от 31 июля 1995 г. распространял действие данного ограничения и на период после выхода государственного служащего на пенсию. Цель продления действия запрета на получение подарков и вознаграждений после увольнения с государственной службы очевидна: предотвратить **безнаказанное** получение каких-либо преимуществ. Ведь по окончании государственной службы лицо может бесконтрольно принимать подарки за деятельность, которую оно осуществляло в период исполнения должностных полномочий, что затрудняет предотвращение и выявление коррупционных преступлений. При этом нет необходимости устанавливать какие-либо временные ограничения для данного запрета, достаточно указать, что вознаграждение было получено в связи с исполнением бывшим государственным служащим своих должностных обязанностей.

Запрет на получение вознаграждения государственными служащими также предусмотрен

[1] На допустимость таких подарков указывает А.Ф. Ноздрачев [9].

в законодательстве Германии [12], где в качестве подарка или вознаграждения признаются все экономические преимущества, которые передаются государственному служащему непосредственно или опосредованно и на которые у него нет законных притязаний [13; 14]. При этом два понятия – подарка и вознаграждения – четко не разделяются. Условие получения вознаграждения «в связи со службой» понимается расширительно: чтобы вознаграждение было «в связи со службой», достаточно наличия связи между подарком и деятельностью в государственных органах, при этом наличие личных связей между дарителем и одаряемым (дружественных, родственных) в расчет не принимается [15, с. 317–318].

Все вознаграждения по законодательству ФРГ делятся на заранее разрешенные и требующие разрешения. Заранее разрешенными признаются:

– подарки небольшой стоимости из вежливости (календари, блокноты, ручки и т.п.), стоимость которых колеблется от 5 до 10 евро;

– подарки от сослуживцев;

– угощения в ходе официальных мероприятий или служебных встреч.

Во всех остальных случаях для принятия вознаграждения требуется разрешение руководителя. Разрешение может быть получено как до, так и после принятия государственным служащим вознаграждения [16]. Как отмечают немецкие исследователи, такой подход на сегодняшний день представляет слишком много возможностей для злоупотребления руководителем, так как случаи предоставления такого разрешения четко не прописаны [15, с. 322]. Вместе с тем общее ограничение на получение вознаграждения в связи со службой не ограничено временем нахождения лица на государственной службе, а действует и после увольнения [16, §43].

В отечественной литературе также высказывается мнение о необходимости установления абсолютного запрета на получение подарков, так как всякий подарок, предоставление которого обусловлено исполнением одаряемым должностных обязанностей, может стать средством морального связывания [17], влиять или создавать видимость влияния на беспристрастность государственного служащего. С одной стороны, такой подход снимает множество проблем, связанных с выбором государственным служащим линии поведения, а с другой – ставит государственного служащего в весьма неустойчивое положение. Наличие абсолютного запрета на получение подарков в связи с должностным положением или исполнением должностных обязанностей порождает необходимость установить критерии для определения такого подарка. В противном случае государственный служащий просто не будет знать, распространяется ли данный запрет на тот или иной подарок[2]. Абсолютный запрет на получение подарков в связи с исполнением должностных обязанностей будет способствовать не выявлению, а всяческому сокрытию фактов получения подарков государственными служащими, что приведет к снижению возможности контроля за получением подарков. Наличие нормы, позволяющей государственному служащему в определенных случаях и с соблюдением процедур принять подарок, будет способствовать выявлению фактов дарения. Государственный служащий, с одной стороны, будет иметь возможность принять подарок, когда этого требуют нормы этикета и существующие традиции, а с другой – соблюдя определенную процедуру, оставить себе такой подарок, если это не повлечет возникновения ситуации конфликта интересов.

Проанализировав существующую практику реализации запрета на вознаграждения, автор полагает, что для эффективного предотвращения коррупционных правонарушений, связанных с вознаграждением государственным и муниципальным служащим, необходимо:

– увеличить время действия данных запретов и на период после окончания государственной службы, если вознаграждение передается в связи с уже исполненными должностными обязанностями;

– устранить коллизии между гражданским законодательством и нормами законодательства о государственной службе, установив общий запрет на получение подарков в связи с должностным

[2] Такая правовая неопределенность может возникнуть в отношении подарков между государственными служащими одного органа или подразделения по случаю дня рождения, официальных праздников.

положением и в законодательстве о государственной службе[3];

– снизить размер стоимости подарка, который государственный служащий может оставить себе, до 1000 руб., а также установить максимальное число подарков от одного дарителя в течение определенного промежутка времени;

– прямо закрепить обязанность государственного служащего сообщать своему руководителю в письменной форме о любом подарке, полученном в связи с должностными полномочиями;

– разработать общие для всех органов правила, регулирующие порядок и сроки передачи подарков в бюджет, определение стоимости подарка, порядок выкупа подарка государственным служащим;

– установить конкретные дисциплинарные санкции за нарушение запрета на получение вознаграждения в связи с исполнением должностных полномочий, в том числе и санкции для лиц, уволенных с государственной службы[4].

Список литературы

1. Яни П.С. Угроза уголовной ответственности как наиболее эффективное средство борьбы с коррупцией // Преступность и коррупция: современные российские реалии: сб. науч. тр. / под ред. Н.А. Лопашенко. – Саратов: Саратов. центр по исслед. проблем орг. преступности и коррупции; Сателит, 2003. – С. 259.

2. Актуальные проблемы квалификации служебных преступлений // Проблемы борьбы с коррупцией: сб. ст. / под ред. С. Ринглера и др. – М.: Учебно-консультационный центр «ЮрИнфоР», 1999. – С. 76.

3. Ч. 1, ст. 572: по состоянию на 20 сентября 2006 г. : Гражданский кодекс Российской Федерации (части первая, вторая и третья). – Новосибирск: Изд-во Сиб. ун-та, 2006. – С. 260.

4. Изотьев С.А. О некоторых проблемах противодействия коррупционному взяточничеству // Преступность и коррупция: современные российские реалии: сб. науч. трудов / под ред. Н.А. Лопашенко. – Саратов, – С. 321.

5. Костенников М.В., Куракин А.В. Административный запрет как средство противодействия коррупции в системе государственной службы: учеб. пособие. – М.: ЮРИТИ-ДАНА: Закон и право, 2010. – С. 59.

6. Аникин А.А. Взяточничество как коррупционное преступление и меры противодействия ему: дис. … канд. юрид. наук. – Владивосток, 2009. – С. 70–71.

7. Волженкин Б.В. «Обычный подарок» или взятка? // Законность. – 1997. – № 4. – С. 25.

8. Куракин А.В. Административно-этические проблемы получения подарков государственными служащими // Международный семинар по проблемам полицейской этики. – М., 2002. – С. 93–98.

9. Ноздрачев А.Ф. Государственная служба. – М., 1999. – С. 249.

10. О государственной гражданской службе Российской Федерации Федеральный закон: Комментарий / под ред. А.Ф. Ноздрачева // СПС «КонсультантПлюс».

11. Korruption im uffentlichen Dienst: ein Ьberblick. – № 16. – S. 386.

12. Bundesbeamtengesetzes. §70. – URL: http://www.gesetz-esweb.de/BBG.html

13. BVerwG – 20.02.2002 – 1 D 19/01.

14. BVerwG. – 20.01.2000 (Fn. 139).

15. Korte M. Handbuch der Korruptionsprävention für Wirtschaftsunternehmen uns öffentliche Verwaltung. Hrsg. von D. Dölling. – S. 317–318.

16. Beamtenrechtsrahmengesetzes. Abs. 2 § 39. – URL: http://www.buzer.de/gesetz/1543/index.htm

17. Мирошниченко Д.В. Уголовно-правовое воздействие на коррупцию. – М.: Юрлитинформ, 2010. – С. 161.

В редакцию материал поступил 01.11.11

Ключевые слова: коррупция, антикоррупционный запрет, государственная служба, дарение, вознаграждение.

[3] Статья 575 Гражданского кодекса РФ устанавливает запрет на получение подарков как в связи с должностным положением, так и в связи с исполнением служебных обязанностей. Пункт 6 ч. 1 ст. 17 Федерального закона «О государственной гражданской службе» говорит о запрете вознаграждения только в связи с должностными обязанностями, поэтому на получение подарка в связи с должностным положением нормы п. 6 ч. 1 ст. 17 не распространяются.

[4] Например, лишение права досрочного выхода на пенсию.

УДК 343.2

Д.К. ЧИРКОВ,

кандидат юридических наук, доцент

НИИ Академии Генеральной прокуратуры Российской Федерации, г. Москва

АКТУАЛЬНОСТЬ ВВЕДЕНИЯ УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИЙСКОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ

В статье 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.

Бороться надо с условиями, порождающими коррупцию.
Коррупция – это не проблема сама по себе, а сигнал о проблемах.
Коррупция – это боль. … Значит нужно установить диагноз
и лечить болезнь, тогда и боль уйдет.

Георгий Сатаров

В новейшей истории России соответствующими структурными подразделениями МВД РФ (ГУЭП-ГУБЭП-ДЭБ МВД РФ) проводилась колоссальная работа по выявлению, предотвращению и раскрытию коррупционных преступлений и преступлений в сфере экономической деятельности. Только в 2010 г. было возмещено свыше 800 млрд рублей. Данные преступления превратились в одну из основных угроз безопасности Российской Федерации. В результате коррупционных сделок через фирмы-«однодневки» в офшорные зоны в виде откатов переводятся миллиардные бюджетные суммы, вследствие чего создается реальная угроза не только правам и законным интересам общества и граждан, но и экономической безопасности государства, что оказывает негативное влияние на инвестиционную привлекательность России, способствует росту вывоза капитала из страны. Так, по данным Центрального банка (далее – ЦБ) России, в 2011 г. 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.

Вместо инвестирования в российскую экономику (на внедрение безопасных технологий, улучшение условий труда и т.д.) предприниматели с помощью фирм-«однодневок» используют свои капиталы на иные, корыстные цели. В частности, ситуация усугубляется в связи с нарастающим износом основных производственных фондов, а именно в нефтяной отрасли – почти 80%, в газовой промышленности – около 60%. По оценкам экспертов, к 2015 г. выработают свой ресурс более 60% генерирующих электроэнергетических мощностей страны. Когда на Саяно-Шушенской ГЭС износ достиг порогового значения 85%, произошла крупнейшая техногенная катастрофа. В то же время, как показало расследование, средства, предназначенные для обновления и модернизации

основных фондов, использовались и используются на иные цели.

В этой связи вопрос целесообразности включения в российское законодательство норм, предусматривающих уголовную ответственность юридических лиц, является весьма актуальным. Наряду с этим необходимо отметить еще одно важное обстоятельство, обусловливающее 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, обусловливающим 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 их исключительную криминальную привлекательность для злоумышленников, широкую распространенность и высокую латентность.

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, то есть объем корпоративной преступности, в рыночных экономиках исключительно велики, а их реальный экономический ущерб 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. 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. 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 коррупции и корпоративным преступлениям, так как контроль над свободной денежной наличностью и есть эффективный способ противодействовать коррупции.

Но 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.

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 деятельностью публичных служащих органов управления юридических лиц.

Введение в российском законодательстве института уголовной ответственности юридических лиц представляется объективно необходимым в свете глобализации рыночных отношений и особенно предстоящего вступления России в ВТО.

Из вышеизложенного можно сделать вывод, 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.

Список литературы

1. URL: http://news.yandex.ru/yandsearch?cl4url=www.ria.ru%2Feconomy%2F20111101%2F477306493.html // Центробанк удвоил отток капитала

В редакцию материал поступил 08.11.11

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

УДК 342.8

Н.В. ЩЕДРИН,

доктор юридических наук, профессор

Юридический институт Сибирского федерального университета, г. Красноярск

О НЕОБХОДИМОСТИ УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ПРОДАЖУ ИЗБИРАТЕЛЯМИ СВОИХ «ГОЛОСОВ»[1]

В российском избирательном процессе распространена покупка-продажа «голосов» избирателей. За покупку «голосов» предусмотрена административная и уголовная ответственность. Избиратель, как сторона коррупционной сделки, по действующему законодательству никакой ответственности не несет. В статье обосновывается необходимость криминализации продажи «голосов» избирателей.

Практика Верховного и других судов Российской Федерации свидетельствует о достаточно широком распространении такого вида коррупционных отношений в избирательном процессе, как подкуп избирателей.

Согласно избирательному законодательству «кандидатам, избирательным объединениям, их доверенным лицам и уполномоченным представителям, инициативной группе по проведению референдума, иным группам участников референдума и их уполномоченным представителям, а также иным лицам и организациям при проведении предвыборной агитации, агитации по вопросам референдума запрещается осуществлять подкуп избирателей, участников референдума: вручать им денежные средства, подарки и иные материальные ценности, кроме как за выполнение организационной работы (за сбор подписей избирателей, участников референдума, агитационную работу); производить вознаграждение избирателей, участников референдума, выполнявших указанную организационную работу, в зависимости от итогов голосования или обещать произвести такое вознаграждение; проводить льготную распродажу товаров, бесплатно распространять любые товары, за исключением печатных материалов (в том числе иллюстрированных) и значков, специально изготовленных для избирательной кампании, кампании референдума; предоставлять услуги безвозмездно или на льготных условиях, а также воздействовать на избирателей, участников референдума посредством обещаний передачи им денежных средств, ценных бумаг и других материальных благ (в том числе по итогам голосования), оказания услуг иначе чем на основании принимаемых в соответствии с законодательством решений органов государственной власти, органов местного самоуправления» [1].

За осуществление подкупа избирателей установлена административная ответственность в ст. 5.16 Кодекса РФ об административных правонарушениях, а также уголовная – в ст. 141 «Воспрепятствование осуществлению избирательных прав или работе избирательных комиссий» Уголовного кодекса РФ. Сами же избиратели, продавая свое конституционное право избирать, никакой ответственности не несут!

В настоящее время в научной литературе высказываются обоснованные предложения о криминализации продажности избирателей [2; 3]. В ряде стран продажность избирателей отнесена к числу уголовно наказуемых деяний, например, §108-b УК ФРГ, §117 УК Дании. Возможность привлечения к уголовной ответственности продажных избирателей наши коллеги-юристы развитых государств расценивают как само собой разумеющееся. Когда я задал такой вопрос старшему юрисконсульту Министерства юстиции Канады, она тут же квалифицировала продажу голосов избирателем как получение взятки. Позд-

[1] Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта РГНФ «Коррупция в российском избирательном процессе: понятия, формы и система противодействия», проект 11-33-00207а1.

нее я получил от нее письмо, которое уместно привести здесь полностью.

«*На семинаре в Красноярске Вы спросили меня, будет ли избиратель нести ответственность, если взял бутылку водки от политика в целях получения политиком симпатии избирателя и избиратель проголосовал за политика. Мой ответ – да.*

В соответствии с Законом Канады о выборах (см.: статьи ниже, особенно статью 481(2)), преступлением является получение избирателем взятки в период выборов для целей голосования или воздержания от голосования, либо для целей голосования или воздержания от голосования за определенного кандидата. Наказание зависит от способа, который выбирает обвинитель: осуждение в порядке упрощенного производства (summary conviction) или осуждение по обвинительному акту (indictment) (см. статью 481(5) ниже):

481 (1) Любое лицо является виновным в преступлении, если оно в период выборов прямо или косвенно предлагает взятку в целях оказания влияния на избирателя для целей голосования или воздержания от голосования, либо голосования или воздержания от голосования за определенного кандидата.

Получение взятки:

481 (2) Любой избиратель является виновным в преступлении, если он в период выборов получает или соглашается получить взятку, которая предложена при обстоятельствах, указанных в подпункте (1).

Наказание

481 (5) Любое лицо, которое является виновным в совершении преступления в соответствии со статьей 481 подлежит:

(a) при упрощенном производстве наказанию в виде штрафа в размере, не превышающем 2 000 долларов, либо тюремного заключения на срок не более одного года, либо двум наказаниям одновременно; либо

(b) при осуждении по обвинительному акту, наказанию в виде штрафа в размере, не превышающем 5 000 долларов, либо тюремного заключения на срок не более пяти лет, либо двум наказаниям одновременно.

С уважением, Памела Кларк».

В России криминализация продажности избирателей в ближайшей перспективе, похоже, не планируется. Против этого сформировалась даже определенная система аргументов. Их суть сводится к следующему.

Страны, где введена уголовная ответственность за продажность избирателей, имеют значительно больший опыт проведения свободных демократических выборов, в то время как российская избирательная система находится в стадии становления. Российский избиратель, якобы, в большинстве своем неграмотен, неискушен и наивен.

Поскольку достаточно часто подкуп избирателей осуществляется под видом различной благотворительной деятельности, в иных завуалированных формах [4; 5], преимущественно в отношении пенсионеров, малообеспеченных граждан и иных социально незащищенных избирателей вручение кандидатом, его представителем подарков, денежных средств, оказание услуг имущественного характера в виде организации концертов, праздников и т.п. воспринимается как помощь, демонстрация заботы и участие в их проблемах, но никак не противоправная сделка.

В случае введения административной или уголовной ответственности за продажу голосов, репрессии в первую очередь коснутся именно социально незащищенных и социально неблагополучных групп населения, которые чаще всего и продают свое конституционное право на участие в формировании государственной власти за 50–100 рублей или за пару бутылок водки [6].

Высказываются также опасения, что введение ответственности избирателей может снизить и без того невысокий уровень участия граждан в выборах.

Указанные аргументы представляются нам несостоятельными по следующим основаниям.

1. Для криминализации любого деяния необходимы основания, среди которых чаще всего выделяют три: высокая степень общественной опасности, распространенность и практическая возможность реализации запрета [7].

Высокая степень общественной опасности продажи «голосов» очевидна. В соответствии со ст. 3 Конституции Российской Федерации вся власть принадлежит народу, который осуществляет ее через свободные выборы и участие в

референдуме. В демократическом государстве учредительная власть является основой, источником для формирования законодательной, исполнительной и судебной ветвей власти. Продажа голосов «загрязняет» всю систему публичной власти в самом ее истоке. «Цветные революции» показали, что массовая продажность избирателей может представлять серьезную угрозу национальной безопасности государства.

Подкуп избирателей имеет характер двусторонней коррупционной сделки, в которой одна сторона продает свое активное избирательное право, право на участие в референдуме заинтересованной покупающей стороне в обмен на определенные блага. В любой коррупционной сделке, будь то должностное взяточничество или коммерческий подкуп, уголовной ответственности подлежат обе стороны преступной сделки, причем более строгой ответственности подвергается сторона пассивного подкупа. Продавая свой голос, избиратель использует свой публичный статус, и, соответственно, как и в любом коррупционном акте, общественная опасность продажности избирателя выше их подкупа.

2. Массовая распространенность продажности избирателей, на которую ссылаются как на оправдание безответственности избирателей, наоборот, является одним из факторов, обусловливающих необходимость криминализации деяния. Если трактовать это обстоятельство как оправдание, то следует декриминализировать и подкуп избирателей.

3. Криминализация должна учитывать практическую возможность реализации запрета. Отсюда следует, что уголовная ответственность в отношении избирателей, как субъектов пассивного подкупа, должна быть установлена не только за наиболее опасные, но и доказуемые формы подкупа, такие как, например, «карусель» или «вертушка», когда избиратель получает от скупщика вознаграждение за сбрасывание в урну для голосования уже заполненного бюллетеня и вынос избирателем скупщику выданного избирательной комиссией чистого бюллетеня.

Для более завуалированных форм подкупа избирателей (организация кандидатами концертов исполнителей популярной музыки [6] или льготной распродажи товаров), достаточно ограничиться ответственностью за подкуп.

4. Пришедшим к власти и пытающимся ее удержать выгодно иметь в качестве избирателей безмолвную, бездумную, безынициативную и безответственную массу. Ссылки на «дремучесть» российского электората используются не только для того, чтобы продолжать удерживать его в безответственном состоянии. Одно из объяснений отказа от прямых выборов глав субъектов Федерации, например, заключалось в том, что российские избиратели еще не готовы к этой ответственной процедуре.

Хотелось бы напомнить, что уже в шестой раз наши сограждане готовятся избирать депутатов Государственной Думы, Президента. Постоянно путем демократически процедур обновляются представительные органы субъектов федерации, муниципальных образований. Соответственно, опыт участия в избирательном процессе у подавляющегося числа наших граждан имеется, а значит, и базовые представления о правомерном поведении в ходе проведения голосования у большинства граждан сформированы.

Недоверие населения к институту выборов, снижение избирательной активности связано не столько с безграмотностью избирателей, сколько с отсутствием у них возможности реального выбора (нет политической конкуренции), с нигилизмом, которые является следствием беззастенчивых манипуляций (упразднение в избирательных бюллетенях графы «против всех», снижение порога явки и т.п.).

5. При должностном взяточничестве или коммерческом подкупе взяткополучатель четко осознает противоправность своих действий, их общественную опасность, однако в случаях продажности избирателей такое осознание имеет место далеко не всегда.

Действительно, некоторые избиратели пока еще не созрели до понимания ценности выборов как неотъемлемого демократического института, а также собственной, личной ответственности за будущее государства после выборов. Это, прежде всего, проблема крайне низкой избирательной культуры, наследие тоталитарного режима и следствие до сих пор культивируемого в России избирательного «кукловодства», порождающего нигилизм и недоверие к демократическим институтам.

Но многие россияне, например, не осознают, что устанавливая на свой компьютер нелицензи-

онное программное обеспечение, они совершают преступление. Далеко не все руководители знают о том, что невыплата заработной платы, пенсий, стипендий, пособий – это тоже преступление. Очевидно, что определяющим во введении названных уголовно-правовых запретов является не только осознание потенциальными субъектами преступлений своих действий как общественно-опасных, а объективно назревшая необходимость в уголовно-правовой охране соответствующих общественных отношений. Наряду с охранительной функцией уголовное законодательство призвано выполнять и социально-интегративную [8], то есть обозначать исключительную ценность несущих конструкций демократического общества, одной из которых является институт свободных выборов.

6. Значительная часть наших сограждан находится в унизительном материальном положении благодаря просчетам представителей власти, которых они сами же и выбрали посредством голосования или отказа от него. Плохая власть – результат нашего совместного плохого выбора. И так будет до тех пор, пока мы не научимся ответственно выбирать. Совершенно очевидно, что продавая свой голос, пенсионеры и другие малоимущие граждане только усугубляют ситуацию. Трудное материальное положение может быть смягчающим, но не исключающим ответственность обстоятельством.

Уголовная ответственность – это не главное и не универсальное, но необходимое средство противодействия продажности избирателей. Выполняя социально-интегративную роль, уголовно-правовые нормы должны подчеркивать исключительную важность принципа народовластия и надежно охранять власть от захвата и присвоения (ст. 3 Конституции Российской Федерации) независимо от статуса посягающих и способов, которые для этого избираются.

Ожидаем, что предложение об уголовной ответственности за продажность избирателей в России будет воспринято, мягко говоря, неоднозначно. Более того, мы намеренно хотели бы спровоцировать дискуссию на эту тему. Введение уголовно-правовой нормы – это большая коллективная работа, которая без дискуссий, в том числе и в Государственной Думе, не может быть успешной.

Список литературы

1. Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации: Федеральный закон от 12.06.2002 № 67-ФЗ. – П. 2 Ст. 56 // СПС «КонсультантПлюс».

2. Станкевич Г.А. Уголовная ответственность за воспрепятствование осуществлению избирательных прав или работе избирательных комиссий: дис. … канд. юрид. наук. – Кисловодск, 2002. – С. 9.

3. Климова Ю.Н. Электоральная преступность: место в криминологической науке // Журнал о выборах. – 2003. – №3. – С. 18.

4. Вишневский, Б.Л. Пять технологий подкупа избирателей. – URL: www.democracy.ru/library/practice/media/rf-elec_gor/page46.html

5. Зайцева О.В. Избирательные технологии и коррупция. – URL: http://sartraccc.sgap.ru/explore_yung.htm

6. Определение Верховного суда РФ от 17 ноября 2003 г., дело №33-Г03-16 // СПС «КонсультантПлюс».

7. Коробеев А.И. Советская уголовная политика: проблемы криминализации и пенализации. – Владивосток: Изд-во Дальневост. ун-та, 1987. – С. 69–88.

8. Усс А.В. Социально-интегративная роль уголовного права. – Красноярск: Изд-во Красноярск. ун-та, 1993. – 256 с.

В редакцию материал поступил 09.11.11

Ключевые слова: коррупция в избирательном процессе, продажа «голосов», криминализация, уголовная ответственность.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 330.342

В.А. МАЛЬГИН,

доктор экономических наук, профессор

Казанский (Приволжский) федеральный университет

СРЕДНИЙ КЛАСС КАК ВАЖНЕЙШЕЕ УСЛОВИЕ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

В статье рассматриваются проблемы формирования среднего класса в России, показывается его роль в модернизации ее экономики на современном этапе развития. Рост масштабов среднего класса, повышение степени вовлеченности его в информационное общество позволяет более эффективно оказывать влияние на стабилизацию всей социально-экономической системы.

Сегодня достаточно много говорят и пишут о необходимости модернизации экономики России, ее инновационном развитии. Поэтому для понимания важности решения этих проблем не требуется особых доказательств. Расчеты показывают, что до 90% производительности труда в настоящее время можно обеспечить только за счет замены устаревших мощностей современными. Сейчас она у нас в промышленности составляет пока четверть от производительности труда в США. Мир стоит сегодня уже на пороге шестого технологического уклада. Его контуры начинают складываться в таких странах мира, как США, Япония, КНР и др. Для них характерна нацеленность на развитие и применение наукоемких, «высоких технологий» (нанотехнологий, генной инженерии, мембранных и квантовых технологий и др.). По прогнозам специалистов, шестой технологический уклад будет оформляться в течение 2010–2020 гг., а в фазу зрелости вступит в 2040-е гг. [1].

В России еще пока идет формирование пятого уклада. Его доля составляет около 10%. Однако это относится лишь к наиболее развитым отраслям. Около 50% технологий относится к четвертому уровню, а почти треть – вообще к третьему. Нельзя не сказать и о том, что инновационная активность на предприятиях продолжает оставаться на достаточно низком уровне. Все это говорит о том, что нам нужно коренным образом менять формы и методы управления, организации и финансирования научных исследований, активнее вовлекать в решение этих проблем средний класс. Он является наиболее креативным и выполняет функции стабилизатора общества и источника воспроизводства квалифицированных трудовых ресурсов. Именно средний класс определяет качество человеческого потенциала страны, а в условиях формирования инновационной экономики он выступает как основной инициатор ее развития.

О роли и месте среднего класса, как наиболее креативного, в развитии экономики достаточно много писал Ричард Флорида [2]. По сути, именно он и является автором идеи креативного класса, с которым связывал экономические успехи США. Его ядром, по мнению Флорида, являются люди, занятые в самых различных сферах, а их экономическая функция заключается в создании новых идей, новых технологий и нового креативного содержания. Эти люди, как правило, являются инициативными и занимаются решением сложных задач, для чего требуются независимость мышления, достаточно высокий уровень образования, гражданская позиция.

Для России формирование сильного и массового среднего класса в настоящее время имеет особое значение. Это объясняется той ролью, которую он может сыграть в становлении зрелого демократического общества, осуществлении полнокровной модернизации экономики, развитии инновационных процессов в обществе. Именно здесь, как по-

казывает практика, происходит переход от модели «экономического человека» (homo economicus), в которой главное не деятельность, а потребительский выбор, к модели творческого человека ((homo creations) [3]. Со становлением и развитием среднего класса, по мнению многих ученых (экономистов, социологов, политологов, философов), непосредственно связана и проблема устойчивого развития всей социально-экономической системы. Он определяет качество человеческого потенциала страны и характерные черты общенациональной идентичности, обеспечивает преемственность поколений и жизненных ценностей.

Для того чтобы правильно определить важнейшие направления формирования массового среднего класса в России, необходимо более четко определить само понятие «средний класс». К сожалению, в экономической литературе до сих пор нет однозначного понимания данной экономической категории. В России, например, экономисты нередко еще сводят определения среднего класса к простейшему количественно-потребительскому критерию, к которому можно отнести наличие автомобиля, коттеджа, банковского счета и т.п. Это «автоматически делает любого «братка» из солнцевской или тамбовской мафии столпом гражданского общества» [4]. Сюда же можно отнести и коррупционеров, количество которых в стране все увеличивается. В этом определении среднего класса нет и намека на такой важнейший признак его, как социально-политический. Нельзя в данном случае использовать лишь монетарный подход, где границы и масштабы среднего класса определяются лишь денежным доходом и материальными активами.

На наш взгляд, важнейшими чертами, характерными для среднего класса, являются: а) относительно высокое качество жизни, уверенное и стабильное социальное положение; б) высокий уровень образования и хорошая подготовка по специальности; в) специфические позиции в обществе и системе трудовых отношений, индивидуализация отношений найма и изменения в содержательности труда; г) готовность к географической и социальной мобильности; д) активное воздействие на значимые социальные процессы; ж) уровень потребления информационных продуктов и услуг. На ряд вышеперечисленных черт среднего класса указывается в работах российских исследователей [5; 6].

Средний класс – это та часть общества, которая заинтересована в стабильном развитии экономики страны и ее политической системы. В целом он представляет собой сложную структурированную общность, включающую в себя группы с разными экономическими интересами и политическими ориентациями.

В условиях ускорения процессов глобализации и развития постиндустриальной экономики большинство исследований сконцентрированы на изучении «нового среднего класса», под которым понимается социально-экономическая группа, образующая интеллектуальное ядро среднего класса. Для него характерно стремление к модернизации экономики, развитию и углублению инновационных процессов в стране. Он готов инвестировать в человеческий, интеллектуальный, социальный капитал и является основным носителем инновационно-креативного потенциала. Ему присуща включенность в систему непрерывного образования и повышения профессиональной компетентности, широкое использование в образовании и самообразовании информационно-телекоммуникационных технологий.

К новому среднему классу можно отнести инженеров, менеджеров, интеллигенцию – деятелей культуры, науки, образования. Достаточно часто они выступают не в качестве собственников производства, а в качестве наемных работников. Однако они, естественно, не выполняют рутинные обязанности, а являются носителями важнейшего в инновационной сфере фактора производства – интеллектуального и социального капитала.

Существующая практика говорит о том, что представители нового среднего класса, как правило, выступают в качестве организаторов научных центров технокомплексов, учебных заведений, информационно-телекоммуникационных технологий и т.п. Эти люди талантливые, способные на генерацию новых идей. Они производят экономические ценности в процессе творческой деятельности. Отсюда следует, что креативность становится одним из важнейших факторов стратификации российского общества и экономического роста в стране.

Таким образом, в условиях формирования инновационной экономики на становление среднего класса оказывают влияние четыре основных фактора: а) доход; б) образование; в) самоидентификация; г) степень вовлеченности в инновационный процесс. Он является основным носителем инновационно-креативного потенциала. В настоящее время новый средний класс высокоразвитых стран составляет, примерно, 60% всей массы экономи-

чески активного населения [7]. Он играет важную роль в развитии такого общества, которое дает возможность каждому его члену проявить инициативу, развивать свой интеллект, творческую созидательную деятельность. Наличие определенных материальных ресурсов позволяет среднему классу быть массовым пользователем высокотехнологичных и инновационных товаров. Инновационная экономика движется спросом на знания и инновации, основным потребителем которых выступает преимущественно средний класс.

Имеющийся опыт таких развитых стран, как США, Япония, Китай, стран Европейского союза, показывает, что для устойчивого развития социально-экономических систем, обеспечения опережающего становления науки и динамичной реализации ее достижений решающее значение имеют такие позиции среднего класса, как масштабы и поведение. Это обусловливается тем, что только в «массовости» он может быть основным налогоплательщиком государственного и местных бюджетов, крупным инвестором, проводником инновационной деятельности. Без этого осуществить в полном объеме модернизацию российской экономики невозможно.

К сожалению, в нашей стране формирование среднего класса идет замедленными темпами, что непосредственно сказывается на реализации процессов модернизации экономики. По оценкам Института социологии Российской академии наук, сегодня к среднему классу могут быть отнесены 20–22% экономически активного городского населения России. Здесь, около 13 млн человек заняты креативной трудовой деятельностью. По их абсолютному числу страна занимает второе после США место в мире, по доле в составе рабочей силы – 16-е, а в мировом индексе креативности – 25-е место [2, с. 31–42]. Приведенные данные говорят о том, что Россия обладает мощным социальным ресурсом для своего развития, но низкими показателями интеллектуального потенциала. С другой стороны, наращивание интеллектуального потенциала не трансформируется в производство инновационных товаров, новейших технологий и т.п. Одной из устойчивых негативных тенденций инновационной деятельности в России является низкая отдача от инноваций. Это существенно сдерживает развитие процессов модернизации экономики и переход ее к новому типу. Наблюдается значительный разрыв между развитием науки и образования и результатами хозяйственной деятельности. Об инновационной и инвестиционной активности в экономике страны в целом и в технологически передовых отраслях и направлениях говорит табл. 1

Таблица 1

Число созданных передовых производственных технологий*

Годы	Передовые производственные технологии		
	Все технологии	Принципиально новые	Новые для России
2000	688	72	569
2006	637	60	538
2007	735	52	642
2008	780	75	653
2009	854	54	738

* *Источник:* составлено автором на основе статистических данных: [8].

Из табл. 1 видно, что на начало 2009 г. количество передовых производственных технологий увеличилось по сравнению с началом 2000 г. на 8,5%. Вместе с тем количество принципиально новых технологий уменьшилось за этот период на 7,5%. Сложившаяся ситуация способствует консервации технологической отсталости большинства отраслей и регионов страны. Мировой опыт свидетельствует о том, что страны, где сформировался полноценный средний класс и эффективно используются такие объективные факторы, как: достижения науки и техники, кадровый и научный потенциал, природные ресурсы, далеко ушли вперед в своем развитии. Это позволило им достичь более высоких показателей в качестве жизни людей. Сюда относятся страны Западной Европы, США, Японии и др. Здесь средний класс действительно является движущей силой постиндустриального общества. Его поведение можно характеризовать как стремление к самореализации через инновационный процесс, а не только к получению чисто денежных средств и достижению материальных благ.

В России ситуация складывается совершенно иначе. Сформировавшийся ныне 20%-й средний класс не может оказать серьезного влияния на ускорение процессов модернизации экономики, создание эффективных механизмов активизации инновационной деятельности в масштабах страны. Для того чтобы средний класс действительно мог выполнять функции стабилизатора всей социально-экономической системы и определять

качество человеческого капитала страны, обеспечивать преемственность поколений и жизненных ценностей, его численность должна составлять примерно 60% экономически активного населения. Выступая на заседании Госсовета 8 февраля 2008 г., В.В. Путин отметил, что «…минимальной планкой доли среднего класса в общей структуре населения к 2020 году должен быть уровень не менее 60%. А может быть и 70%» [9].

Только в такой «массовости» средний класс может быть действительно проводником модернизации экономики, развития инновационной деятельности. С другой стороны, он должен стать носителем ценностей национальной культуры и моральных стандартов общества. Важно иметь в виду и то, что формирование полноценного среднего класса окажет положительное влияние на повышение уровня и качества жизни населения.

В России за последние годы складываются в целом положительные тенденции для качественного и количественного роста среднего класса, что играет важную роль в реализации программы модернизации экономики. По мере преодоления последствий экономического кризиса происходит постепенное повышение благосостояния российских граждан, растут их доходы. Вместе с тем нельзя не заметить, что динамика роста доходов постепенно смещается к вершине социальной пирамиды. Только за последние три года количество миллионеров в стране увеличилось на 100 тыс., а по темпам роста супербогатые опережают «середняков». По данному показателю Россия находится на четвертом месте в мире, а по приросту миллиардеров – на первом месте.

В процессе осуществления модернизации экономики, развития научно-технической деятельности, внедрения новых технологий, обладания все большим интеллектуальным капиталом меняются место и роль среднего класса в системе общественной организации труда. Представители этого класса становятся основной движущей силой научно-технического прогресса. Это способствует совершенствованию организации и управления производством, растет доля интеллектуального труда. В конечном итоге, данные изменения непосредственно сказываются на уровне его доходов и на социальном статусе.

Обладая значительным человеческим капиталом, высоким уровнем образования, креативным мышлением, средний класс может оказать серьезное влияние на развитие всего бизнеса в стране, становление высокотехнологичного производства, способного производить конкурентоспособную продукцию. Это существенно активизирует процесс перераспределения доходов и национального богатства в сторону среднего класса.

Большую роль в воздействии среднего класса на становление инновационной экономики играет образование и наука. Повышение качества образовательной и научной деятельности позволит существенно повысить качество человеческого потенциала. Для нашей страны очень важно сегодня увеличить численность научно-исследовательского персонала, приходящегося на единицу экономически активного населения. При этом он должен быть обеспечен современным оборудованием и передовыми научно-исследовательскими лабораториями. Эти люди, как правило, занимаются креативной деятельностью. Мировой опыт показывает, что чем выше в численности населения страны доля образованных людей, тем выше темпы экономического роста. А это та база, которая увеличивает шансы других социальных групп на вхождение в средний класс или, по крайней мере, на сближение с ним. Данный процесс положительно скажется на развитии многих направлений модернизации экономики, на реализации технологических инноваций.

Однако за последние годы доля профессорско-преподавательского состава, принимающего участие в научных исследованиях, снизилась с 38,8% до 17,7%; научную деятельность в настоящее время ведут только 45% российских вузов, а около 80% программ высшего образования не базируются на научной работе [10]. Бюджетное финансирование вузовской науки остается на очень низком уровне. Это можно видеть из табл. 2.

Из табл. 2 видно, что в 2009 г. расходы на фундаментальные исследования, в % от расходов федерального бюджета, составили 0,91%. Это всего лишь на 0,2% больше, чем в 2008 г. В 2010 г. расходы на фундаментальные исследования, в % от ВВП, остались на уровне 2009 г. Всего на 0,01% выросли в 2010 г. расходы фундаментальных и прикладных научных исследований (в % от ВВП). Все это оказывает отрицательное влияние на формирование полноценного среднего класса, способного оказывать результатирующее влияние на процессы модернизации экономики. Совершенно иначе к решению данной проблемы подходят экономически развитые страны. Так, на-

пример, расходы федерального бюджета США на поддержку исследований и разработок, в абсолютном выражении, значительно выше расходов всех остальных стран мира. Даже в условиях мирового финансового кризиса финансирование науки там не сократилось. Для этой страны характерна уникальная венчурная индустрия с хорошо оплачиваемыми рабочими местами. К началу XXI в. объем венчурного капитала составил 41,3 млрд долл.

Таблица 2

Расходы федерального бюджета на науку [10]

Год	Расходы на фундаментальные исследования		Расходы на фундаментальные и прикладные исследования	
	в % от ВВП	в % от расходов федерального бюджета	в % от ВВП	в % от расходов федерального бюджета
2008	0,164	0,88	0,44	2,4
2009	0,185	0,91	0,44	2,3
2010	0,185	1,02	0,45	2,05

В России в последние годы заметно снизилась результативность государственных затрат на научные исследования и разработки. Заметно уменьшилось и количество обучающихся в аспирантуре и докторантуре. Если в 2005 г. численность докторантов составляла 4 466 человек, то в 2009 г. только 4 242 человека. Аналогичные показатели можно наблюдать и по аспирантуре. Все это говорит о том, что если мы хотим существенно укрепить ядро среднего класса людьми с креативным мышлением, то надо провести существенные изменения в самой системе подготовке кадров. В целях привлечения талантливых людей в науку государству необходимо разработать комплекс мер по мотивации, который бы включал в себя совокупность материальных и нематериальных стимулов к творческой деятельности.

В процессе формирования среднего класса важно учитывать экономические интересы разных социальных групп. Для творческой интеллигенции, например, основное место в системе мотивации занимает возможность самовыражения, самореализации. Для различных групп предпринимателей в качестве особых экономических интересов могут выступать: сохранение или расширение доли рынка; получение максимального объема прибыли; получение госзаказа и др. Разнообразие субъектов экономических отношений, которые объединяют средний класс, характеризуется определенной противоречивостью. Однако особенность его состоит в том, что он обеспечивает их неконфликтное согласование.

Таким образом, строительство постиндустриальной экономики в России объективно нуждается в формировании современного среднего класса способного креативно мыслить и принимать активное участие в модернизации экономики, превращении отечественных достижений в области науки и техники в инновации. С другой стороны, он должен быть не только обладателем определенной части собственности, но и носителем базовых ценностей гражданского общества.

Список литературы

1. Наука и жизнь – 2010 – №1. – С. 3.

2. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее: пер. с англ. – М: Издательский дом «Классика-XXI», 2007. – 401 с.

3. Основы наукоемкой экономики (знания – креативность – инновации): учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. И.А. Максимцева. – М.: Креативная экономика, 2010. – 456 с.

4. Симонян Р.Х. Средний класс в современной России: миф или реальность? // Общественные науки и современность. – 2008. – №1. – С. 37.

5. Балабанова Е.Средний класс как объект исследования российских социологов // Общественные науки и современность. – 2008. – №1. – С. 32–374.

6. Кузнецова Е.С. Средний класс: западные концепции // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – №2. – С. 19–28.

7. Шкаратан О.И., Инясевский С.А., Любимова Т.С. Новый средний класс и информациональные работники на российском рынке труда // Общественные науки и современность. – 2008. – №1. – С. 6.

8. Российский статистический ежегодник–2009: стат. сб. – М.: Росстат-М, 2009. – С. 556–557.

9. Путин В.В. Выступление на расширенном заседании Госсовета 8 февраля 2008 г. // Российская газета. – 2008. – 9 февраля.

10. Официальный сайт Министерства финансов РФ. – URL: www.minfin. ru

В редакцию материал поступил 14.10.11

Ключевые слова: средний класс, «новый средний класс», модернизация, инновация, креативный средний класс, технологический уклад.

УДК 332.1:91

Н.А. НЕУСТРОЕВА,

аспирант

Пермский государственный технический университет

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА К РАЗВИТИЮ РЕГИОНА

В статье рассмотрены подходы к определению кластера; обозначены основные элементы формирования кластеров; представлены основные подходы отечественных и зарубежных ученых к определению кластеров, обобщены преимущества кластерных объединений в повышении конкурентоспособности региональной экономики.

В современных условиях глобализации мировой экономики возрастает степень конкуренции между отдельными продуктами, предприятиями, регионами и целыми странами. В особенности данная проблема актуальна для России и ее регионов. Как показывает мировая практика, в последнее время получил широкое распространение кластерный подход к повышению уровня конкурентоспособности региональной экономики.

В связи с этим считаем необходимым детально рассмотреть историю развития кластерной теории, проанализировать подходы к определению кластера с обозначением основных его элементов и выявить необходимые условия и базовые преимущества кластерного объединения.

Что такое кластер и в чем суть данной концепции? С английского языка слово «claster» переводится как гроздь, букет, щетка, скопление, концентрация, сосредоточение, группа (например, людей, предметов), или как пчелиный рой [1]. То есть слово «кластер» имеет много толкований на разных языках, но характерным признаком его сущности является объединение отдельных элементов (составных частиц) в единое целое для выполнения определенной функции или реализации определенной цели.

В экономике понятие «кластер» впервые было введено в 1990 г. американским экономистом Майклом Портером, который дал следующее определение кластеру: «Кластер – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга» [2]. М. Портер обратил внимание на то, что наиболее конкурентоспособные в международных масштабах фирмы одной отрасли обычно не бессистемно разбросаны по разным развитым государствам, а имеют свойство концентрироваться в одной и той же стране, и порой даже в одном и том же регионе страны. Это не случайно. Одна или несколько фирм, достигая конкурентоспособности на мировом рынке, распространяют свое влияние на ближайшее окружение: поставщиков, потребителей и конкурентов. В свою очередь, успехи окружения оказывают положительное влияние на дальнейший рост конкурентоспособности данной компании. В итоге, формируется «кластер» – сообщество фирм, тесно связанных отраслей, взаимно способствующих росту конкурентоспособности друг друга.

В экономической литературе термин «кластер» широко применяется в последнее десятилетие XX в., хотя изучение промышленных комплексов (кластеров) уходит своими корнями в начало IX в., в период подъема промышленного капитализма европейской цивилизации.

Теоретическая база кластерной концепции была заложена в начале XIX в. в работах по экономике агломерации И. фон Тюнена и его последователей В. Лаунхардта и А. Вебера, изучавших предприятие и его географическое расположение в экономическом пространстве относительно источников сырья и рынков сбыта, а также факторы, влияющие на него [3].

Кластерный подход основан на трудах Маршалла и Шумпетера [3]. А. Маршалл одним из первых четко указал, что близко расположенные и сгруппированные вместе предприятия, занимающиеся родственными видами деятельности,

получают положительные эффекты, такие как большой резерв специализированных рабочих, доступ к различным высокоспециализированным поставщикам продуктов и услуг, снижение расходов за счет более рационального разделения труда, быстрый обмен информацией. Он утверждал, что возникновение устойчивой сети взаимодействий между экономическими агентами способствует росту их конкурентоспособности.

Труды Й. Шумпетера определили дальнейшее развитие агломерационного подхода, обосновывая ведущую роль технологических изменений в промышленном развитии, введя понятие инноваций. По мнению Шумпетера, именно инновации выступают главным инструментом экономического роста регионов.

Таким образом, в кластере одновременно реализуются две основные функции: снижаются издержки за счет близкого расположения связанных фирм и распространяются инновации от одной фирмы к другой, обеспечивая постоянный рост производительности в кластере в целом.

Альфред Вебер (1909) [5] также считал, что предприниматели создают свои фирмы в регионах, где расходы на транспорт и зарплату служащим минимальные. Согласно его теоретической модели, единственным фактором размещения становится экономическая выгода от размещения производства, которая, в свою очередь, является результатом сокращения относительных издержек по производству данного продукта, его транспорта, сбыта и обеспечения основными фондами.

Наблюдения Маршалла, Шумпетера и Вебера основывались на том, что компании располагаются вместе, чтобы снизить операционные издержки, увеличить гибкость и максимизировать информационные потоки.

Последователем Шумпетера был француз Франсуа Перру [6], который выступил с идеей «полюсов роста», или «полюсов развития». С его точки зрения, развитие каждой конкретной хозяйственной и промышленной системы тесно связано с некоторыми локальными точками, «полюсами», то есть территориальной концентрации предприятий в определенных местах, которые за счет своего особого положения, инновационного процесса, предпринимательской активности, специфической инфраструктуры, социального и культурного профиля становятся очагами развития всей хозяйственной системы. Перру, следуя Шумпетеру, фокусируется на инновациях и инвестициях. По его мнению, крупные, преуспевающие на рынке фирмы создают позитивный экономический эффект на фирмы, находящиеся в географической близости, и оказывают влияние на другие территории, являясь очагами «поляризованного» развития экономики.

Французские ученые И. Толенадо [7] и Д. Солье [8] использовали более узкую интерпретацию кластера, назвав его «фильер». Формирование фильеров объяснялось необходимостью создания технологических связей между отраслями и секторами экономики для реализации их потенциальных преимуществ.

Кластерный подход исследовался также Е. Дахменом [9] с целью выявления и изучения взаимосвязей крупных шведских многонациональных корпораций. По мнению Е. Дахмена, кластеры формируются в «блоках развития», а «основой развития конкурентного успеха является наличие связи между способностью одного сектора развиваться и обеспечивать прогресс в другом секторе».

Современная теория конкурентоспособности на основе кластеров разработана В. Фельдманом [10]. Преимущества данной теории заключаются в том, что они основаны на обширных эмпирических исследованиях диверсификационных форм в различных странах. Суть теории заключается в следующем: диверсификация часто следует контактам между отраслями, связанными отношениями поставок и приобретения. Это согласуется с механизмами, которые ведут к образованию кластеров. Более того, наиболее жизнеспособные кластеры инновационной активности формируются на основе диверсификации [11].

Рассмотренные выше подходы кластерных образований заложили основу для кластерного научного направления в развитии региона и повышения его конкурентоспособности. Основным фактором образования кластера практически все исследователи обозначают рыночный механизм выгодности более тесного взаимодействия организаций, сконцентрированных на одной территории. Эта закономерность объясняется снижением трансакционных издержек и возникновением положительных обратных связей, обеспечиваю-

щих интенсивное развитие всех организаций, связанных отношениями в рамках кластера.

Теоретическими и практическими аспектами проблемы формирования и функционирования кластеров применительно к условиям России занимались такие ученые, как А.А. Мигранян, Т.В. Цихан, М.А. Афанасьев, Л. Мясникова, К. Мингалева, В.П. Третьяк, Д.А. Ялов.

Д.А. Ялов [12] дает следующее определение понятию «кластер» – это сеть поставщиков, производителей, потребителей, элементов промышленной инфраструктуры, исследовательских институтов, взаимосвязанных в процессе создания прибавочной стоимости.

А.А. Мигранян [13] считает, что кластер – это сосредоточение наиболее эффективных и взаимосвязанных видов экономической деятельности, то есть совокупность взаимосвязанных групп, успешно конкурирующих фирм, которые образуют «золотое сечение» (в западной интерпретации «diamond – бриллиант») всей экономической системы государства и обеспечивают конкурентные позиции на отраслевом, национальном и мировом рынках. Основным принципом существования кластера А.А. Мигранян считает создание целостной системы производства высококачественного конечного товара путем включения в нее всех производственных, исследовательских, торговых, посреднических и прочих связей и производств, которые имеют какое-либо отношение к качеству конечного изделия.

С точки зрения Т.В. Цихан, кластер – это сообщество фирм, тесно связанных отраслей, взаимно способствующих росту конкурентоспособности друг друга [14]. Т.В. Цихан указывает на то, что для всей экономики государства кластеры исполняют роль точек роста внутреннего рынка, к которой начинают «пристыковываться» другие организации. Кластеры могут быть представлены регионально ограниченными экономическими образованиями, вертикальными производственными цепочками и отраслями промышленности.

М. Афанасьев и Л. Мясникова [15] главным в структуре кластера считают распространение инноваций на всю цепочку создания стоимости и единое логистическое окно для взаимодействия с внешней средой.

М.В. Николаев и И.Е. Егорова [16] отличают кластер от существовавших ранее производственных комплексов по наличию синергетического эффекта.

По мнению В.П. Третьяка, термин «кластер» указывает на отраслевую и географическую концентрацию предприятий, которые производят и продают ряд связанных или взаимодополняемых товаров совместными усилиями [17].

Таким образом, обобщив вышеперечисленные понятия кластера, можно выделить следующие их сущностные признаки [18]:

– наличие лидирующих фирм, способных иметь существенную долю на внутреннем и внешнем рынке, дополненных специализированными обслуживающими организациями;

– концентрация участников кластера на ограниченной территории, представляющей уникальные преимущества;

– взаимодействие участников кластера между собой с целью выпуска продукции, конкурентоспособной на внутреннем и внешнем рынках;

– наличие конкуренции между участниками кластера;

– ускоренное распространение новшеств за счет развитой сети передачи информации.

Детально изучив труды современных ученых-теоретиков, следует отметить, что каждым из перечисленных авторов дается собственное определение кластера. Проанализировав вышесказанное, определим 5 основных подходов к изучению кластеров. Данные подходы отражены в табл. 1.

Таблица 1

Основные подходы отечественных и зарубежных ученых к определению кластеров

Подходы	Авторы
Воспроизводственно-отраслевой	М. Портер, И. Торнадо, Д. Солье, Е. Дахмен, Лоурен Э. Янг
Территориально-структурный	А. Маршал, И. фон Тюнен, В. Лаунхардт, А. Вебер
Инновационно-локомотивный	Й. Шумпетер, Ф. Перру, Т.В. Цихан, М. Афанасьев и Л. Мясникова
Производственно-корпоративный	М.В. Николаев и И.Е. Егорова
Системно-структурный	Вольфганг Прайс

Выделенные нами подходы необходимо исследовать более детально.

При *воспроизводственно-отраслевом подходе* построение кластерной модели основывается на взаимосвязи предприятий, объединенных процессом воспроизводства основных отраслей промышленности. Данная модель должна включать предприятия, добывающие исходное сырье и материалы, а также хозяйствующих субъектов, как предоставляющих связанные с процессом производства услуги, так и основных потребителей.

На основе *территориально-структурного подхода* кластер выглядит следующим образом: это группы компаний расположенных рядом на одной территории. В отдельных случаях такие сосредоточения образовывают группы компаний, которые принадлежат к одной и той же отрасли.

Под *инновационно-локомотивным кластером* понимается наиболее успешный опыт в этой области, он свидетельствует о том, как устойчивые конкурентоспособные компании достигают при своем развитии способности формировать и совершенствовать свою деятельность на основе консолидации усилий в области инноваций. При этом именно предприятия-инноваторы являются «ядром» кластерного объединения, которое образует связи с другими хозяйствующими субъектами.

Одним из факторов повышения конкурентоспособности экономики страны, региона и их привлекательности для инвесторов является *производственно-корпоративное управление.* Производственно-корпоративное управление включает комплекс отношений между администрацией компании, ее правлением, акционерами и другими заинтересованными лицами. Это управление также определяет рамки, в которых намечаются задачи компании, а также средства реализации этих задач и контроля за результатами деятельности компании. Следование принципам корпоративного управления является признанным организационным механизмом защиты прав инвесторов, мощным рычагом привлечения их средств для реструктуризации промышленности, а также выступает одним из ограничений на источники финансирования. Следует отметить, что современная структура предприятий имеет корпоративную структуру, объединяющую различные самостоятельные мини-предприятия в процессе производства.

При *системно-структурном* подходе определение кластера сводится к целенаправленности объединения на создание и производство конкурентоспособной продукции, которая может быть экспортирована за границу, или, по крайней мере, за пределы региона. Кластеру не присуща ориентация на внутреннего потребителя.

Таким образом, на основании выделенных преимуществ кластерного образования, можно говорить о том, что кластеры позволяют повысить производительность входящих в них фирм и отраслей, увеличить восприимчивость к инновациям и создавать дополнительные условия для стимулирования развития новых бизнесов, в результате чего политика федеральных и региональных органов управления должна быть направлена на формирование, стимулирование и поддержку дальнейшего развития кластерных объединений; в большей степени это определяется целевыми программами развития промышленного производства. Целью данных разработок является повышение конкурентоспособности промышленности региона, которая реализуется на основе разнообразных методов поддержки кластерных объединений.

Таким образом, несмотря на то, что сам термин «кластер» не является широко распространенным в управленческих кругах, на наш взгляд, объединения промышленных предприятий, финансовых институтов, научно-исследовательских центров, государственных органов власти на основе принципа добровольного взаимодействия формируют дополнительные преимущества (доступ к специализированным факторам производства и рабочей силе, доступ к информации, взаимодополняемость, доступ к организациям и общественным благам, стимулирование и измерение производительности) для каждого входящего в него хозяйствующего субъекта, что, в конечном счете, способствует повышению его конкурентоспособности на региональном, межрегиональном и мировом рынках.

Список литературы

1. Словарь иностранных терминов. – М.: БАО-ПРЕСС, 2007.

2. Портер М. Конкуренция: пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.

3. Тюнен фон И. Изолированное государство в его отношении к сельскому хозяйству и национальной экономии. Исследование о влиянии хлебных цен, богатства почвы и накладных ресурсов на земледелие. – 1826.

4. Schumpeter J.A. The Theory of Economic Development. – New York, Oxford University, 1934.

5. Weber A. Ьber den Standort der Industrie. Bd. 1 / Reine Theorie des Standorts, 1909.

6. Perroux F. Note on the concept of growth poles / Regional economics: Theory and practice. – D. McKee et al. (eds.). – New York: The Free Press, 1970. – P. 93–103.

7. Tolenado J.A. Propis des Filieres Industrielles // Revue d'Economie Industrielle. – V.6. – 1978. – № 4. – P. 149–158.

8. Soulie D. Filieres de Production et Integration Vertical // Annales des Mines. – Janvier. – 1989. – P. 21–28.

9. Dahmen E. Entrepreneurial Activity and the Development of Swedish Industry, 1919–1939. – Stockholm, 1950.

10. Мигранян А.А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в странах с переходной экономикой.

11. Feldman V.P., Audretsch D.B. Innovation in Cities // Science based Diversity, Specialization and Localized Competition-European Economic Review. – 1999. – № 43. – P. 409–429.

12. Ялов Д.А. Кластерный подход как технология управления региональным экономическим развитием. – URL: www.subcontract.ru

13. Мигранян А.А. Проблемы и перспективы развития конкурентоспособных кластеров в Кыргызской республике // Проблемы современной экономики. – 2007. – № 1(21).

14. Цихан Т.В. Кластерная теория экономического развития // Теория и практика управления. – 2003. – № 5. – С. 65.

15. Афанасьев М., Мясникова Л. Мировая конкуренция и кластеризация экономики // Вопросы экономики. – 2005. – № 4. – С. 75–86.

16. Николаев М.В., Егорова И.Е. О проблеме формирования кластеров в российской экономике (на примере алмазно-бриллиантового комплекса Якутии) // Проблемы современной экономики. – 2006. – № 3/4 (19/20).

17. Третьяк В.П. Кластеры предприятий: пути создания и результативность функционирования. – URL: http // www.ecsocman.edu.ru

18. Печаткин В.В., Гаймалова С.М. Теоретические и прикладные аспекты формирования промышленных кластеров в регионах России // Промышленная политика в Российской Федерации. – 2006. – № 11. – С. 27–33.

В редакцию материал поступил 16.12.10

Ключевые слова: кластер, кластерное образование, кластерный подход, кластерное взаимодействие.

УДК 338(73)

А.В. ФРОЛОВ,

кандидат экономических наук, доцент

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова

НАЦИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА США: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ

В статье раскрывается институциональный аспект национальной инновационной системы США (НИС). Показано, как действие антимонопольного и патентного законодательств может стимулировать инновационное развитие, но может и препятствовать инновационному росту. Рассматриваются основные инициативы правительства США по совершенствованию правовой базы НИС как важнейшего институционального фактора.

Усиление экономических проблем мировой экономики вновь заставляет задуматься о судьбе инновационного развития. Возможны ли инновационные прорывы в условиях длительного нестабильного развития экономики? Какие факторы могут стимулировать или затруднять инновационное развитие?

Ответы на эти вопросы необходимо искать, учитывая опыт как мирового сообщества в целом, так и отдельных стран. Обобщение опыта США как одной из наиболее инновационных экономик мира, анализ противоречий и перспектив американской национальной инновационной системы (далее – НИС) могут быть особенно полезны, в том числе и для России.

Развивая тему предыдущей публикации [1], автор хотел бы обосновать некоторые исходные позиции.

Во-первых, учитывая сложившийся в экономической литературе подход к НИС, национальная инновационная система характеризуется автором как совокупность: экономических субъектов, взаимосвязей между ними и общественных институтов (таких как ценности, нормы, право). Они производят новые знания и новшества, обеспечивают их хранение, преобразуют их в новые продукты, услуги и технологии, обеспечивают их распространение и потребление рынком [2, с. 20]. Эта система образует основу, служащую правительствам для формирования и реализации политики, влияющей на инновационный процесс.

Во-вторых, по мере роста «новой экономики», ее глобализации усиливается действие институциональных факторов на инновационное развитие. Институциональные факторы могут не только стимулировать развитие НИС, но и выступать фактором, сдерживающим инновационные усилия участников НИС.

В-третьих, важнейшим институциональным элементом НИС является правовая система. В числе правовых форм особое место занимают система прав интеллектуальной собственности (прежде всего, патентное законодательство) и антимонопольное законодательство.

Патентное и антитрестовское законодательства стимулируют инновации разными, но взаимодополняющими способами, способствуют динамической эффективности: система прав собственности и правила рынка, создающие должные стимулы для изобретений, инноваций и принятия на себя риска, дают существенные результаты не только для общества сегодняшнего дня, но и для общества будущего.

Патенты трансформируют заявленный «кусок» интеллектуального прогресса в право собственности, позволяя изобретателю исключить других субъектов в качестве пользователей данного изобретения в рамках срока патента. Американская система интеллектуальной собственности стимулирует дальнейшее развитие инноваций посредством механизма общественного информирования об изобретении.

Главной миссией антитрестовского законодательства является укрепление и защита конкурентной среды посредством запрета определенных форм поведения, угрожающих свободным рынкам. Именно конкурентная среда заставляет компании постоянно заниматься инновациями и получать соответствующую прибыль от инноваций. Антитрестовское законодательство признает

решающую роль интеллектуальной собственности в стимулировании инноваций и высоко оценивает их в связи с этим обстоятельством. Тем не менее антитрестовское законодательство применяет к интеллектуальной собственности те же аналитические принципы, что и к другим формам собственности, и вводит некоторые правила, касающиеся того, как можно и как нельзя использовать патентную монополию.

Таким образом, антитрестовское и патентное право работают вместе по созданию и сохранению должных стимулов к технологическому прогрессу путем создания имущественных прав и поддержания конкурентоспособности в вопросах, связанных с этими правами. Издержки плохой работы патентной системы и неправильной антитрестовской политики очень высоки. Подрываются конкурентоспособность и инновации. Возможности использовать одно законодательство для того, чтобы исправлять несовершенство работы другого, ограничены. В связи с этим вполне понятно стремление обоих видов законодательства работать вместе.

В США организовано обсуждение и анализ проблем патентного и антитрестовского законодательств, прежде всего, на уровне совместных действий таких ветвей правовой системы, как Патентное Бюро США и Антитрестовское Управление Министерства юстиции. Оба Агентства еще в 1995 г. выработали совместные направления антитрестовского лицензирования интеллектуальной собственности, в 2007 г. они, в результате работы совместных семинаров, подготовили отчет о пересечении антитрестовских законов и политики с политикой и законами в интеллектуальной (патентной) сфере.

В настоящее время возрастает необходимость поиска новых правовых инструментов (технологий) регулирования инноваций по мере усложнения объектов инноваций.

Законы, принятые несколько десятилетий назад, часто становятся недееспособными из-за чрезмерной привязки к существовавшим в то время технологиям. Но темпы технологических изменений, сокращение жизненного цикла технологий и продуктов настолько ускорили инновационный процесс, что изменения и поправки в правовую систему должны были бы приниматься примерно каждые шесть месяцев, ведь именно с такой частотой обновляются технологии в наукоемких отраслях. Но это, учитывая традиционные юридические процедуры, нереально. Например, новый закон США «Америка изобретает» (*America Invents* ***Act,*** 2011 г.) обсуждался в Конгрессе более 6 лет, а о необходимости подобного закона начали говорить еще в 90-х гг. прошлого века.

Как отмечает Е.А. Роговский, быстрая смена структуры и нечеткая конфигурация *IT*-рынка оставляют неурегулированными огромное количество проблем, так или иначе связанных с антимонопольным регулированием. Это не только затрудняет применение известных законов Шермана, Клейтона и Харта-Скотта-Родино, и оценку индексов чрезмерной концентрации рынка Герфиндаля-Хиршмана, но в определенной степени дискредитирует всю систему антимонопольного регулирования. В этих условиях нарушения правил антимонопольного регулирования зафиксировать очень трудно [3, с. 234]. Не случайно в США уже давно высказываются весьма авторитетные мнения в пользу отмены антимонопольного законодательства [4].

В теории патенты также должны стимулировать инновации, предоставляя изобретателю монополию на оригинальный процесс. В реальности и здесь, как и в случае с антимонопольным законодательством, все выглядит гораздо сложнее.

Например, в связи с изобретением программного обеспечения, все чаще высказываются возражения (даже со стороны Нобелевских лауреатов) против разрешения патентных отношений в сфере подобных «изобретений». Можно ли запатентовать какой-либо алгоритм, даже самый простой, или можно запатентовать только те алгоритмы и программные процедуры, которые являются достаточно сложными и не очевидными? Как насчет программного кода, позволяющего реализовать абстрактный алгоритм? Как вы назвали бы формальный язык, используемый для создания описания какого-либо алгоритма? Это текст или программа? Подобная неопределенность понятий существует уже десятилетия.

Очередной повод для взрыва противоречивых мнений в отношении *IT*-продуктов дают смартфоны. Такой тип суперсложного прибора, как мобильный телефон с функциями персонального компьютера и коммуникатора создает новые предпосылки для патентных войн и соответствующих судебных разбирательств. Популярным стало предположение, что вскоре персонал ведущих мировых производителей смартфонов будет

состоять преимущественно из юристов, а не из инженеров.

К тому же доходность такого товара, как смартфон, гораздо выше, чем доходность любых других продуктов ведущих фирм. Так, у *Apple* на них приходится 65% всех доходов. Программные продукты для смартфонов оцениваются также высоко.

В результате патентных войн происходит перераспределение полученных доходов. Средняя стоимость урегулирования судебного разбирательства оценивается сотнями миллионов долларов. Так, например, в 2006 г. компания *RIM* заплатила компании *NTP* (специализируется на операциях с интеллектуальной собственностью, патентный тролль – *patent troll*) сумму в 612 млн долл. с целью полного и окончательного урегулирования всех претензий. Для сравнения, несколько позже компания *Nokia* продала компании *Apple* патент на сумму 600 млн долл. [5].

В целях извлечения дополнительной выгоды, все изощреннее становится стратегия конкурентного поведения основных патентных игроков. Иногда они выстраивают «цепочки» операций с одним и тем же патентом. Так, в 2011 г. *Google* купил патент, затем продал его компании *HTC*, которая сразу же использовала свое правообладание для подачи иска на *Apple*.

А если учесть суммы роялти, которые правообладатели могут потребовать от фактических пользователей патентов, то суммы исков будут еще больше, причем они будут нарастать во времени. К примеру, *Microsoft* планирует получить от *HTC* по 5 долларов с каждого телефона, проданного с системой *Android.* По оценкам, эта сумма может превысить поступления от продаж собственной платформы *Windows 7*.

Недавно консорциум компаний (*RIM, Microsoft, Apple*) купил портфель патентов *Nortel* за 4,5 млрд долл. [5]. Разумеется, такие выгодные приобретения позволят этим крупным корпорациям выжить, но от этого пострадают новые игроки на рынке смартфонов, которые не получат даже шанса выйти на него со своими инновациями. Необходимо кардинально реформировать патентную систему, чтобы снизить накал патентных войн.

Большое значение в процессе реформирования будет играть новый Закон, принятый в США в сентябре 2011 г. – «Америка изобретает» (*America Invents Act*). В нем, в частности, предусмотрены:

– реформа патентной системы, при которой предпочтение отдается первому заявителю;

– институциональные механизмы повышения качества патентов;

– обеспечение большей определенности в вопросах калькуляции убытков от патентных нарушений;

– введение дополнительных процедур проверки правомочности патентных решений;

– запрет на так называемые налоговые патенты (*Tax Patents*), прекращающий все манипуляции со схемами ухода от честного налогообложения [6].

Кроме совершенствования патентного законодательства, Закон решает более глубокую задачу – создание условий по устранению объективных причин не только патентных войн, но и таких тормозящих инновации явлений, как деятельность «патентных троллей», спекулятивное паразитирование на инновационной активности других субъектов НИС.

«Патентные тролли» в США сосредоточены, в основном, в районе Силиконовой долины (Калифорния) – центре изобретений и инноваций. Сотрудники Бостонского университета, исследуя проблему «патентных троллей», установили, что за последние 20 лет ущерб от их действий составил колоссальную сумму – около $500 млрд долл., что равняется примерно двум годовым бюджетам России. С 2006 г. мировая экономика ежегодно теряет около $83 млрд долл. В 2010 г. «тролли» подали 2600 исков только против американских компаний – это в 5 раз больше, чем в 2004 г.

О роли «патентных троллей» в экосистеме инноваций спорят давно, но все чаще высказывается мнение об их «паразитизме». Как правило, «тролли» ничего не производят и зарабатывают деньги, скупая права на патенты у маленьких фирм или на аукционах по результатам банкротств. Впоследствии они пытаются продавать патенты или подают в суд на компании, которые, по их мнению, используют технологию, патент на которую принадлежит им.

Часто иски предъявляются сразу к множеству организаций. Можно называть такое поведение «троллей» паразитизмом или нет, но в такой деятельности определенно усматривается сходство с практикой создания финансовых пузырей, печально известных в связи с глобальным экономическим кризисом, начавшимся в 2008 г.

Компаниям-производителям приходится выплачивать роялти и компенсации «троллям», и впоследствии все это входит в конечную стоимость продукта, тем самым затрагивая интересы всего общества. *Apple* в конце прошлого года окончательно проиграла в суде «троллю» – *Mirror Worlds* – больше $ 600 млн. Спор касался технологий, применяемых в *iPhone*, *iPod*, компьютерах *Mac*. Соответственно, каждому владельцу гаджета от *Apple* пришлось внести свою долю в доходы «тролля». Похожая история с троллем i4i, который засудил *Microsoft* за ее офисный пакет программ.

Производители тоже, как было показано выше, ведут патентные войны. Но они хотя бы используют патенты по назначению, создавая инновационные продукты и услуги, необходимые обществу. Что же касается «троллей», то в экономической литературе появился даже новый термин – «троллинг со стороны паразитов».

Далеко не все иски компаний-паразитов оказываются успешными для них. Чаще они дела проигрывают. Но здесь, как в венчурном бизнесе, одно удачное вложение может окупить 100 неудачных.

Помимо явных финансовых проблем, «тролли» провоцируют проблемы организационные, затрудняют внедрение новых технологий.

И это при том, что в судах использовалась пока только ничтожная часть патентов, принадлежащих организациям-паразитам. К примеру, самый известный тролль – *Intellectual Ventures* – обладает ориентировочно 15 000 патентов (сравнимо с базой корпорации *Motorola*) [7]. Поэтому множество интересных идей просто лежат мертвым грузом.

Другая сторона вопроса в том, что для деятельности «троллей» создаются благоприятные условия, а государство не вмешивается в этот процесс. Компании, переживающие проблемы с урезанием бюджетов, все чаще понимают, что продажа патентов является очень выгодной операцией. Этот новый способ заработка привел к росту продаж патентов в 2009 г. на 50%. Наблюдается также активный всплеск операций на рынке лицензий, который оценивается в 50 млрд долл.

Компании все больше осознают, что патенты – это не просто юридический документ, а выгодный актив. Так, прибыль фирмы *Ocean Tomo*, занимающейся аутсорсингом патентных лицензий для компаний, достигает 60 млн долл. в год. В 2009–2010 гг. бизнес компании вырос в 2 раза [8].

Патенты, которые не нужны разоряющимся компаниям, а также университетам, продаются с аукционов. Занимаясь скупкой патентов, «тролли» располагает все большими возможностями.

Каковы же объективные причины ведения патентных войн, деятельности патентных «троллей»?

Дело в том, что действие институциональных факторов может приводить к ситуациям, которые определяются термином «институциональная ловушка». Так называется ситуация, когда негативные последствия тех или иных изначально продиктованных благими намерениями макроэкономических решений приобретают устойчивый характер [9, с. 4].

Несоответствие между скоростью развития рынка передовых технологий и оперативность правового механизма, призванного этот рынок регулировать, может приводить к тому, что первоначально прогрессивные законы со временем создают предпосылки для возникновения устойчивых негативных явлений. Так, принятый в 1980 г. Закон Бая-Доула, закрепивший за университетами право продавать патенты на изобретения, профинансированные государством, революционно увеличил количество выданных американским университетам патентов. В результате вырос и процент коммерческого использования инноваций. Закон Бая-Доула стал синонимом эффективной политики в области трансфера технологий и породил множество подобных законов в ряде развитых и развивающихся стран.

Однако за 30 лет с момента выхода закона Бая-Доула реальность настолько усложнилась, что институциональная среда стала допускать неэффективность инновационной системы страны. Наличие «институциональной ловушки» стало очевидной.

Государство, предоставив инициативу частному сектору, снизив степень регулирования инновационной сферы, ограничило свое участие в НИОКР. В создавшейся ситуации стали активно развиваться паразитирующие элементы экономики, типа «патентных троллей», разгорелись патентные войны между производителями инновационных товаров. Тем самым введение прогрессивного в свое время закона Бая-Доула на определенном этапе спровоцировало создание

институциональной ловушки – «троллизацию» инновационной сферы, когда многие компании, особенно в условиях кризисной нестабильности, видят выход в разнообразных операциях с патентами, получении колоссальных доходов от выигранных в судах процессов, а не в формировании производственной и инновационной стратегии.

Поэтому для исправления ситуации и повышения эффективности инновационного процесса государство должно пересмотреть свое отношение к правовым аспектам инноваций.

Таким образом, в силу кризисного состояния экономики США (наложение экономического кризиса и кризиса инновационной системы в целом, не позволяющего прейти к массовому производству новых продуктов на базе новых технологий) назрела потребность в серьезных институциональных переменах американского общества.

В создавшейся ситуации возрастает риск, что такие явления, как патентные войны и спекулятивная игра на «бирже» знаний, патентов и технологий (деятельность «патентных троллей»), при недостаточной реформаторской инициативности федерального центра могут существенно снизить производительность и конкурентоспособность США.

Если в 80-х гг. прошлого века (период принятия законов Бая-Доула и др.) важно было выпустить частную инициативу для повышения патентной и инновационной активности, то сейчас надо идти дальше и дополнять реформы 80-х гг. новыми институциональными реформами в направлении усиления государственно-частного партнерства.

Существует настоятельная и срочная необходимость изменения стратегии развитии инноваций в США. Новая стратегическая реформа НИС на основе новой сети государственно-частного партнерства потребует надлежащих реформ всех звеньев НИС – в первую очередь, законодательной и образовательной системы. Высока вероятность, что мир вскоре станет свидетелем волны институциональных перемен в США, первой их которых можно считать Закон «Америка изобретает» (*America Invents Act,* 2011).

Институциональный опыт регулирования инновационной сферы США актуален для России. Причем важно не только копировать законы 1980-х гг., позволившие стимулировать частную инициативу в сфере НИС, но и быть заранее готовыми к возникновению «институциональных ловушек», похожих на американские. В противном случае Россия может понести существенные потери, сорвать планы перехода экономики на инновационные рельсы, превратить модернизацию в низкоэффективный проект.

Список литературы

1. Фролов А.В. Опыт создания законодательной базы национальной инновационной системы США // Актуальные проблемы экономики и права. – №2011. – 2 (18). – С. 202–208.

2. Киселева В.В., Колосницына М.Г. Государственное регулирование инновационной сферы. – М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2008. – 402 с.

3. Роговский Е.А. США: информационное общество (экономика и политика). – М.: Междунар. отношения, 2008. – 408 с.

4. Об отмене антимонопольного законодательства в США / под ред. Г. Халла. – М.: ЭКОМ Паблишерз, 2008. – 496 с.

5. URL: http://www.guardian.co.uk/technology/2011/sep/12/lawsuits-smartphone-ecosystem-prosperity (дата обращения: 27.09.2011)

6. URL: America Invents Act, 2011. – URL: http://judiciary.house.gov/issues/issues_patentreformact2011.html

7. URL: http://slon.ru/future/patentnye_voyny_otnyali_u_nas_500_mlrd-681701.xhtml (дата обращения: 29.09.2011)

8. URL: http://www.vedomosti.ru/tech/news/2009/12/09/903610 (дата обращения: 29.09.2011)

9. Институциональная экономика: учебник / под ред. А. Олейника. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 704 с.

10. Schmidt H. Competition law, innovation and antitrust: an analysis of tying and technological integration. – Edward Elgar Publishing, 2009. – 280 p.

11. Varney Ch.A. Promoting Innovation Throught Patent and Antitrust Law and Policy. May, 2010. U.S. Department of Justice – URL: http://www.justice.gov/atr/public/speeches/260101.htm (дата обращения: 28.09.2011)

В редакцию материал поступил 03.10.11

Ключевые слова: США, национальная инновационная система (НИС), институциональные факторы, антимонопольное законодательство, патенты и патентное право, стимулирование инновационной деятельности, патентные войны, «патентные тролли», институциональные «ловушки», Закон «Америка изобретает, 2011».

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

УДК 368.86.61

Е.В. АКСЕНЕНКО,

аспирант

Ставропольский государственный университет

ВЫЯВЛЕНИЕ ПРОБЛЕМ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ МЕДИЦИНСКИХ РАБОТНИКОВ

В статье рассмотрены результаты проведенного автором анкетирования медицинских работников Ставропольского края. Выявлено, что проблема недостатка средств у медицинских учреждений на оплату страховых взносов, а также проблема обеспечения страховой защитой персонала медицинских учреждений была бы разрешена принятием Федерального закона об обязательном страховании профессиональной ответственности медицинских работников. Данный закон позволит снизить сложившуюся диспропорцию в механизме защиты субъектов правоотношений, а также способен обеспечить повышение качества работы и ответственности врачей при оказании медицинской помощи пациентам.

Развитие и распространение страхования профессиональной ответственности медицинских работников (СПОМР) в настоящее время является одной из наиболее актуальных проблем организации здравоохранения. Основной целью внедрения системы СПОМР является повышение уровня финансовой, правовой и социальной защищенности как медработников, так и их пациентов. От того, как защищены права больных и насколько эти права соблюдаются, напрямую зависит качество медицинской помощи и удовлетворенность самих граждан здравоохранением.

Система страхования профессиональной ответственности медицинских работников широко используется в экономически развитых странах уже в течение многих десятилетий, так как позволяет переложить все расходы на страховщика по возмещению причиненного ущерба, включая моральный вред и издержки на ведение дела в суде, а также является эффективным инструментом для разрешения конфликтных ситуаций в досудебном порядке, не затрагивая профессиональную репутацию врача и лечебного учреждения.

В Российской Федерации институт страхования профессиональной ответственности пока еще слабо развит и существует лишь в форме добровольного страхования, так как в стране не разработана правовая база, регламентирующая государственную страховую защиту пациентов и профессиональную ответственность медицинских работников, в связи с чем положение потребителя медицинских услуг остается уязвимым, что лишний раз подчеркивает настоятельную необходимость поощрения государством страхования указанной ответственности.

В сентябре-октябре 2010 г. автором проведено анкетирование среди медицинских работников по вопросам удовлетворенности работой в лечебно–профилактическом учреждении (ЛПУ), а также возможности введения обязательного СПОМР в ЛПУ по Ставропольскому краю. Всего в опросе участвовали 1100 человек, из них: 81,8% женщин и 18,2% мужчин (табл. 1).

Таблица 1

Возрастная характеристика респондентов*

Возраст респондента	Количество человек, в %
От 20 до 30 лет	28,2
От 31 до 40 лет	19,1
От 41 до 50 лет	20
От 51 до 60 лет	24,5
Свыше 61	8,2

* *Источник:* составлено автором по результатам анкетирования.

Анкетирование проводилось среди врачей следующих специальностей:

– акушеры-гинекологи – 41,4%;

– хирурги – 30%;

– стоматологи – 20,1%;

– анестезиологи-реаниматологи – 8,5%.

Опрос проводился среди медицинских работников из следующих учреждений (табл. 2).

Таблица 2

ЛПУ респондентов*

Медицинское учреждение	Количество респондентов, в %
Государственная поликлиника	32,7
Государственная больница	46,4
Частная клиника	0,9
Частный кабинет	0,9
Государственное и частное учреждение	19,1

* *Источник:* составлено автором по результатам анкетирования.

Из данных табл. 2 становится очевидным, что из общего количества медицинских работников, ответивших на вопросы анкеты, 46,4% работают в государственных больницах, 32,7% респондентов в государственных поликлиниках, 19,1% врачей совмещают свою работу в государственном и частном учреждениях и одинаковое количество респондентов (0,9%) осуществляют свою деятельность в частной клинике или кабинете.

Степень удовлетворенности работой врачей в ЛПУ определялась по следующим критериям.

1. Удовлетворенность объемом и интенсивностью выполняемой работы:

– удовлетворены 51,8%;

– не удовлетворены 43,6%;

– затруднились ответить 4,6%.

2. Степень загруженности рабочего дня:

– 50,9% респондентов считают, что их загруженность превышает планку в 100%;

– 40% врачей полагают, что загруженность дня 100%;

– 9,1% медицинских работников отмечают, что загрузка рабочего дня не настолько высока, чтобы не найти время на отдых.

3. Чувство усталости после окончания работы:

– 12,7% респондентов не чувствуют усталости;

– 80% медицинских работников чувствуют усталость;

– 7,3% затруднились ответить.

4. Удовлетворенность размером заработной платы (табл. 3):

Таблица 3

Размер заработной платы медицинских работников*

Размер заработной платы, в руб.	Количество респондентов, в %
До 5500	20,9
От 5600 до 8000	21,8
От 8100 до 12000	35,5
Свыше 12000	21,8

* *Источник:* составлено автором по результатам анкетирования.

Отношение медицинского персонала к оплате своего труда:

– справедливой оплату своего труда считают 7,3%;

– 84,5% считают ее несправедливой;

– затруднились ответить 8,18%.

5. Возможность получить надбавки (премии) к заработной плате (рис. 1):

Из данных рис. 1 очевидно, что самым распространенным видом надбавок у медицинских работников являются выплаты за оказание платных медицинских услуг – 50,9%.

6. Необходимость в дополнительно оплачиваемой работе:

– 47,3% респондентов не имеют дополнительно оплачиваемой работы, но хотят найти такую;

– 27,3% не имеют дополнительную работу и не хотят найти;

– 19,1% имеют регулярную дополнительно оплачиваемую работу;

Рис. 1. Вид надбавок к заработной плате (%)*

* *Источник:* составлено автором по результатам анкетирования.

– 6,4% имеют нерегулярную дополнительно оплачиваемую работу.

Оценивая свой денежный доход, медицинские работники отнесли себя к следующим группам (табл. 4).

Таблица 4

Уровень потребительских возможностей*

Название группы	Количество респондентов, в %
Врачи с минимальным уровнем потребительских возможностей	41,8
Врачи со средним уровнем потребительских возможностей	42,7
Врачи с уровнем потребительских возможностей выше среднего	0,9
Врачи с относительно высоким совокупным доходом и уровнем потребительских возможностей	1,8
Затруднились ответить	12,7

* *Источник:* составлено автором по результатам анкетирования.

По результатам анкетирования, большинство респондентов (84,5%) отмечают низкую и несправедливую оплату их труда, не адекватную объему выполняемой работы. Загруженность дня у большинства медицинских работников превышает 100%, тем не менее 50,9% удовлетворены работой в лечебном учреждении и только 30% не удовлетворены, затруднились ответить 19,1%.

Врачебная деятельность, в которой очень тесно переплетаются морально-этические и правовые нормы, имеет существенные отличия от других профессий в отношении прав и обязанностей медицинского работника. Так, на протяжении веков к представителям медицинской профессии всегда предъявлялись требования о недопущении ошибок, однако врачи ежедневно сталкиваются с нетипичными задачами, симптомы заболеваний зачастую не носят явно выраженного характера, а само применение инструментальных методов диагностики порой представляет потенциальную опасность для здоровья пациента, поэтому возможность возникновения ошибки все же существует.

Из числа опрошенных медицинских работников вероятность возникновения ошибок в профессиональной деятельности оценивают как высокую – 3,6%, среднюю – 41,8%; низкую – 54,6% (рис. 2).

Из рис. 2 можно сделать вывод, что, по мнению медицинских работников, наиболее часто врачебные ошибки происходят:

– в связи с отсутствием необходимого современного оборудования – 29,1%;

– низкого профессионального уровня – 14,5%;

– 8,2% опрошенных объединили эти две категории;

– 10% респондентов считают, что из-за недостаточного количества медицинских работников;

Рис. 2. Наиболее частые причины врачебных ошибок*

* *Источник:* составлено автором по результатам анкетирования.

– 6,4% респондентов связывают врачебные ошибки с низким профессиональным уровнем, отсутствием современного оборудования и недостаточным количеством медицинских работников;

– 10% – из-за отсутствия необходимого современного оборудования и недостаточного количества медицинских работников;

– 3% из числа ответивших считают, что из-за низкого профессионального уровня и недостаточного количества медицинских работников.

Таким образом, мы рассмотрели наиболее частые причины врачебных ошибок, но врач не всегда несет ответственность за ошибку, если докажет, что она произошла вследствие непреодолимой силы или по иным основаниям, предусмотренным законом. Для этого медицинские работники должны знать, какими законодательными актами регулируется их ответственность за нарушение прав граждан при действиях, повлекших за собой вред жизни и здоровью пациента. Из числа опрошенных больше половины (55,4%) знают, какими именно законодательными актами регулируется профессиональная ответственность, 16,4% не знают, 28,2% затруднились ответить на данный вопрос.

Результатом изменений гражданско-правовых взаимоотношений между пациентами и исполнителями медицинских услуг, то есть медицинским учреждением любой формы собственности и частнопрактикующими врачами, стало значительное увеличение числа конфликтов между вышеуказанными субъектами договорных отношений. Возможность получения денежной компенсации морального и физического ущерба оказалась для «потребителя медицинских услуг» чрезвычайно привлекательной [1].

В связи с увеличением подаваемых больными жалоб в медицинской среде может сложиться парадоксальная ситуация, когда необходимость проведения сложных оперативных вмешательств, внедрение новых медицинских технологий в клиническую практику, использование современных методов инструментальной и рентгеновской диагностики связаны с высоким риском возникновения ятрогений, что потенциально опасно для жизни и здоровья пациента [1]. Сложившаяся ситуация может привести к тому, что из-за боязни осложнения высокотехнологичных методов диагностики и лечения врач может отказаться или уклониться, по тем или иным причинам,

от проведения сложных медицинских манипуляций. Отказ от сложных методов диагностики и лечения приведет к запоздалому выявлению, несвоевременному лечению и, в конечном итоге, к возникновению возможных неблагоприятных для больного последствий.

Комплекс проблем, связанный, с одной стороны, с увеличением числа жалоб пациентов по поводу некачественно оказанной медицинской помощи, которая приводит к ухудшению их здоровья, а с другой – с опасением врачей в неблагополучном исходе той или иной сложной операции либо диагностического обследования, породил необходимость поиска мер по адекватной защите медработников. В здравоохранении защита прав пациента невозможна без отрыва от защиты врачей и медсестер от рисков в их профессиональной деятельности. Во всех развитых странах защита медработников является важнейшим элементом эффективного использования кадрового потенциала, так как общество и государство обязаны защищать своих граждан от любого рода опасностей. В связи с этим на цели преодоления естественного страха медперсонала за возможные неблагоприятные последствия в работе и направлены все существующие системы страхования рисков профессиональной деятельности медработников.

По данным проведенного анкетирования, 69,1% респондентов слышали о СПОМР и соответственно 30,9% никогда о нем не слышали.

Большинство респондентов считает, что самыми распространенными причинами низкого уровня развития СПОМР в России являются отсутствие законодательной базы о страховании профессиональной ответственности медицинских работников и их низкие заработные платы (табл. 5).

Одним из первых оснований для введения СПОМР является необходимость решения вопроса по возмещению материального и морального ущерба пациенту на основании ГК гл. 59 ст. 1072, что ведет к росту ответственности врачей, связанной с потенциальным совершением ошибок при оказании медицинской помощи. С другой стороны, любое медицинское вмешательство всегда сопряжено с риском причинения вреда здоровью пациента и не исключает вероятности неблагоприятных последствий.

Таблица 5

Причины низкого уровня развития СПОМР в Российской Федерации*

Название причины	Количество респондентов, в %
Отсутствие законодательной базы о СПОМР	20,9
Отсутствие законодательной базы о СПОМР и низкая заработная плата медицинских работников	12,7
Низкая заработная плата медицинских работников	17,3
Недостаточная информированность медицинских работников	6,4
Отсутствие законодательной базы о СПОМР и низкая заработная плата, недостаточная информированность медицинских работников	11,8
Отсутствие законодательной базы о СПОМР, недостаточная информированность медицинских работников	11,8
Недостаточная информированность и низкая заработная плата медицинских работников	10,9
Затруднились ответить	8,2

* *Источник:* составлено автором по результатам анкетирования.

Вследствие анализа опрошенных медицинских работников установлено, что:

– 73,6% респондентов считают необходимым введение СПОМР;

– 3,6% не считают необходимым введение СПОМР;

– 22,7% затруднились ответить.

Потребность в страховании ответственности медицинских работников продиктована тем, что они объективно оказывают влияние на состояние здоровья пациента через диагностические исследования, терапевтические процедуры, хирургические вмешательства, и если пациент докажет, что действиями медицинского работника его здоровью нанесен ущерб, виновник должен его возместить. Без СПОМР практикующий врач не в состоянии выплачивать компенсации, достигающие достаточно больших сумм, поэтому обязательное страхование профессиональной ответственности медицинских работников является очень важным моментом во взаимоотношениях между врачом и пациентом [2]. Однако остается очень важным вопрос, а именно: за чей счет должна выплачиваться компенсация пострадавшему пациенту: за счет врача, ЛПУ или государства.

По данным анкетирования, 43,6% врачей считают, что компенсация пострадавшему пациенту должна выплачиваться за счет государства, 29,1% респондентов – за счет медицинского учреждения, 3,6% – за счет врача и 23,6% затруднились ответить на данный вопрос.

Страховой взнос из собственных средств за страхование своей профессиональной деятельности не готовы платить 62,7% респондентов, 15,5% готовы платить страховой взнос, 21,8% врачей затруднились ответить.

В США взносы за страховой полис различны не только у врачей разных специальностей, но и у врачей одного профиля, практикующих в разных штатах, поскольку с этим связана и величина его возможных доходов. Так, в середине 1990-х гг. стоимость страхового полиса семейного врача в этой стране, в штате Иллинойс, составляла 4 350 долл., а в штате Индиана – 14 941 долл. [3, с. 369].

На вопрос, должны ли отчисления зависеть от специализации медицинского работника, 52,7% считают, что должны, 27,3% – что не должны, 20% затруднились ответить на данный вопрос.

Страхование профессиональной ответственности врача оформляется специальным полисом, в котором подробно формулируются основные и дополнительные условия страхования. Приобретение полиса по страхованию профессиональной ответственности гарантирует врачу, что страховая компания берет на себя защиту его интересов в судебных процессах и выплату компенсаций по тем искам, которые могут быть ему предъявлены.

Больше половины медицинских работников (52,7%) считают необходимым, чтобы медицинское учреждение, в котором они работают, занималось организацией страхования профессиональной деятельности, 8,2% полагают, что в этом нет никакого смысла, и 39,1% затруднились ответить.

Однако, на наш взгляд, очень важно, чтобы финансирование лечебно-профилактического учреждения соответствовало возможности заниматься СПОМР (рис. 3).

Так, из рис. 3 следует, что лишь 4,5% респондентов считают, что ЛПУ полностью соответствует возможности заниматься СПОМР, 10% отметили, что оно соответствует возможности, но не занимается СПОМР, 30,9% респондентов полагают, что ЛПУ не соответствует возможности заниматься СПОМР, 54,5% затруднились ответить на данный вопрос. По данным анкетирования, ни один медицинский работник не ответил, что его ЛПУ соответствует возможности и занимается СПОМР.

Страхованию профессиональной ответственности медицинских работников необходима экономическая и юридическая поддержка со стороны государства.

Существует достаточное число проблем, сдерживающих, по нашему мнению, развитие страхования профессиональной ответственности медицинских работников.

Рис. 3. Возможность ЛПУ заниматься СПОМР*

* *Источник:* составлено автором по результатам анкетирования.

1. Страхованием профессиональной ответственности медицинских работников в настоящее время не могут пользоваться медицинские учреждения, находящиеся на бюджетном финансировании.

Договоры такого вида страхования заключают только хозрасчетные медицинские учреждения, частнопрактикующие врачи или учреждения, находящиеся на бюджетном финансировании, но имеющие хозрасчетные подразделения. Бюджетные же медицинские учреждения – а их большинство – не имеют средств для страховой защиты своего персонала. Поэтому следовало бы в законодательном порядке предусмотреть включение в смету бюджетных медицинских учреждений расходы на оплату страховых взносов по страхованию профессиональной ответственности медицинских работников. В такой форме осуществлялась бы государственная поддержка данного вида страхования за счет средств госбюджета.

2. В рыночных условиях может быть рассмотрен вариант страхования профессиональной ответственности за счет средств самих работников медицинского учреждения.

3. Введение персональной ответственности врачей потребует изменения подходов к допуску их к профессиональной деятельности (переходу от лицензирования ЛПУ к лицензированию врачей), что означает кардинальную ломку всей системы здравоохранения.

4. Следовало бы создать экспертное бюро, которое будет оценивать объем и качество оказанной медицинской услуги. Для этого целесообразно разработать критерии оценки качества медицинских услуг, в связи с чем неизбежно встанет вопрос о контроле работы такого бюро, чтобы исключить случаи сговора его членов и вынесения несправедливого решения, ущемляющего права пострадавшего.

Таким образом, использование страхования ответственности врачей требует очень серьезной проработки модели страхования и ее увязки с преобразованиями в системе здравоохранения в целом.

Проблема недостатка средств у медицинских учреждений на оплату страховых взносов, а также проблема обеспечения страховой защитой персонала медицинских учреждений была бы разрешена принятием Федерального закона, устанавливающего обязательное страхование профессиональной ответственности медицинских работников. Это важно не столько для частных клиник, сколько для государственных медучреждений, которые оказывают медицинские услуги в рамках программы государственных гарантий, проводя бесплатное медицинское обслуживание населения. Из общего числа опрошенных респондентов:

– 48,2% считают, что СПОМР приведет к повышению ответственности при оказании медицинской помощи пациентам;

– 19,1% медицинских работников полагают, что СПОМР не приведет к повышению ответственности врачей;

– 32,7% респондентов затруднились ответить на данный вопрос.

Таким образом, законодательно обоснованное страхование профессиональной ответственности медицинского персонала снизит сложившуюся диспропорцию в механизме защиты субъектов возникающих правоотношений, что существенно повысит престиж медицинской профессии, а предлагаемая технология обязательного страхования способна обеспечить повышение качества работы и ответственности врачей при оказании медицинской помощи пациентам.

Список литературы

1. URL: http://www.rosmedstrah.ru

2. Шарабчиев Ю.Т. Врачебные ошибки и дефекты оказания медицинской помощи: социально-экономические аспекты и потери общественного здоровья // Медицинские новости. – 2007. – №13. – С. 32–39.

3. Шинкаренко И.Э. Страхование ответственности. – М.: Анкил, 2006. – 416 с.

В редакцию материал поступил 28.09.11

Ключевые слова: страхование профессиональной ответственности медицинских работников, врачебная ошибка, страховой взнос.

УДК 338(438)

Я. БАНАСИКОВСКА,

кандидат технических наук

Государственный экономический университет (Катовицы, Польша)

АНАЛИЗ ПОЛЕЗНОСТИ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММУНИКАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ АДМИНИСТРАЦИИ SEKAP ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ЭЛЕКТРОННЫХ УСЛУГ В СИЛЕЗСКОМ ВОЕВОДСТВЕ В ПОЛЬШЕ

В статье представлена структура Системы Электронной Коммуникации Государственной Администрации SEKAP и проведен анализ ее полезности для реализации электронных услуг в Силезском воеводстве в Польше. Определено нынешнее состояние системы и предположено ее дальнейшее развитие для распространения электронных услуг среди жителей и предпринимателей этого воеводства.

Началом действий властей Силезского воеводства[1], связанных с поддержкой развития информационного общества и цифровой экономики, стало присоединение к проекту PRELUDE, идея которого заключалась в создании Европейского форума для осуществления совместных мероприятий, имеющих характер инновационных проектов и запуска систем электронной администрации. В марте 2004 г. в Катовицах состоялась конференция «Электронное правительство в регионах», организованная Управлением маршала Силезского воеводства в рамках PRELUDE. На этой конференции была представлена концепция проекта Электронной Системы Коммуникации Государственной Администрации SEKAP. В конце июня и начале июля 2005 г. образовался консорциум с местными органами самоуправления, участвующими в совместном проекте SEKAP с использованием средств структурного фонда. Первый этап реализации е-Администрации в Силезском воеводстве завершился в конце 2010 г. Сейчас, в начале 2011 г., реализована дальнейшая часть проекта, названная SEKAP2 [1].

Архитектура системы SEKAP, ее внедрение и планы дальнейшего развития

SEKAP является стратегическим проектом для развития региона, повятов и самоуправления гмин Силезского воеводства. Проект включает в себя: создание телеинформационной среды для предоставления электронных государственных услуг, организационные мероприятия по внедрению и управлению предоставлением государственных

[1] Силезское воеводство, расположенное на юге Польши, находится на исторически сложившихся торговых и коммуникационных путях, связывающих страны Северной и Восточной Европы с Западной и Южной Европой. Занимает площадь 12 294 км^2, что составляет 3,9% всей поверхности страны. В Силезском воеводстве проживает примерно 4,9 млн человек, что составляет 12,6% польского населения. Существует 68 городов, в том числе 22 – больших городов, где находятся университеты, институты, научные центры. Это один из наиболее промышленно развитых регионов Польши, гарантирующий возможность развития кооперационных отношений. Инвестиционная привлекательность Силезского воеводства подтверждает рейтинг воеводств, проводимый различными исследовательскими институтами. В этих рейтингах оценили: впитывающую способность местного рынка, структуру рынка труда, социальный климат для инвестиций, эффективность экономических преобразований, техническую инфраструктуру и инфраструктуру бизнес-среды. Силезское воеводство в этих исследованиях находится на первых позициях. Занимает первое место с точки зрения инфраструктуры связи, коммуникационной доступности и промышленных объектов. Иностранные инвесторы, действующие на польском рынке, считают этот рынок стабильным, развиваемым и привлекательным. За последние семь лет инвестиции иностранных компаний в Силезском воеводстве оцениваются на десятки миллиардов долларов. О промышленном профиле Силезского воеводства свидетельствует большое количество людей, работающих в промышленности и строительстве. С точки зрения валового внутреннего продукта ВВП, Силезское воеводство занимает второе место в стране после Мазовецкого воеводства.

услуг. Предполагается, что внедрение системы SEKAP повлечет за собой модернизацию местной администрации за счет увеличения уровня использования современных информационных и коммуникационных технологий. Благодаря этому увеличится уровень развития административных услуг для физических и юридических лиц в электронном виде и будет оказано влияние на эффективность и прозрачность государственного управления в реализации этих услуг.

Реализованная в Силезии система SEKAP является одним из самых масштабных и инновационных проектов в стране, и его архитектуру (подготовленную в 2004–2005 гг.) можно сравнить с государственным проектом e-PUAP (Электронная Платформа Услуг Государственной Администрации e-PUAP, созданная в рамках *Плана информатизации государства на 2007–2010 гг.*) [2–6]. Проект включал в себя одно учреждение маршала, десять городских повятов, семь земляных повятов и тридцать шесть гмин. Реализация проекта была запланирована на период 2005–2008 гг., но из-за финансовых и организационных проблем продлилась до конца 2010 г. Проектом, от имени Силезского воеводства (руководителя проекта), управляла бюджетная единица Силезского воеводства – Силезский Центр Информационного Общества SCSI, задачей которого являлся контроль и координация работ, а также ведение мероприятий по дальнейшему развитию проекта. В управлении проектом помогали: руководящий комитет и рабочие группы, состоящие из участников проекта.

Каждый участник проекта SEKAP должен был внести 25% расходов из их собственных средств, а 75% стоимости проекта было возмещено Европейским союзом. В рамках проекта перед учреждением-участником были поставлены требования, которые в основном касались владения соответствующей инфраструктурой сети и ее качества. Партнеры проекта SEKAP были оснащены следующими инструментами для реализации проекта:

– система электронного документооборота SOD;

– платежная система;

– платформа электронных государственных услуг PeUP;

– система для автоматической проверки электронной подписи AWPE;

– платформа электронных форм PFE;

– система безопасности, основанная на Hardware Security Module HSM.

Логическая архитектура системы SEKAP показана на рис. 1.

Рис. 1. Логическая архитектура системы SEKAP

Источник: авторская работа на основе [9].

На рис. 1 показана логическая связь между всеми модулями системы SEKAP и их назначение. Система SOD выполняет как внутренний документооборот в данном учреждении, так и обеспечивает обмен документами с другими учреждениями. Интерфейс электронных государственных услуг предоставляет каждому потребителю связь с учреждением и возможность отправлять электронные официальные формы, соответствующие для оформления определенных дел, с уведомлением о вручении.

Физическая архитектура системы SEKAP показана на рис. 2.

Основным блоком является Центр обработки данных CPD, который собирает и обрабатывает информацию от граждан, предпринимателей и должностных лиц.

Первые услуги были предоставлены 25 апреля 2008 г. В настоящее время в размещенных на сайте http://www.sekap.pl учреждениях деревенских гмин (28), повятов (10), городов (38) и воеводства (2) предоставление услуг располагается в диапазоне 0–14. Отсутствие услуг отмечено только в двух учреждениях: в учреждении деревенской гмины и одном небольшом городе. В учреждениях деревенских гмин предоставление услуг располагается в диапазоне 0–10 услуг, в учреждениях повятов 3–9 услуг, городов и воеводства – 0–14 услуг. В среднем в настоящее время учреждениями предоставляется 6,7 услуги.

При разработке концепции электронного правительства в стране специалистами были проведены анализы экономической эффективности реализации такой системы, а также предполагаемых экономических выгод для полной реализации запланированных услуг и их использования заинтересованными сторонами. Автором статьи были проведены испытания уровня развития 20 услуг, рекомендуемых Европейским союзом для внедрения в странах-членах (12 для граждан и 8 для предпринимателей). Принимая полученные результаты испытаний для Силезского воеводства в качестве представителя в целом по стране (средний уровень), проведен анализ предполагаемых экономических выгод текущего уровня предоставляемых услуг в Польше (табл. 1, 2).

Анализ расчетов размера экономических выгод от реализации текущего состояния электронных услуг показывает, что усилия по созданию электронного правительства уже приносят реальные выгоды обеим сторонам, потребителям и государственной администрации. Было подсчитано, что уже в течение года, в случае электронных услуг для граждан, можно сохранить более 244 млн злотых, в том числе сторона потребителей более 160 млн злотых, а сторона администрации более

Рис. 2. Физическая архитектура системы SEKAP

Источник: авторская работа на основе [9].

Таблица 1

Оценка сбережений в текущем состоянии реализации электронных услуг для граждан*

Название услуги и уровень ее реализации, в %	Выгода, млн злотых		
	Государственная администрация	Граждане и предприниматели	Итого
Здравоохранение, 50	36,4	19,95	56,35
Социальные пособия, 46	4,0	9,6	13,6
Разрешение на строительство, 51	0,02	0,59	0,61
Полиция – обслуживание заявок, 25	0,1	0,57	0,67
Регистрация транспортных средств, 48	0,58	8,11	8,69
Документы личности, 50	2,5	12,35	14,85
Поиск работы, 47	1,92	13,44	15,36
Адресный стол, 47	0,47	3,85	4,32
Библиотеки, 57	0,39	6,33	6,72
ЗАГС, 50	0,2	3,8	4,0
Подоходный налог, 100	28	80	108
Регистрация в вуз, 59	0,53	11,27	11,8
Итого	75,11	169,86	244,97

* *Источник:* авторская работа.

Таблица 2

Оценка сбережений в текущем состоянии реализации электронных услуг для фирм*

Название услуги и уровень ее реализации, в %	Выгода, млн злотых		
	Государственная администрация	Фирмы	Итого
Социальное страхование	0	0	0
Налоги от юридических лиц 100	326	55	381
Налог НДС 100	1017	550	1567
Регистрация бизнеса 46	0,12	0,97	1,09
Статистика 100	0,4	2,4	2,8
Таможенная декларация 100	3,3	4,9	8,2
Охрана чистой среды 42	0,08	0,7	0,78
Государственные закупки 50	5003	13,5	5016,5
Итого	6349,9	627,47	6977,37

* *Источник:* авторская работа.

75 млн злотых. Однако в случае электронных услуг для компаний общая экономия составляет более 6 977 млн злотых, в том числе со стороны фирм 627 млн злотых, а для администрации – более 6 349 млн злотых[2]. Особенно большие сбережения генерируют «Государственные закупки», которым большое внимание уделяет Европейский союз. Возможность получения значительной экономии подтверждает убеждение создателей проекта, которым является электронная администрация, в необходимости и правильности его реализации.

С конца 2010 г. идет реализация проекта SEKAP2, целью которого является интеграция с существующей электронной платформой e-PUAP. Завершение этого проекта запланировано на 2013 г. Основными целями проекта SEKAP2 являются:

– расширение и распространение Системы Электронной Коммуникации Государственной Администрации SEKAP в Силезском воеводстве;

– развитие каталога общественных услуг, предоставляемых Платформой Электронных Государственных Услуг PeUP и Платформой Электронных Форм PFE (около 400 услуг для граждан и компаний, около 150 услуг, обслуживающих обмен документами между офисами);

– создание платформы электронного обучения e-learning для должностных лиц;

– создание сайта PeUP для инвалидов, слабовидящих и пожилых людей;

– внедрение новых функций системы документооборота SOD, коммуникационных интерфейсов с другими системами;

– компьютеризация Департамента охраны окружающей среды, Учреждения маршала;

– развитие аппаратной платформы Центра обработки данных CPD;

– разработка и внедрение программного обеспечения SEKAP, обеспечивающего взаимодействие с платформой e-PUAP [7; 8].

Проектом от имени Силезского воеводства управляет бюджетная единица Силезского воеводства – Силезский Центр Информационного Общества SCSI, который контролирует, координирует работу и проводит работу по дальнейшему развитию и присоединению остальных гмин к этому проекту.

Широко используемые компьютеризация и Интернет, будучи инструментами для построения информационного общества, являются причиной огромных перемен и даже революций во многих областях нашей жизни. Сегодня большинство дел можно уже урегулировать электронным способом (например, платежи через электронные банковские услуги). Благодаря компьютеризации, мы, в первую очередь, экономим наше время, а действия во многих областях (особенно в сфере администрации) становятся прозрачными и открытыми.

С помощью реализации проекта SEKAP почти все учреждения в Силезском воеводстве могут предоставлять электронные услуги. Вызывает сожаление то, что некоторые учреждения не вступили в ЕС проект SEKAP и они не интегрированы с другими учреждениями. Эти учреждения должны внедрить систему SEKAP для того, чтобы во всем Силезском воеводстве существовала такая же возможность предоставления электронных услуг. Дальнейшие действия, связанные с осуществлением SEKAP2, подразумевают подключение к этому проекту всех учреждений Силезского воеводства. После выполнения этой задачи и реализации проекта SEKAP2 Силезское воеводство будет готово к подключению к Электронной Платформе Услуг Государственной Администрации e-PUAP.

Таким образом, для достижения полной реализации электронного правительства надо привести к полной интеграции информационные системы внутри учреждений, подключить все учреждения в Силезском воеводстве к системе SEKAP, завершить реализацию проекта SEKAP2 и подключить к общенациональной электронной системе e-PUAP и системе e-PUAP2.

На пути более быстрого развития и использования существующих технических возможностей

[2] Учитывая, что в Силезском воеводстве проживает 12,6% населения Польши, при введении электронных услуг для граждан можно сохранить более 30,7 млн злотых, в том числе для потребителей – более 20,16 млн злотых, а для администрации – более 9,45 млн злотых; в случае электронных услуг для компаний общая экономия составляет более 879,10 млн злотых, в том числе для фирм – 79 млн злотых, а для администрации – более чем 799,97 млн злотых.

и информационных систем стоят такие трудности, как необходимость изменения инфраструктуры, изменение процесса функционирования системы государственного правительства, менталитета как служащих лиц, так и заинтересованных в услугах онлайн. Большой проблемой является отсутствие, слишком часто, интеграции систем внутренних офисов, интеграции этих систем с системами других учреждений, откуда можно загрузить данные как необходимые приложения к предоставляемым формам. Чрезмерное расширение этих форм (требуемых документов, которые могут быть загружены офисом из внешних регистров) является препятствием для граждан при использовании услуг в электронном виде.

Список литературы

1. URL: http://www.sekap.pl

2. Banasikowska J., Banasikowski P. Poziom rozwoju e-Government w Polsce / Systemy Wspomagania Organizacji. Pańkowska M., Porębska-Miąc T., Sroka H. [Red.] AE. – Katowice, 2008.

3. Banasikowska J. Systemy elektronicznego dostępu do administracji / Systemy Wspomagania Organizacji. Porębska-Miąc T., Sroka H. [Red.] ЭА. – Katowice, 2009.

4. Bliźniuk G. Plan informatyzacji państwa na lata 2007–2010. – Warszawa: MSWiA, 2007.

5. URL: http://www.mswia.gov.pl/ftp/informatyzacja/6454.pdf

6. URL: http://epuap.gov.pl

7. Olszak C., Ziemba E. Kierunki rozwoju społeczeństwa informacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy w świetle śląskich uwarunkowań regionalnych. – Katowice: UE, 2010.

8. URL: http://www.e-slask.pl/pl/artykul/projekty_realizowane/1275635356/0/21

9. www.silesia-region.pl/doc/2005/07/01/1120566731.ppt

В редакцию материал поступил 20.10.11

Ключевые слова: электронное правительство, электронные услуги, информационное общество, электронные формы, интеграция систем.

УДК 338.45:002

Б.Ф. БАРИЕВ,

аспирант

Казанский кооперативный институт

ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ УЧЕТА ЗАТРАТ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ИТ-АУТСОРСИНГОВОЙ КОМПАНИИ

В статье раскрываются особенности экономики ИТ-аутсорсера, принципы ценообразования на ИТ-услуги, методы организации учета затрат в ИТ-компании. В статье отмечены рекомендации по совершенствованию сервисно-ориентированного учета затрат на ИТ и организации центров финансового обеспечения, приведена рекомендованная классификация затрат.

Интеграционные процессы на рынке бизнес-услуг заметно расширили диапазон возможностей ИТ-консалтинга. Все чаще ИТ-компании предлагают клиентам не одноразовую услугу, а полный пакет по сопровождению бизнеса, включая оценку стоимости имущественных комплексов, налоговое, бухгалтерское и правовое консультирование, финансовый анализ и планирование, бюджетирование, доверительное управление ценными бумагами, управленческое и маркетинговое консультирование, бизнес-планирование и даже привлечение инвестиций.

С практической точки зрения, интересен анализ тарифных расценок на основные бизнес-услуги ИТ-консультантов, базовые принципы ценообразования их деятельности. И хотя затраты, издержки, «прибыли и убытки» ИТ-компаний, действующих в субъектах федерации и в Москве иногда сопоставимы, а иногда – нет, общая картина выглядит следующим образом. Цены на новые продукты и услуги отдельные ИТ-компании определяют экспертным методом. Если речь идет о типовых проектах, например, по РОСТ-технологии, то стоимость такого проекта рассчитывается из количества фирмо-часов. Каждый этап проекта стандартизирован и имеет фиксированную продолжительность. Таким образом достигается обеспечение планируемого результата и соблюдение бюджета. В других случаях существуют расценки на разовые работы – в соответствии с тарифом стоимости одного человекочаса, а на проектные работы – в соответствии с бюджетом конкретного проекта. Обычно стоимость проектов зависит от многих параметров: предметной области, типа и масштаба проекта, типа организации, степени автоматизации, готовности к изменениям. В общем виде это выглядит так: оценка объема работ в днях, умноженная на среднюю ставку, к примеру, в пределах 32 000 руб.

В отдельных случаях стоимость владения системой складывается из стоимости лицензии и стоимости работ по внедрению. Стоимость лицензии состоит из двух слагаемых: стоимость пользовательских лицензии и серверного функционала. Совокупная стоимость работ по внедрению системы может складываться из непосредственных работ проектной команды и стоимости обучения персонала предприятия. Иногда стоимость проекта складывается из стоимости лицензий и стоимости проектных работ. Суммарная стоимость лицензий включает в себя: во-первых, цену серверной лицензии (на одну организацию требуется одна серверная лицензия), во-вторых, цену персональной лицензии (на каждого пользователя требуется одна персональная лицензия).

Базовые принципы ценообразования отдельных ИТ-компаний такие: расчет экономической ценности услуги для потребителя, метод следования за рыночными ценами. Основные формы ценообразования: повременная оплата, фиксированная (недифференцированная) оплата, комбинированная. Стоимость проекта определяется из количества рабочих мест, задействованных в системе, в малоформализуемых случаях – от общих затрат на проект.

Построение сервисно-ориентированной модели учета затрат, направленной на предоставление

ИТ-компанией услуг бизнес-подразделениям заказчика, реализация рекомендованных в ITIL методик является важной задачей совершенствования управленческого учета в масштабе предприятия. Поэтому невозможно проводить его без понимания высшим руководством компании необходимости улучшения управления ИТ, в том числе и финансовой составляющей данного процесса.

Внедрение метода учета затрат, в котором объектами учета являются бизнес-услуги, может потребовать перестройки и улучшения учета в ИТ-организации. Например, учет рабочего времени с аналитикой по видам деятельности, измерение ИТ-ресурсов (загрузка, мониторинг и т.п.), учет затрат на размещение, контрактов с поставщиками и т.п.

Специфика оказываемых аутсорсинговых услуг порождает необходимость в постоянном поиске аутсорсером новых путей оптимизации издержек как своих, так и заказчика. Это вытекает из основных принципов аутсорсинга: реализации функций ИТ-отдела заказчика на заданном уровне качества при сохранении бюджета заказчика на данное направление и получение при этом экономической прибыли. Аутсорсер для выполнения своей задачи располагает следующими ресурсами: собственное производство услуг (включая человеческие ресурсы, материально-техническую базу, своих поставщиков услуг, учетную систему) и ИТ-бюджет заказчика услуг, в который также заложены расходы на человеческие ресурсы, МТБ, управление и учет затрат. С реализацией технических задач аутсорсеры хорошо справляются благодаря высококвалифицированным кадрам и принятым мировым техническим стандартам и методологиям. Но такие направления, как учет затрат и система управления ИТ-направления для каждого хозяйствующего субъекта-заказчика являются индивидуальными. В современных крупных компаниях расходы на экономический учет могут в разы превышать расходы на ведение бухгалтерского учета. В этом и скрывается, как мы считаем, большой ресурс к снижению издержек в пользу обеих сторон, в силу того, что аутсорсер способен внедрить единые или совместимые системы учета и у себя, и у заказчиков. Проблема заключается в том, что в России только зарождается культура аутсорсига, и нет четко проработанных норм учета издержек, носящих общерекомендательный характер. Появление таких рекомендаций, несомненно, решит сразу несколько управленческих и учетных вопросов и даст положительный экономический эффект, но вместе с тем могут возникнуть и риски, такие как: рост зависимости от аутсорсера, снижение уровня контроля за качеством и повышение роли партнерского доверия, дополнительные расходы при разрыве отношений с аутсорсером. Эти риски, хотя и считаются серьезными, теряют значимость в аутсорсинговом бизнесе, поскольку все стороны заинтересованы в долгосрочном сотрудничестве.

В ИТ-компании необходимо грамотное построение учета – а это комплексная задача, во время внедрения которой необходимо ограничить уровень детализации аналитических признаков, поскольку в этом случае затраты на организацию учета могут превысить преимущества для бизнеса от построения сервисно-ориентированной модели затрат. Таким образом, можно сформулировать требования к учетной системе ИТ-организации:

– отслеживание выполнения бюджетных лимитов. Контроль «план-факт», сопоставление реальных расходов с заложенными в бюджете показателями;

– участие в разработке портфеля инвестиций в ИТ для достижения планируемых стратегических и тактических бизнес-целей, повышения эффективности и качества предоставляемых бизнесу компании ИТ-услуг;

– выделение центров затрат, связанных с предоставлением ИТ-услуг;

– приоритезация использования ИТ-ресурсов в соответствии с бизнес-потребностями;

– предоставление информации для принятия оперативных решений в управлении ИТ с пониманием структуры и взаимосвязи затрат и их элементов и, как следствие, минимизации рисков;

– поддержка при необходимости системы взаиморасчетов за оказываемые ИТ-услуги.

Построение учетной системы (accounting) в ИТ-компании и политики взаиморасчетов с потребителями ИТ-услуг является комплексной задачей и должна согласовываться с принятой в компании учетной политикой. Основной задачей взаиморасчетов с бизнес-потребителями является возмещение затрат на предоставление ИТ-услуг.

Учетная система отвечает за предоставление информации о первичных внутренних транзакциях ИТ-подразделения, связанных с предоставлением ИТ-услуг с необходимыми аналитическими признаками. Иначе говоря, политика взаиморасчетов определяет, сколько и в какой форме (вид оплаты, порядок платежей, валюта расчета и т.п.) должен потребитель заплатить за предоставляемые сервисы, а учетная система описывает правила регистрации хозяйственных операций, связанных с деятельностью ИТ-отдела, в учетном журнале (аналогично журналу проводок в бухгалтерии) с указанием требуемых аналитических признаков (например, услуга, подразделение, исполнитель и пр.), а также правила использования этих данных при отнесении их на себестоимость в соответствии с выбранными центрами затрат. Данная задача решается в рамках процессов, описанных в книге ITIL «Поддержка услуг (Service Support)». Менеджмент ИТ-подразделения должен выбрать, в каком виде будет внедряться учетная система для управления ИТ. Это может быть комплексная система, включающая в себя выставление счетов и предоставление бизнесу данных о реальной себестоимости ИТ-услуг.

В зависимости от выбранной схемы мы выделили три различных типа центров финансового обеспечения (ЦФО).

Центр затрат. Основной задачей является собственно учет затрат и калькуляция себестоимости ИТ-услуг. В качестве объектов учета выбираются как бизнес- (внешние), так и операционные (связанные с внутренней деятельностью) сервисы. Эти данные могут быть использованы для планирования бюджета ИТ-отдела на будущие периоды. Преимущество: ИТ-руководство имеет представление о реальных затратах на предоставление ИТ-услуг, что позволяет принимать обоснованные управленческие решения и более точно оценивать инвестиции в ИТ. Руководитель ИТ-подразделения на основании этих данных может видеть, насколько рентабельно предоставление конкретного сервиса, имеет ли смысл инвестировать средства в улучшение качества услуги по соотношению «цена – качество».

Центр возмещения. В отличие от Центра затрат, объектом учета являются только внешние по отношению к ИТ, то есть бизнес-услуги. Здесь учету подлежат не только прямые и косвенные затраты, которым можно в явном виде сопоставить денежный эквивалент, но и скрытые затраты, связанные с потерями бизнеса из-за нарушений и сбоев в предоставлении ИТ-услуг. Преимуществом данного типа ЦФО является то, что управление затратами ориентировано в первую очередь на интересы бизнеса, предоставлении бизнесу услуг максимального качества при минимально возможных затратах.

Центр прибыли. Суть данного типа ЦФО заключается в том, что ИТ-подразделение становится полноправным бизнес-партнером в рамках компании. Соответственно, главной целью ЦП является финансовый результат. Иначе говоря, в этом случае ИТ-подразделение является самоокупаемой структурой в рамках компании. В этом случае можно выделить две основные характеристики:

– услуги четко идентифицированы и предоставляются (продаются) по рыночным ценам;

– цены на предоставляемые товары или услуги отслеживают изменение рыночной ситуации и изменяются в соответствии с требованиями рынка.

Построение управленческого учета на предприятии с выделением центра финансовой ответственности (ЦФО) совместно с внедрением сервисно-ориентированного учета затрат позволит ИТ-аутсорсеру стать полноправным партнером для бизнеса. Для этого необходимо определить, насколько затраты на обеспечение бизнес-функций компании со стороны ИТ включаются в себестоимость того или иного вида продукции (товаров и услуг).Практика «выставления счетов», то есть демонстрация бизнес-партнерам реальных затрат на ИТ-сервисы, подготовит бизнес к мысли, что «за все надо платить». Это сделает ИТ-аутсорсера равноправным партнером для бизнеса и позволит перейти от Центра затрат – к Центру прибыли. Внедрение процессов управления ИТ-инфраструктурой в соответствии с рекомендациями библиотеки ITIL позволит ИТ-аутсорсеру заключать с партнерами Соглашения об уровне сервиса. А бизнес сможет получать услуги в том объеме и с таким уровнем качества, который оговорен в данном соглашении. Внедрение SLA позволит формализовать отношения бизнеса и ИТ, вывести их на новый уровень, где все взаимные обязательства формализованы в Соглашении, что

безусловно повысит эффективность управления как ИТ, так и всей компанией в целом.

На рынке ИТ России пока отсутствуют отраслевые стандарты ценообразования на услуги ИТ-аутсорсинга. Тем не менее большинство поставщиков используют так называемый «затратный» метод ценообразования, 22% используют фиксированные тарифы на услуги ИТ-аутсорсинга, 14% – средние рыночные цены, по 10,5% аутсорсеров пользуются калькулятором расчетов и индивидуальным подходом, 7% – прочими методами [1].

Если раньше все затраты на ИТ считались косвенными и относились на себестоимость продукции в соответствии с методикой распределения косвенных затрат, то в аутсорсинговой фирме необходимо строить процесс учета затрат и калькуляции себестоимости ИТ-услуг, относя эти затраты к затратам основного производства и используя для их учета методики, применимые к затратам данного типа. Такой подход позволяет управлять деятельностью, выбрав в качестве объекта управления процессы предоставления набора ИТ-услуг, обеспечивающих бизнес-потребности компаний. Такие ИТ-услуги в ITIL получили название бизнес-услуги. Комплекс бизнес-услуг сводится в Каталог бизнес-услуг, на основании которого ИТ-аутсорсер и строит свою работу. В книге библиотеки ITIL «Предоставление сервисов (Service Delivery)» для учета ИТ-затрат рекомендован «метод прямых затрат». Он основан на разделении затрат на прямые (direct) и косвенные (непрямые – indirect) с дальнейшим разделением косвенных затрат на соотнесенные, распределяемые в соответствии с выбранным драйвером (базой) распределения, и несоотнесенные, которые включаются в себестоимость в виде добавочного процента. Важно, что в качестве объекта затрат ITIL указывает ИТ-услугу. Таким образом, ИТ-услуга при построении системы учета затрат выступает в качестве шифра производственных затрат (ШПЗ). Определить, какие затраты ИТ-подразделения будут считаться прямыми, а какие косвенными достаточно просто. Представим ИТ-отдел в виде «производства», входом в который является служба технической поддержки пользователей «Service Desk», а выходом (результатом деятельности) – услуги, предоставляемые бизнес-потребителям в соответствии с каталогом бизнес-услуг. Затраты ИТ-подразделения, которые можно сразу отнести на предоставление бизнес-услуг являются прямыми, а те, что связаны с управлением и операционной деятельностью по обслуживанию ИТ-инфраструктуры – косвенными. Например, затраты на обслуживание сервера ERP-системы (Enterprise Resource Planning system), на содержание персонала, отвечающего за поддержку и сопровождение ERP можно прямо отнести на себестоимость сервиса «Поддержка работоспособности системы управления ресурсами предприятия» [2].

Те затраты, для которых в явном виде нельзя указать объект затрат, считаются косвенными. Например, если один и тот же сервер является контроллером домена и сервером электронной почты, то затраты на его обслуживание разделяются для отнесения на себестоимость сервисов «Электронная почта» и «Единое информационное пространство». Какую базу для распределения (драйвер распределения – пропорцию для разнесения общей суммы на себестоимость этих сервисов) выбрать? Насколько выбранный драйвер будет релевантным, то есть отражать реальное распределение затрат между сервисами? Получение ответов на эти вопросы, разработка драйверов распределения, принципов отнесения косвенных затрат на себестоимость бизнес-услуг является одной из ключевых задач построения управленческого учета ИТ-аутсорсера. Также косвенными следует считать затраты на содержание административно-управленческого персонала (АУП), на размещение, оплату электроэнергии, телефонной связи и т.п.

Принципы ценообразования на услуги ИТ-аутсорсинга можно представить в следующей классификации:

Прямые затраты: внешние услуги, программное обеспечение, аппаратное обеспечение и персонал. К косвенным затратам относим: программное обеспечение, аппаратное обеспечение, административные затраты. К дополнительным затратам относим: внешние услуги, программное обеспечение, аппаратное обеспечение, персонал, административные затраты, трансфертные платежи.

Надо отметить, что необходимо прогнозировать рост непредвиденных (дополнительных) затрат. Сумма дополнительных затрат может

быть подвергнута увеличению на определенный процент маржи для создания резерва для покрытия непредвиденных расходов в будущем. Далее суммируются прямые, косвенные и дополнительные затраты и образуют совокупную стоимость ИТ-сервиса, откуда уже можно выделить единицу затрат.

Система взаимоотношений поставщиков и потребителей услуг в форме аутсорсинга играет огромную роль в становлении ценовой стабильности в экономики. А именно, имеет научную ценность система, обеспечивающая качество услуг и стабильность цен в долгосрочной перспективе. Обеспечивается это высокой конкурентностью современного ИТ-рынка и необходимостью аутсорсера окупить инвестиции в ИТ-инфраструктуру заказчика. Таким образом, можно сделать вывод, что отношения аутсорсера и заказчика являются взаимо-заинтересованными и долгосрочными, что делает возможным и необходимым кооперацию не только в технических, но и в управленческих и учетных вопросах.

В заключение необходимо отметить, что от правильного выбора метода управленческого и экономического учета в деятельности ИТ-аутсорсинговой фирмы, методов ценообразования на ее услуги будет зависеть качество услуг и ее конкурентоспособность, а это в свою очередь, право на существование на современном гиперконкурентном рынке.

Список литературы

1. Ежегодный информационно-аналитический отчет ассоциации стратегического аутсорсинга НП АСТРА. Выпуск 1.0. – М., 2009.

2. Аутсорсинг. – 2009. – Март.

В редакцию материал поступил 16.02.11

Ключевые слова: аутсорсинг, ИТ-компании, ИТ-услуги, ИТ-консалтинг, ценообразование.

УДК 159.95:330.1

Л.А. БОГУНОВ,

кандидат психологических наук, доцент

Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ В АСПЕКТЕ СОВРЕМЕННОГО ИННОВАЦИОННО-ИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Современные мировые тенденции инновационного развития национальных экономик порождают спрос на поиск механизмов повышения его эффективности, что предполагает соответствующую организацию современного экономического мышления. Однако требует уточнения структура экономического мышления, в контексте которой могли бы быть реализованы соответствующие социально-экономические программы. В настоящей статье на основании анализа работ как российских, так и зарубежных экономистов предпринята попытка представить структуру современного экономического мышления.

Сегодня основными приоритетами формирования конкурентоспособности национальной экономики называются: повышение эффективности производства и использования инвестиций; создание предпринимательского климата, стимулирующего частный сектор, способствующего совершенствованию конкурентных преимуществ; стимулирование создания наукоемких и высокотехнологичных экспортоориентированных производств; диверсификация экспортного потенциала страны в пользу товаров и услуг с высокой добавленной стоимостью; переход к мировым стандартам качества; развитие интеграции с региональной и мировой экономикой с включением в мировые научно-технические и инновационные процессы; обеспечение открытости экономики как важнейшего условия стимулирования внутренней конкуренции и др. Актуальность реализации данных стратегий подтверждается схожестью основных ключевых моментов в государственных программах как России [1], так и Казахстана [2], объединяющих сегодня свои конкурентные преимущества в рамках Таможенного союза.

Новые задачи требуют соответствующей организации экономического мышления, квалифицированного кадрового потенциала. Но необходимо использовать и богатый собственный опыт, наработанный в прошлом. Современное экономическое мышление должно быть готовым оперировать информацией, анализировать и старые и новые подходы к принятию экономических решений. Оно должно исходить из взаимодействия с актуальной экономической ситуацией. И если будет такая необходимость, то пересмотреть и старые и новые принципы, то есть быть в постоянном движении, что предполагает гибкую структуру экономического мышления.

На основании анализа работ Л.И. Абалкина, А.Ю. Архипова, Л.С. Выготского, В.И. Мирошникова, В.Д. Попова, С.В. Туманова, К.А. Улыбина, П.Ф. Фофанова, П. Хейне, П. Боутке, Д. Причитко и других, посвященных проблеме экономического мышления и экономического сознания, мы попытаемся представить структуру экономического мышления, в основу которой с одной стороны, по мнению В.И. Мирошникова [3] может быть положен философский подход, в частности, классификация С.В. Туманова [4] для выделения видов идеала, а с другой стороны, по нашему мнению, важно использовать подходы к пониманию экономического мышления, имеющиеся в современной социально-экономической литературе.

Итак, возможно различать экономическое мышление по субъекту мышления, по объекту мышления, по направленности мышления, по форме отражения, по степени развития творческого начала, по подходам к формированию экономического мышления, по взаимодействию

с экономической действительностью. Таким образом, в развернутом варианте мы имеем следующие стороны экономического мышления.

По субъекту мышления, где в качестве субъектов могут выступать отдельные индивиды, совокупность людей, социальные группы, общество в целом. А, значит, следует говорить об экономическом мышлении индивида, совокупности людей, социальной группы. При этом отмечается, что в бесклассовом обществе необходимо говорить об общественном экономическом мышлении, а в обществе с антагонистической классовой структурой – о преобладающем типе мышления.

Анализируя индивидуальное экономическое мышление, исследователь говорит об его ограниченном характере по сравнению с другими типами мышления и исходит из того, что функционирование индивидуального экономического мышления предопределено и ограничено теми узкими рамками экономического бытия, с которыми взаимодействует индивид; что в своей экономической деятельности он исследует, прежде всего, тот субъективно привычный и понятный мир, в котором живет и изменить который практически не имеет возможности. Из чего следует, что преобразования, которые экономический человек производит в экономической действительности, как правило, носят ограниченный характер, а также отстают от актуальных экономических тенденций – запаздывают во времени.

И хотя у В.И. Мирошникова присутствует замечание о том, что данные положения нельзя абсолютизировать, мы считаем необходимым сделать уточнение и более выраженное смещение акцентов в высказанном тезисе об ограниченном характере индивидуального экономического мышления в направлении больших возможностей познания экономического мышления, экономической действительности и их преобразования, что становится особенно оправданным в современном постиндустриальном информационном мире.

Во-первых, не следует сводить индивидуальное экономическое мышление только лишь к обыденному экономическому знанию с возможностью его научной доработки, поскольку оно как у теоретиков, так и у практиков экономической деятельности может и должно характеризоваться относительным соотношением обыденного и научного экономического знания, в том числе и со значительным преобладанием научного знания.

Во-вторых, в условиях современной глобализации и информатизации рамки экономического бытия индивида значительно расширяются, возможности для познания и экономического взаимодействия приобретают иные качественные аспекты и во многих отраслях и сферах деятельности становятся практически неограниченными. Как мы понимаем, этому способствует всеобщая информатизация и Интернет. Поэтому, исходя из взаимообусловленного влияния экономической действительности и в данном случае индивидуального экономического мышления, будет иметь место их взаимное обогащение. То, есть, сначала экономическое мышление спроецировало себя на ту информационную основу, которая теперь формирует индивидуальное, совокупное и общественное экономическое мышление. И этот взаимообратный процесс, круговорот информации и знания продолжает набирать обороты.

В-третьих, мы считаем, что индивидуальное экономическое мышление может и должно выходить за рамки своего субъективного и привычного мира и такая его особенность обеспечит конкурентоспособность и социально-экономическую эффективность индивида, а также способность к формирующему воздействию на экономические явления и процессы, на их изменение, обеспечить субъектное, в отличие от объектного, взаимодействие с совокупным и общественным экономическим мышлением.

Совокупное экономическое мышление свойственно группе индивидов, которых можно объединить по общности их интересов, решаемых задач, достигаемых целей и т.п., то есть определенных территориальными и временными рамками. По нашему мнению, к таким группам, помимо людей работающих на одном предприятии или занимающихся сходными видами деятельности, каких-либо социальных слоев население или национальных групп, следует таких отнести совокупное экономическое мышление домашнего хозяйства, в особенности, на том его этапе развития, когда в семье появляется ребенок и получает первые азы экономического воспитания, когда формируется его экономическое сознания, закладываются основы ментальных экономических

стратегий, что рассмотрено нами более подробно в соответствующем параграфе.

В основе формирования совокупного экономического мышления лежит взаимообмен индивидуальными представлениями об экономических процессах и явлениях: гипотезами, теориями. В процессе такого обмена происходит не просто суммирование знаний от одного к другому, но выстраиваются новые ассоциативные связи, дорабатываются и уточняются уже имеющиеся представления, ставятся вопросы и осуществляется поиск их решения.

И мы согласны с исследователями, что совокупное экономическое мышление, будучи производным от соответствующих совокупностей индивидов анализирует экономические процессы и явления исходя из общегрупповых представлений и что их теоретические экономические концепции не всегда будут соответствовать интересам всего общества, но, по нашему мнению, это не является показателем ограниченности совокупного экономического мышления по сравнению с общественным и вопрос лишь стоит об аспектах взаимодействия индивидуального, совокупного и общественного экономического мышления. При этом, общественное экономическое мышление, во-первых, характеризует ментальные стратегии современного культурно-исторического развития общества в решении экономических вопросов, а, во-вторых, отражает аспекты глобального социально-экономического порядка: повышения жизненного уровня людей, приоритеты национальной экономики и ее конкурентоспособности на мировом рынке и т.п.

Экономическое мышление может определяться по объекту мышления, где объектом может выступать любое явление или процесс. Соответственно, структура экономического мышления с точки зрения объекта мышления будет характеризоваться множественностью элементов, согласно структуре окружающей человека экономической действительности, где в качестве основного объекта экономического мышления будет выступать социально-экономическое развитие, а именно, раскрытие его законов, закономерностей, противоречий.

По нашему мнению, чтобы понять происхождение множественности элементов, характеризующих экономическое мышление с точки зрения объектов, необходимо обратиться к вопросу потребностей человека, а в частности, аспекту опредмечивания потребностей, а также культурно-историческому подходу к объяснению формирования экономического мышления в индивидуальном становлении экономического человека, в субъектной и объектной роли в этом процессе.

По направленности мышления может быть выделено прогрессивное, консервативное и реакционное экономическое мышление.

При этом прогрессивное экономическое мышление характеризуется созиданием новых идей, реализация которых будет совпадать с актуальными экономическими тенденциями, способствовать и ускорять процесс развития общества и, что, по нашему мнению, является немаловажным, соответствующей подготовкой, стихийной или планомерно организованной и готовностью к прогрессивному восприятию и принятию решений.

Консервативное экономическое мышление понимается как форма регресса, проявляющаяся в идеализации идей, утративших по сути свое прогрессивное значение. Исследователем отмечается, что такое мышление будет характерно тем социальным группам и отдельным лицам, которые имеют больше возможностей по сравнению с другими для удовлетворения своих потребностей и реализации своих целей в условиях неизменности существующих производственных отношений.

Отмечается, что консерватизм экономического мышления может быть результатом консервативности социально-экономической системы, которые ввиду своих значительных размеров обладают, с одной стороны, большей устойчивостью, так как менее восприимчивы к действию отрицательных факторов, но с другой стороны – они менее восприимчивы к новому. В свою очередь, экономическое мышление, находясь во взаимодействии с социально-экономической системой, формируя ее, но и формируясь в ней также приобретает черты консерватизма.

И хотя данный аспект рассматривается с точки зрения больших систем, по нашему мнению, характеристика консервативного экономического мышления может и должна иметь место в описании индивидуальной социально-экономической деятельности экономического субъекта.

Реакционное экономическое мышление характеризуется сохранением и возрождением отживших и продемонстрировавших свою прикладную несостоятельность тех или иных экономических форм, а также теоретическое обоснование необходимости сохранения и возрождения неоправданного с точки зрения экономической эффективности в современных экономических процессах.

По форме отражения выделяются обыденное и теоретическое экономическое мышление.

Так, обыденное экономическое мышление понимается как наиболее распространенная и простейшая форма, являющаяся результатом непосредственного восприятия субъектом экономической действительности, не имеющая в своей основе научного экономического знания. Обыденное экономическое мышление характеризуется специфическим ненаучным воздействием и взаимодействием с экономической действительностью. Формируется такое мышление в процессе естественной социализации индивида, вбирая в себя те экономические установки, стереотипы, которые свойственны хозяйственной среде пребывания данного индивида, оно есть совокупность поверхностных знаний об экономике, которые носят фрагментарный характер и часто имеют случайные ассоциативные связи.

Теоретическое экономическое мышление характеризуется как процесс и результат отражения экономической действительности, связанные с постановкой и решением задач экономического развития, как в теоретическом, так и прикладном аспекте, предполагает познание логики развития экономической системы с точки зрения ее целостности. Теоретическое экономическое мышление участвует в создании экономических теорий, но, надо признать, что в создании экономических теорий может также участвовать и обыденное мышление.

При этом нужно исходить из того, что только лишь назидательное обучение, например, приемам построения определенных корреляций между экономическими объектами и особенностям интерпретации экономической действительности еще не создадут желаемого эффекта, так как могут придти в противоречие с актуальной практикой хозяйствования индивида, с его бытовым экономическим мышлением, с его привычками. То есть получается, что сознание индивида нужно «вырвать» из актуальной практики неэффективной хозяйственной деятельности, заставить его отказаться от существующих паттернов экономического мышления и поведения. А для этого необходимо изменение повседневных хозяйственных отношений, которые и порождают соответствующее экономическое мышление и поведение. Как говорил Л. Абалкин: «…главное решающее средство перестройки сознания, выработки современного экономического мышления состоит в совершенствовании объективных условий хозяйственной жизни» [5, с. 13].

Но вместе с тем, говоря о соотношении теоретического и эмпирического мышления, по мнению ученого, «…нельзя абсолютизировать их различие, разрывать и противопоставлять их друг другу. Эти стороны едины и взаимосвязаны. Глубокое овладение теоретическими политико-экономическими знаниями расширяет горизонт экономического мышления, раскрывает глубинный смысл повседневной хозяйственной деятельности, позволяет понять происхождение и истоки негативных явлений» [5, с. 13–14].

По степени развития творческого начала выделяются продуктивное и репродуктивное экономическое мышление.

Продуктивное экономическое мышление предполагает выдвижение новых экономических теорий, ориентацию на новые практические действия, постановку качественно новых целей и задач, в том числе ориентированных и на отдаленную перспективу. Продуктивное экономическое мышление имеет в своей основе возможности для самосовершенствования. Репродуктивное мышление действует исходя из имеющихся установок и в рамках сложившихся стереотипов, которые оно и воспроизводит в рамках хозяйственной деятельности.

По подходам к формированию экономического мышления можно обозначить два пути. Во-первых, формирование и становление экономического мышления может происходить в условиях стихийного воздействия на субъекта обстоятельств экономической действительности. Этого воздействия практически невозможно избежать. Как бы и где бы человек ни жил, но, если он живет среди людей, то ему приходится включаться в экономическую деятельность, реализуемую в определенной экономической системе.

Во-вторых, формирование и становление экономического мышления может происходить целенаправленно, например, посредством экономического обучения, воспитания.

По взаимодействию с экономической действительностью мы можем обозначить, с одной стороны, формирующее воздействие экономической действительности на экономической мышление субъекта, а с другой стороны – воздействие экономического мышления на экономическую действительность.

Вот так, в общем виде, может быть представлена структура экономического мышления, которая не является однозначной и неизменной, так как во многом зависит от особенностей становления индивидуального и общественного экономического мышления той экономической среды, в которой находится субъект. Однако такие составляющие экономического мышления, так или иначе, будут наполнять его структуру и содержание.

Имея в качестве инструмента экономического воздействия такую основу, мы считаем возможным более дифференцированно рассматривать аспекты индустриально-инновационного развития современных национальных экономик, более эффективно способствовать решению поставленных задач, в частности вопросам активизации работы по повышению социально-экономической компетентности человеческого капитала, возможности формирования экономического мышления у экономического человека с точки зрения повышения его социально-экономической эффективности, а, значит, и повышению конкурентоспособности национальной экономики в целом.

Список литературы

1. Стратегия социально-экономического развития страны до 2020 года. – URL: http:// 2020strategy.ru

2. Стратегии индустриально-инновационного развития – URL: http:// ru.government.kz/resources/docs/doc3

3. Мирошников В.И. Новое экономическое мышление: Вопросы методологии. – Харьков: Выща школа: Изд-во при ХГУ, 1989. – 183 с.

4. Туманов С.В. Общественный идеал: диалектика развития. – М.: Изд-во МГУ, 1986. – 197 с.

5. Абалкин Л.И. Новый тип экономического мышления. – М.: Экономика, 1987. – 190 с.

6. Архипов А.Ю. Современное экономическое мышление: вопросы теории и практики развития: дис. … д-ра экон. наук. – Ростов-н/Д, 1999. – 341 с.

7. Выготский Л.С. Мышление и речь. –5-е изд., исправл. – М.: Лабиринт, 1999. – 352 с.

8. Попов В.Д. Экономическое сознание: сущность, формирование и роль в социалистическом обществе. – М.: Мысль, 1981. – 239 с.

9. Улыбин К.А. Современное экономическое мышление. – М.: Политиздат, – 1986. – 238 с.

11. Фофанов П.Ф. Экономические отношения и экономическое сознание. – Новосибирск: Наука, – 1979. – 268 с.

12. Хейне П., Боутке П., Причитко Д. Экономический образ мышления: пер. с англ. – 10-е изд. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 544 с.

В редакцию материал поступил 12.08.11

Ключевые слова: экономическое мышление, структура экономического мышления, индустриально-инновационное развитие.

УДК 338.46:378

Л.В. ВОРОНЦОВА,

кандидат экономических наук, доцент

Институт экономики, управления и права (г. Казань)

ИНТЕГРАЦИЯ СИСТЕМ ОТЧЕТНОСТИ И ПЕРЕДАЧИ ИНФОРМАЦИИ В ПОДРАЗДЕЛЕНИЯХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ КАК ОСНОВА МИНИМИЗАЦИИ ЕГО ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК[1]

В статье рассматриваются разработанные автором инструменты интеграции отчетных данных (методологических и программно-технических) в единый (генеральный) отчет по учебному заведению, с учетом информации, предоставленной территориально отдаленными структурными подразделениями, в том числе филиалами, в условиях многопользовательского режима использования системы.

Процесс принятия управленческих решений имеет в основе систему аналитических отчетов, отражающих в своем содержании информацию о функционировании учреждения. От эффективности системы отчетов зависят как оперативность принятия данных решений, так и эффективность управленческой деятельности в целом. При использовании автоматизированной информационной системы вопрос регламентации отчетов носит наиболее актуальный характер. От соблюдения принципов организации движения отчетов, соблюдения интересов сторон, участвующих в составлении, контроле, визировании отчетных данных зависит совокупность технических средств передачи данных, а следовательно, и программное обеспечение, которое нацелено на функционирование в данной среде. Таким образом, интеграция систем отчетности и передачи информации в подразделениях образовательного учреждения позволит усовершенствовать информационную систему учреждения и, следовательно, сократить его трансакционные издержки.

Целью настоящей работы является разработка методологии разработки и внедрения универсальной системы передачи данных для различных регламентов составления и передачи отчетов.

Для достижения намеченной цели необходимо сформировать и решить следующую последовательность задач:

1. Определить перечень необходимых реквизитов отчетных форм учебных заведений, обслуживающих управленческие процессы разных областей функционирования и отдельных бизнес-процессов.

2. Подобрать инструменты интеграции отчетных данных (методологических и программно-технических) в условиях многопользовательского режима использования системы, с возможностью дублирования одних и тех же показателей разными пользователями.

3. Разработать методы и инструменты интеграции отчетных данных (методологических и программно-технических) в условиях необходимости предоставления информации разного вида.

4. Разработать инструменты интеграции отчетных данных в единый (генеральный) отчет по учебному заведению в целом, с учетом информации, предоставленной территориально-отдаленными структурными подразделениями, в том числе филиалами.

5. Провести анализ систем передачи данных с учетом территориальной отдаленности структурных подразделений образовательного учреждения.

6. Выявить угрозы потери информации, оценить риски, с ней связанные, определить основные элементы системы безопасности данных.

7. Оценить параметры соблюдения срочности, оперативности отчетных данных.

[1] Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда в рамках исследовательских проектов: 11-02-00427, 10-02-00079а.

8. Доказать необходимость в дополнительных модулях программного продукта, отвечающих за интеграцию отчетов.

9. Определить наиболее эффективные варианты системы передачи данных.

В ходе проведенного исследования порядка составления отчетных данных территориально отдаленных структурных подразделений учебного заведения было выявлено, что составление отчетов носит цикличный характер. Общее количество составленных в бумажном виде отчетов носит характер временной определенности, однако модель, описывающая соотношение между временным периодом и количеством отчетов, не может быть описана детерминированной моделью. Факторы, оказывающие влияние на количество отчетов в целом, зависят, в первую очередь, от деловой активности отдельно взятого структурного подразделения, сопричастности его проектному подразделению, от количества контрольных параметров и т.д. Вследствие данной стохастичности определяющими количественные характеристики являются формы отчетов, которые обслуживают основную деятельность учебного заведения – учебный процесс. Они необходимы для автоматизации и дальнейшей интеграции отчетов в единый реестр и обеспечения хранения отчетных данных. Второй аспект, влияющий на объем отчетной документации, – количество подотчетных лиц, пользователей системы.

При территориальной отдаленности функциональных подразделений система интеграции отчетных форм является основой получения адекватной и оперативной информации о работе данных подразделений. Гипотетическая схема интеграции состоит в агрегировании однородной по содержанию информации в единые целевые отчеты, отражающие состояние объекта. Схематически объем информации в условиях процесса интеграции данных имеет вид пирамиды (рис. 1).

В то же время требования построения эффективной функциональной структуры предполагают, что руководство учреждения имеет наибольший объем прав доступа для осуществления необходимого контроля. Данное положение имеет особое значение в условиях автоматизированной системы управления деятельностью экономического субъекта. В ходе интеграции отчетов наибольшие права доступа к информации должны иметь руководители, а наименьшие – исполнители. Им должен быть доступен объем информации в соответствии с разработанным регламентом. Общее количество унифицированной документации (составленной согласно регламенту и в объеме, необходимом и достаточном для управления учебным процессом) варьируется по месяцам, динамика которых также должна быть оперативно отражена в отчетах. Объем унифицированной отчетной документации, ранжированной по принципу входящей и исходящей, в совокупности является довольно емким.

Как результат, актуальной и наиболее эффективной является такая система работы, при которой для получения необходимого отчета, отражающего состояние элементов образовательной среды, пользователю необходимо выполнить следующие операции:

Рис. 1. Объемы и взаимосвязь информационных блоков в вузе

1) войти в систему под именем должностного лица с конфиденциальным паролем, определяющим объем прав доступа к информационным данным;

2) задать форму целевого отчета, содержащуюся в базе;

3) определить стандартный перечень аналитических разрезов, по которым необходимо получить отчет.

Основным моментом является взаимосвязь между формой отчета и стандартным перечнем аналитических разрезов. Данное положение предъявляет особые требования к знанию не только учебного процесса, но и особенностей функционирования системы. Ключевую роль здесь должен играть «постановщик задач», замыкающий на себе как глобальные, так и локальные задачи информационной системы.

Информационная база со встроенными аналитическими процедурами пересчета и анализа должна быть призвана для проведения всех необходимых числовых расчетов и оформления результатов в стандартизированном виде, согласно требованиям нормативных актов и регламента документооборота.

Данная модель функционирования информационной системы не снимает вопрос о необходимости полной интеграции систем составления отчетов и передачи данных. Модель предопределяет последующее техническое оснащение функционирования информационной системы. В частности, объектом изучения должен стать процесс хранения информации и обеспечения ее безопасности, при условии, что данные в информационную систему вносятся уполномоченными должностными лицами. Отчетность, доступная каждому из этих лиц, также жестко регламентирована. Как показали результаты исследования, это не является ограничителем для полного использования возможностей информационной системы.

Каждый из пользователей, согласно организационной и функциональной структуре, имеет нижестоящие подотчетные элементы. Основные формы подотчетных данных, отражающих учебный процесс, можно классифицировать в следующем виде:

1) данные об обеспеченности и движении профессорско-преподавательского состава;

2) данные о составе, характеристике и движении контингента учащихся и абитуриентов;

3) данные об учебной нагрузке;

4) данные о выполнения учебной нагрузки (активной и пассивно) отдельным преподавателем и подразделением в целом, в том числе филиальной структурой;

5) данные о научной деятельности учреждения в целом, по отдельным структурным подразделениям;

6) данные о факультативной работе со студентами;

7) данные о воспитательной работе.

Следует отметить, что необходимо предусмотреть возможность расширения данного функционального блока в условиях расширения задач на перспективу.

Данные о кадровом составе учреждения являются объектом кадрового и бухгалтерского учета. Внесение первичных данных в информационную систему должно производиться на основе регламентированных документов организационно-распорядительного характера (приказ о приеме на работу, приказ о переводе, приказ об увольнении и т.д.). Предоставление более подробных данных об отдельно взятом представителе профессорско-преподавательского состава федеральным законодательством причисляется к персональным данным. Доступ к информации, а соответственно, и инициализация передач по каналам связи является прерогативой только уполномоченных лиц, с письменного разрешения субъекта персональных данных. Общедоступная информация о кадровом составе используется отделом кадров, бухгалтерией, деканатом, менеджерами кафедр, военно-учетным столом вуза, учебно-методическим отделом.

Информация о студентах используется в рамках учебного процесса, в части конфиденциальности на нее распространяются те же ограничения, что и на информацию о кадровом составе. Внесение в информационную базу первичных данных по будущему студенту является функцией приемной комиссии, право изменения данных в процессе учебы принадлежит деканатам факультетов.

Данные об учебной нагрузке – объект работы учебно-методического отдела, право доступа к ним имеет также деканат факультета и непосредственно менеджер кафедры. Массив информации, касающейся плановой нагрузки, в процессе выполнения этой нагрузки сравнивается с фактическими показателями. Поэтому данный массив в системе отчетно-аналитических данных является основным.

В программе для учета выполнения плановой нагрузки должно быть предусмотрено ведение учета как головного подразделения вуза, так и всех его филиальных структур (в совокупности структурных подразделений учреждения, выделенных на самостоятельный баланс) в одной информационной базе с получением как общих, так и раздельных (по учреждениям, структурным подразделениям) отчетных форм и балансов в разрезе «план-факт». Каждый отчет должен иметь возможность формироваться как по одному учреждению, так и консолидированно – по всем учреждениям, учет которых ведется в информационной базе системы.

Современная институциональная среда ставит перед всеми ее субъектами широкий спектр как текущих задач, так и задач на перспективу. Поэтому функции консолидации информационных потоков, вычленения промежуточных результатов, возможность анализировать производные данные делают используемый инструмент потенциально более объективным и эффективным. Использование данного принципа позволит существенно сократить трансакционные издержки вуза, позволит сделать систему управления более прозрачной и понятной. Соответственно образовательное учреждение становится более конкурентоспособным.

Система передачи данных (СПД) состоит из нескольких компонентов, определяемых в зависимости от решаемых задач. Их перечень обширен: маршрутизаторы, коммутаторы, межсетевые экраны и мосты, мультиплексоры, конвертеры физической среды и интерфейсов передачи данных, точки беспроводного доступа, клиентское оборудование, программное обеспечение (ПО) управления оборудованием показывают сложность, многообразие архитектуры системы в целом. Также практически все современные инженерные системы имеют в своем составе встроенные компоненты для организации передачи разнородных данных (служебный «горизонтальный» трафик между устройствами, данные управления между центром управления и устройствами, мультимедийный трафик), имеющих непосредственное отношение к СПД.

Базовая для большинства интегрированных систем – комплексная система безопасности – представляет собой, по сути, гетерогенную сеть, формирующую данные об объекте. С точки зрения передачи данных, ее следует рассматривать в следующих аспектах:

1. Топология сети

Если учебное заведение существует на территориально определенной площадке (территориально неделимая единица), то СПД решает задачу передачи информации, как правило, только между внутренними пользователями; сеть является «локальной». Другие сети (например, интернет) для СПД компании определяются как внешние. При интеграции территориально разнесенных площадок в общую систему работы, которые должны работать как одна логическая единица, СПД является «распределенной». В этом случае повышаются требования к безопасности, оптимальному распределению информационных ресурсов (например, баз данных), каналов передачи данных.

2. Структура передаваемого трафика

Сложность (соответственно стоимость) применяемого оборудования напрямую зависит от того, что планируется передавать по сети. Самый простой случай – передача данных, не критичных к временным задержкам (например, передача файлов). Гораздо сложнее спроектировать сеть, где одновременно должны передаваться различные категории данных – от уже упомянутых до мультимедийных, где качество конечного продукта (телефония, видеоконференции) для пользователя напрямую зависит от структуры, функциональности СПД.

3. Масштаб

Количественная характеристика сети. Чем больше пользователей СПД (рабочих мест, других систем, использующих СПД), тем больше требований к правильной организации структуры сети, к функциональности оборудования (например, пропускной способности).

4. Технологии

Как правило, большинство сетей строятся на медном кабеле. В зависимости от структуры сети (в том числе расстояний между узлами, между узлом и рабочим местом и т.д.), требований безопасности, скорости передачи данных, климатических условий и, конечно, допустимых финансовых затрат на построение и содержание СПД, физическая сеть может сочетать и медные кабели, и оптические.

При этом обозначилась устойчивая тенденция многократного увеличения внутреннего трафика, в первую очередь, за счет необходимости анализа видеоизображений при принятии решений в комплексной системе безопасности, откуда следует, в качестве ближайшей перспективы, тесная ин-

теграция комплексной системы безопасности и системы телекоммуникации.

Далее охарактеризовано взаимодействие разрабатываемой системы с конкретными отчетными системами и системами передачи данных. Необходимо учитывать, что конфигурация будущей системы представляет собой комплексное решение для управления всеми аспектами управления основной деятельности высшего учебного заведения:

– прием студентов (подсистема «Приемная комиссия»);

– формирование документов деканата;

– составление учебных планов;

– распределение плановой нагрузки по преподавателям;

– составление расписания;

– учет плановой и фактической нагрузки преподавателей.

Для обеспечения бесперебойного процесса управления организацией учебного процесса, а также для построения комплексной модели информационной системы управления высшим образовательным заведением необходима возможность интеграции данных системы с другими, сопряженными с ней информационными системами.

В частности, для расчета зарплаты, налогов, социальных отчислений и т.п. может использоваться решение системы «Зарплата и управление персоналом». Для бухгалтерского и налогового учета и формирования налоговой отчетности может использоваться решение «Бухгалтерия предприятия». В программе предусмотрен обмен и с той, и с другой конфигурацией, а также с комплексными вариантами бухгалтерских и систем оплаты труда – «Управление производственным предприятием» и «Комплексная Автоматизация», поскольку особо актуальной является задача по обмену (синхронизации) кадровой информации.

Кроме того, в Российской Федерации есть орган, контролирующий полноту и правильность составления учебных планов – Информационно-методический центр аттестации образовательных организаций (ИМЦА). Для работы с ИМЦА разработан специальный формат данных и программа составления учебных планов в необходимом формате, для дальнейшей проверки на соответствие государственным стандартам высшего и среднего профессионального образования. Конфигурация «Управление вузом» имеет возможность выгрузки учебных планов в этот формат, а также загрузки готовых и исправленных учебных планов из данного формата.

Схематично положение программы «Управление вузом» и взаимодействие с системами

Рис. 2. Схема взаимодействия с отчетными системами и системами передачи данных

составления отчетов и передачи данных представлено на рис. 2, на котором отражено только взаимодействие с системами составления отчетов и передачи данных. Описание полных потоков данных в рамки данной статьи не входит.

Входными данными для программы являются кадровые данные сотрудников, а также данные о штатном расписании, получаемые из конфигурации «Зарплата и управление персоналом». Предусмотрена возможность двустороннего обмена с GosInsp (как выгрузка учебных планов, так и загрузка учебных планов в специальном формате). Соответственно, итогом работы системы, выходными данными, выгружаемыми в модули по составлению отчетности, должны стать сведения о фактически выполненных работах (прочитанных учебных часах, изменения контингента студентов и т.п.) преподавателями.

Обмен данными с типовыми конфигурациями системы программ «1С:Предприятие» реализован при помощи универсального механизма обмена, называемого «Конвертация данных». Данный способ является стандартом де-факто при обмене между различными конфигурациями на платформе «1С:Предприятие 8».

Существуют различные подходы к организации обмена данными между различными информационными базами. Один из таких подходов – организация обмена данными при помощи правил обмена. Для организации обмена данными достаточно разработать правила, по которым необходимо переносить данные из одной информационной базы в другую. Когда правила обмена готовы, с их помощью из информационной базы источника можно выгрузить необходимую информацию в файл обмена, из которого, в свою очередь, эти данные можно загрузить в информационную базу-приемник.

Правила обмена представляют собой задание определенного соответствия между объектами источника и объектами приемника. В поставку конфигурации входят правила обмена с конфигурациями «Зарплата и управление персоналом» и «Бухгалтерия предприятия».

Такой универсальный способ обмена, во-первых, позволяет снизить затраты на сопровождение – знание механизма конвертации данных входит в компетенции большинства специалистов по системе «1С:преприятие», а во-вторых, дает возможность широко варьировать состав выгружаемых данных.

Таким образом, в процессе работы проведен анализ систем передачи данных с учетом территориальной отдаленности структурных подразделений учебного заведения, выявлены угрозы потери информации и проведена оценка соответствующих рисков, определены параметры соблюдения приоритетности и оперативности отчетных данных, определены основные элементы системы безопасности данных и необходимые дополнительные модули, отвечающие за интеграцию отчетов, определены наиболее эффективные варианты систем передачи данных.

В результате внедрения представленных нововведений в образовательном учреждении повышается оперативность и надежность информационных потоков. Информационная система становится более эффективной, риски потери или утечки информации снижаются. Снижаются и трансакционные издержки образовательного учреждения. Количественная оценка снижения трансакционных издержек в результате интеграции систем отчетности и передачи информации в подразделениях образовательного учреждения – задача будущих исследований.

Список литературы

1. Воронцова Л.В., Крамин М.В., Крамин Т.В. Сущностная характеристика трансакционных издержек в сфере образования // Актуальные проблемы экономики и права. – 2011. – №3 (19). – С. 82–86.

2. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: учебник / под общ. ред. А.А. Аузана. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 416 с.

3. Институциональная экономика: учебник / под общ. ред. А.Н. Олейника. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 704 с.

4. Крамин Т.В. Роль и значение трансакционных издержек и агентских отношений в процессе функционирования системы управления стоимостью компании // Экономические науки. – 2007. – №30. – С. 100–104.

5. Крамин Т.В. Управление трансакционными издержками в системе управления стоимостью компании // Экономические науки. – 2007. – №31. – С. 140–146.

В редакцию материал поступил 05.10.11

Ключевые слова: управленческие решения, трансакционные издержки, образовательное учреждение, интеграция, инструменты интеграции, информационная система, документооборот.

УДК 658.1

Н.А. ДУБИНИНА,

кандидат экономических наук, доцент,

Е.П. КАРЛИНА,

доктор экономических наук, профессор,

В.В. УСКОВ,

аспирант

Астраханский государственный технический университет

ПОДХОДЫ К ВЫЯВЛЕНИЮ И ОЦЕНКЕ ВНУТРИПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РЕЗЕРВОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье рассматривается содержание различных подходов к выявлению и анализу внутрипроизводственных резервов предприятия. Проведено сравнение возможных вариантов поиска и оценки внутрипроизводственных резервов, характеризуемых количественным и качественным состоянием соответствующих ему видов ресурсов. Обоснован выбор в пользу имитационного моделирования, обеспечивающего проведение экономических экспериментов на пригодность предложенных вариантов экономической концепции совершенствования хозяйственного механизма. Определяющим фактором при выборе является возможность оценки поведения любого предложенного оценочного показателя в рамках проведения эксперимента.

Важность поиска дополнительных источников обеспечения производственной деятельности предприятий обусловлена наличием фактора ограниченности ресурсов. В связи с этим на современном этапе функционирования экономики выявление и оценка внутрипроизводственных резервов становится актуальной задачей.

Исследования показывают, что в российских и зарубежных публикациях по управлению освещен широкий круг вопросов определения сущности и содержания «резерва», что позволяет сделать вывод о многозначности данной категории. Так, с позиции одних исследователей, резервы интерпретированы как запасы ресурсов, необходимые для бесперебойной работы предприятия, создаваемые в случае дополнительной потребности в них [1]. Согласно второму подходу, резервы отражают возможности повышения эффективности производства [2; 3]. Также в экономической практике встречается определение резерва, означающего снижение потерь по использованию ресурсов [4].

Учитывая разные варианты определения резервов и отсутствие четких разграничений в терминологии, по нашему мнению, более правильно утверждать, что резервы – это неиспользованные возможности по снижению ресурсов (материальных, трудовых и финансовых) при соответствующем уровне развития производительных сил и в рамках определенных производственных отношений. Соответственно можно сделать вывод, что резервы выражают разницу между фактическим и плановым уровнем использования ресурсов, при достигнутом уровне производственного потенциала предприятия.

Придерживаясь поставленной цели исследования, рассмотрим основные методы выявления и оценки внутрипроизводственных резервов на предприятии, что позволит нам представить содержание данной категории и факторов, ее определяющих.

В самом общем смысле, внутрипроизводственные резервы представляют собой неиспользованные возможности по снижению расхода материальных, трудовых ресурсов и капитальных затрат. С одной стороны, внутрипроизводственные резервы позволяют охарактеризовать технический

уровень развития производства, определяемый составом средств труда, их состоянием, степенью технического совершенства и оснащенности труда, уровнем технологии. С другой стороны, внутрипроизводственные резервы отражают организационный уровень развития промышленных предприятий, включающий в себя три составляющие: уровень организации труда, организации производства и управления. Следовательно, внутрипроизводственные резервы позволяют комплексно представить органическое сочетание уровня развития как технической, так и организационной сторон производственного процесса и возможностей для их совершенствования.

Для обеспечения эффективного использования внутрипроизводственных резервов необходимо их систематическое и более полное выявление. Изменения, происходящие в настоящий момент во внешней и внутренней среде предприятий, предопределяют изменения в содержании познавательной деятельности. Поэтому при решении проблемы выявления и оценки внутрипроизводственных резервов предприятиям приходится использовать самые различные, нередко новые, методы и средства познания.

Эффективность исследования, диагностики внутрипроизводственных резервов предприятия во многом определяется выбранными и использованными методами исследования. Методы исследования представляют собой способы, приемы проведения исследований. Их грамотное применение способствует получению достоверных и полных результатов исследования. Выбор методов исследования определяется знаниями, опытом и интуицией специалистов, проводящих исследования. Ключом к выбору методов исследования внутрипроизводственных резервов является понимание особенностей деятельности конкретного предприятия и понимание проблемной ситуации, в которой оно функционирует.

Сам процесс диагностического обследования промышленного предприятия, с целью выявления внутрипроизводственных резервов, должен включать в себя ряд последовательных основных этапов:

– организационное, методическое и техническое обеспечение диагностического обследования;

– проведение обследования предприятия;

– технико-экономические расчеты для формулирования выводов и предложений по повышению эффективности производства;

– оформление единой документации всей выполненной работы по диагностическому обследованию предприятия;

– обсуждение отчета с привлечением специалистов, заинтересованных служб и подразделений, общественных организаций и администрации предприятия.

Первоначально на данном этапе исследования необходимо выявить и обосновать причины возникновения внутрипроизводственных резервов. Как показывают результаты проведенного анализа, предпосылки возникновения внутрипроизводственных резервов обусловлены как объективными, так и субъективными причинами. Объективные вызваны тенденциями макроэкономического развития, проявляющимися при смене фазы экономического цикла. Содержание субъективных предпосылок возникновения резервов выражено в рамках внутрипроизводственной структуры производства и может быть использовано при достижении качественно нового, более высокого уровня развития.

В этой связи, на наш взгляд, процесс поиска и анализа внутрипроизводственных резервов должен осуществляться с учетом влияния внешних и внутренних факторов, что обеспечивает выявление их полного количества и определяет направления оптимальной политики использования.

Непосредственно механизм поиска внутрипроизводственных резервов должен быть основан на условиях обеспечения рациональности их выявления и мобилизации резервов:

– выделение ведущего звена, составляющего основу повышения эффективности производства;

– определение «узких мест» в производстве;

– одновременность поиска резервов в рамках соответствующей стадии жизненного цикла объекта исследования;

– комплектность резервов, на условиях процессов экономии материалов, сопровождаемых экономией трудового и временного фактора использования оборудования.

В настоящее время существует множество инструментов оценки внутрипроизводственных резервов, причем один и тот же инструмент

можно использовать для разных направлений оценки внутрипроизводственных резервов. Этот факт позволяет нам считать такие инструменты универсальными, пригодными для комплексной оценки внутрипроизводственных резервов. Обеспечение реальности величины выявленных внутрипроизводственных резервов возможно при соблюдении точности и по возможности обоснованности подсчета резервов. Выбор методов расчета резервов зависит от ряда факторов: сущности и содержания резервов, метода выявления и метода расчета, особенностей технологического процесса производства, отраслевой специфики предприятия и т.д.

Традиционными методами выявления и анализа внутрипроизводственных резервов производственной деятельности предприятий является матричный метод проведения анализа, основанный на линейной и векторно-матричной алгебре. Использование данного метода позволяет выделить элементы, соответствующие наилучшим результатам деятельности предприятия, и дать сравнительную оценку в спектре выбранных показателей. Кроме того, возможно преобразование исходных показателей в стандартизованные коэффициенты. В конечном итоге, разница между исходными показателями и «наилучшими» указывает на наличие неиспользованных возможностей предприятия [5]. В качестве показателей, вошедших в список, можно использовать показатели, характеризующие эффективность использования внутрипроизводственных резервов промышленного предприятия. Ценным результатом, на наш взгляд, будет возможность сопоставления изменений внутрипроизводственных резервов с изменением эффективности их использования.

Разновидностью матричного метода может служить метод балльных ранговых оценок, полученных на основе ранжирования значений показателей по каждому направлению оценки либо на основе предварительных экспертных оценок. Данный метод используется при неоднородности исходных данных, на основе перехода к системе показателей с наибольшей весовой (балльной) оценкой. Сравнение показателей за различные промежутки времени дает возможность оценить динамику наиболее значимых составляющих внутрипроизводственных резервов предприятия.

В рамках изучения несоизмеримых сложных явлений оценить влияние отдельных факторов на изменение результативного признака также возможно с использованием индексного метода анализа. Расчленение на отдельные индексы позволяет оценить влияние факторов на выявленные отклонения, что возможно способом цепных подстановок либо способом обособленного счета.

Для приведения разномасштабности значений единичных показателей в сопоставимый вид рационально провести их нормализацию [4]. Если в итоговом показателе внутрипроизводственного резерва составляющий фактор x_i (единичный показатель) играет повышающую роль, и экономически оправдано, чтобы он стремился к максимуму, то нормализация проводится по формуле:

$$x_i^{(н)} = \frac{x_i}{x_{\max}}. \qquad (1)$$

Если фактор x_i играет понижающую роль в результативном показателе, и экономически оправдано, чтобы он стремился к минимуму, то нормализация проводится по формуле:

$$x_i^{(н)} = \frac{x_{\min}}{x_i}, \qquad (2)$$

где i – порядковый номер фактора; x_i – значение i-го фактора; $x_{\max}$, $x_{\min}$ – максимальное и минимальное значение фактора соответственно.

Наиболее полно учесть влияние отдельных факторов на итоговые показатели возможно с помощью метода подстановок. Однако, при этом определение степени влияния каждого из возможных факторов предполагает проведение перерасчета каждого итогового показателя, что, в конечном итоге, увеличивает трудоемкость получения результатов исследования. В то же время избежать ограничения проведения анализа только общими итоговыми и средними показателями по предприятию в целом возможно путем метода расчленений, позволяющего учесть как результаты работы структурных частей предприятия, так и динамику частных показателей деятельности.

Несмотря на множественность определяющих факторов, в определенных производственных условиях, на наш взгляд, достаточно сконцентрировать внимание только на двух-трех ведущих ключевых факторах, что поможет оценить общие внутрипроизводственные резервы.

Сопоставить и увязать различные данные в ходе анализа наиболее эффективно позволяет балансовый метод. Данный метод не только соизмеряет потребности с имеющимися в наличие ресурсами, но и сопоставляет поступившие ресурсы с величиной их расхода.

Наибольшее распространение в числе важнейших инструментов выявления внутрипроизводственных резервов в настоящее время получил функционально-стоимостной анализ. Преимущества данному анализу обеспечивают современные методы поиска новых технических решений, организационные мероприятия, а также технико-экономическая экспертиза и апробация полученного результата. Причем реализация данного метода предполагает участие всех производственных и функциональных подразделений предприятия, что обеспечивает полноту и глубину выявления внутрипроизводственных резервов предприятия.

Расчет резервов экстенсивного характера осуществим способом прямого счета, если известны величина дополнительного привлечения или возможных потерь ресурсов. Однако, для обеспечения реальности величины выявленных резервов необходимо, по возможности, обеспечить точность и обоснованность подсчета резервов, что, на наш взгляд, снижает широту практического применения данного метода.

Исключить указанный недостаток позволяет метод сравнений, область применения которого охватывает: период времени, передовые технико-экономические нормы, отчетные показатели, результаты работы передовых участков, показатели однотипных передовых предприятий.

На наш взгляд, описанные выше методы оценки внутрипроизводственных резервов при всей их наглядности имеют серьезный недостаток: при проведении оценки используется набор факторов, но не учитываются связи между ними.

Решить данную проблему позволяет метод определения причинных связей между явлениями, позволяющий обеспечить комплексность анализа, на основе учета взаимосвязи и взаимозависимости явлений. Соблюдение указанного требования выполнимо в силу содержания методики данного анализа. Данный подход к оценке факторных влияний основан на условном принятии неизменного влияния других факторов, кроме одного искусственно изменяемого фактора развития производства на результативные показатели деятельности предприятия.

Широкую область применения имеют на практике статистические приемы, используемые при оценке внутрипроизводственных резервов: метод установления средних величин, группировки, определения отклонений от средних, в том числе исчисления среднеквадратических отклонений. Использование данных статистических величин при выявлении резервов производства позволяет количественно определить материалы анализа и объективно представить характеристику изучаемых явлений.

В то же время недостатком данного метода, на наш взгляд, является его ограниченность на практике, в силу возможного использования только для однотипных явлений. Кроме того, сложность практического применения данного метода вызвана реализацией подготовительных этапов оценки, в форме предварительной группировки однотипных явлений по признакам.

Широкую значимость на практике имеет метод графического изображения анализируемых величин, не только наглядно представляющий происходящие изменения величин, но и позволяющий более четко выявить тенденцию изменения различных явлений, их взаимосвязь и, соответственно, выбрать средства рационального воздействия на них.

В числе способов выявления и подсчета внутрипроизводственных резервов можно выделить и такие, как: способ цепных подстановок, абсолютных и относительных разниц, интегральный метод, корреляционный, компонентный, метод линейного, выпуклого программирования, теорию массового обслуживания, теорию игр, исследование операций, эвристические методы решения экономических задач на основании интуиции, прошлого опыта, экспертных оценок специалистов и др. В целом, практический выбор методов определяется целью и глубиной анализа, объектом исследования, техническими возможностями выполнения расчетов и т.д.

Результаты проведенного нами исследования позволяют сделать вывод о многозначности методов выявления и оценки внутрипроизводственных резервов на предприятии и об отсутствии в настоящее время универсальной методики количественной оценки внутрипроизводственных резервов.

В то же время, на наш взгляд, наиболее полно учесть совокупность технических и организационных факторов производства, обеспечения условий для их реализации при выявлении и оценке внутрипроизводственных резервов позволяет имитационное моделирование. При этом, по результатам анализа, нами сделан вывод о недостаточной разработанности имитационного моделирования, в силу высокого уровня трудоемкости формирования имитационных моделей. Кроме того, эффективность проведения исследования определяется, прежде всего, правильностью выбора имитационной модели, а также способов и приемов проведения исследования.

Выступая в качестве основной задачи моделирования поиска внутрипроизводственных резервов, формирование общего критерия оптимальности имитационной модели возможно на базе двух основных подходов:

– однокритериальный, использующий один из критериев, таких как максимум прибыли, нормативной чистой продукции, реализованной продукции, нормативной стоимости обработки, рентабельности, фондов экономического стимулирования, минимум себестоимости продукции и др.;

– многокритериальный подход, в числе критериев оптимальности имитационной модели которого можно назвать достижение как минимума, так и, соответственно, максимума показателей [6].

Сам процесс анализа внутрипроизводственных резервов, возможно осуществлять как на основе использования частичной, так и полной имитации хозяйственной деятельности предприятия или производственного объединения. Полная имитация позволяет проводить расчеты по анализу использования как одного, так и всех производственных ресурсов и соответственно резервов повышения эффективности производства. Основой данного положения является комплексность методики построения имитационной модели, состоящей из взаимосвязанных задач, моделирующих использование производственной мощности, материальных, трудовых, финансовых ресурсов.

Следовательно, исключив влияние оптимизации использования одного производственного ресурса, можно выявить влияние другого ресурса на конечные результаты деятельности предприятия и определить соответствующий резерв повышения эффективности производства. С помощью имитации возможно определение влияния на конечные результаты предприятия использования одного, двух, трех и т.д. и, в целом, всех производственных ресурсов.

Основой методики формирования имитационной модели является точность и четкость, позволяющая учесть и регламентировать деятельность всех структурных подразделений предприятия в формировании плана производства. Такой подход позволяет, в первую очередь, обеспечить информированность о состоянии производственных ресурсов, их количестве, качестве, с учетом их возможных резервов на плановый период времени. Во-вторых, имитационная модель учитывает влияние внешних факторов при определении необходимой потребности в продукции с учетом спроса, динамики цен на сырье, материалы и на выпускаемую продукцию.

Кроме того, имитационная модель обеспечивает масштабность спектра решаемых задач, выдавая решения как по отдельным направлениям, так и по предприятию в целом, формируя производственную программу. Практическая значимость имитационного моделирования заключается в возможности проведения экономических экспериментов на пригодность предложенных вариантов экономической концепции совершенствования хозяйственного механизма.

Универсальность имитационной модели обусловлена возможностью оценки поведения любого предложенного оценочного показателя в рамках проведения эксперимента.

Выраженными преимуществами использования имитационного моделирования в рамках планирования на предприятиях и в производственных объединениях являются:

– автоматизация проведения экономических расчетов по самому трудоемкому участку экономической работы разработки плана производства;

– возможность получения нескольких вариантов действий предприятия, определяемых обеспеченностью производственными ресурсами;

– снижение затрат времени на разработку плана производства, сокращение числа ошибок при разработке.

Методология разработки имитационной модели адаптирована как для отдельных структурных единиц, так и в целом для предприятия и производственного объединения и более крупных

отраслевых структурных подразделений. Отличительной чертой имитационной модели является количество решаемых задач, включаемое в комплекс экономико-математических моделей, определяемых информационной базой [7].

Таким образом, сравнивая возможные варианты поиска и оценки внутрипроизводственных резервов, мы приходим к выводу, что каждый из перечисленных подходов характеризуется количественным и качественным состоянием соответствующих ему видов ресурсов. При этом резервы, выявленные по одному из ресурсов, не могут быть реализованы в случае недостаточности резервов по другим видам ресурсам. Основываясь на данных положениях, можно сделать вывод, что важным требованием к поиску резервов должно быть обеспечение их комплектности, то есть сбалансированности в рамках трех составляющих процессов труда: средств и предметов труда, трудовых ресурсов.

Список литературы

1. Грищенко О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2000. – 112 с.

2. Титов В.И. Экономика предприятия. – М: ЭКСМО, 2008. – 416 с.

3. Гринев Г.П. Теория экономического анализа. – М: МИЭМП, 2008. – 36 с.

4. Баканов М.И., Мельник М.В., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: учебник / под ред. М.И. Баканова. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 536 с.

5. Тришкина Н.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Ч. 2. – М.: МИЭМП, 2009. – 84 с.

6. Емельянов А.А., Власова Е.А., Дума Р.В. Имитационное моделирование экономических процессов. – М: Финансы и статистика, 2002. – 366 с.

7. Карлина Е.П., Якоби В.В. Имитационное моделирование управления основными производственными фондами газодобывающей компании // Вестник Астрахан. гос. ун-та. Сер. Экономика. – 2009. – №1 – С. 102–107.

В редакцию материал поступил 03.10.11

Ключевые слова: резервы, внутрипроизводственные резервы, система экономико-математических моделей, имитационное моделирование, имитационная модель, имитация, моделирование поиска внутрипроизводственных резервов.

УДК 658.1

Н.Ш. ЕПИФАНОВА,

кандидат экономических наук, доцент

Астраханский государственный технический университет

ОТ ФОРСАЙТ-ИССЛЕДОВАНИЙ К ФОРСАЙТ-ОРГАНИЗАЦИЯМ

Анализируются современные тенденции форсайт-исследований, обосновывается необходимость их проведения на уровне предприятий. Определяется роль инноваций, знаний и обучения в процессе формирования форсайт-организаций. Выделены этапы и необходимые элементы формирования форсайт-организаций, определена их взаимосвязь.

Облик современных экономических отношений существенно меняется. Начало XXI в. характеризуется вступлением экономики в новую стадию своего развития, особенностями которой являются: всеохватывающая информатизация и Интернет, ускорение происходящих во всем мире изменений, глобализация, означающая свободное перемещение через границы капитала, производства, информации, людей; технологическая интеграция различных производств. Происходит расширение масштабов и географии бизнеса предприятий, всеобщее сотрудничество, кооперация и соучастие, преобразование мирового экономического пространства в единую зону. Такие тенденции развития мировой экономики привели к затруднениям, а порой и к невозможности прогнозировать события в будущем. Иначе чем можно объяснить имевший место в 2008–2009 гг. мировой финансово-экономический кризис, до сих пор продолжающийся в странах Евросоюза (Греция, Италия), нестабильную политическую обстановку в северных странах Африки, последние природные катаклизмы, нанесшие серьезный, катастрофический ущерб экономике и экологии Японии, привыкшей к землетрясениям и цунами? Все больше ученых выдвигают гипотезу о несостоятельности инструментов прогнозирования, традиционных для линейной картины мира, господствующей в последние десятилетия. По мнению Б.Л. Кузнецова, прогнозы, сделанные по традиционным линейным аналитическим моделям, имеют ошибки не менее 50% и представляют собой «гадание на кофейной гуще» [1]. Происходящие в социально-экономической жизни изменения носят нелинейный характер и описываются наиболее полно на языке нелинейной динамики [2].

В настоящее время требуются новые, нетрадиционные технологии, позволяющие определить перспективные направления развития страны, региона, отрасли или отдельного предприятия. Именно такой технологией на сегодняшний момент являются форсайт-исследования. Форсайт-исследования направлены на выявление вариантов научно-технического, социально-экономического, политического или природоохранного развития объектов приложения в долгосрочной перспективе. В настоящее время в России форсайт-исследования инициируются с целью выявления приоритетных направлений развития страны в целом или стратегически значимых отраслей и в дальнейшем для позиционирование в системе международной кооперации. Начиная с 2006 г. форсайт-исследования проводились Министерством информационных технологий и связей РФ (проект «Долгосрочный технологический прогноз. Российский ИТ Foresight»), Минпромэнерго (Промышленно-энергетический Форсайт), Центром «Атом-инновации» (Технологический форсайт в сфере энергетики), Курчатовским научным центром (Формайт-проект развития экономики, промышленности и общества России в целом), Корпорацией ГК «Роснанотех» (создание дорожных карт), благотворительным фондом «Мое Поколение» («Детство–2030») и др.

Форсайт-исследования базируются на системном подходе, предполагающем комплексное исследование всех элементов системы (страны, отрасли, экономической системы) с определением целей каждого элемента и взаимосвязей между ним внутри системы, а также связей с внешней средой. В рамках системного подхода определяются сильные и слабые стороны объекта исследования, его текущее положение в мировой системе, выявляются внешние и внутренние условия функционирования, на основании чего в дальнейшем определяются национальные приоритеты и стратегические направления развития.

Форсайт представляет собой систематический взгляд в будущее, направленный на идентификацию стратегически значимых зон исследования в науке, технике, экономике и др. В рамках инновационной экономики форсайт-исследования выступают в виде связующего звена между различными представителями (заинтересованными лицами) политики, общественности, экономики, науки и образования, создавая тем самым информационную платформу для разработки адаптивной стратегии развития, трансформации общества. В связи с этим форсайт-исследования необходимо рассматривать не как совокупность различных инструментов исследования (SWOT-анализ, метод Дельфи, линейка развития, дорожная карта и др.), а как процесс получения и аккумулирования информации и знаний на систематической основе с вовлечением в этот процесс элиты бизнеса, политики, общества в целом, с целью принятия стратегических решений, то есть как инструмент. Ф. Беркхаут, Э. Джордан и Д. Хертин считают форсайт-исследования, помимо всего прочего, образом стратегического мышления, идеологией коллективного познания и обучения [3].

Форсайт-исследования позволяют более глубоко понять природу происходящих изменений, определить возможные сценарии развития процессов в будущем и определить меры по достижению желаемых состояний. Иными словами, любое форсайт-исследование должно быть ориентировано на действие сегодня для достижения желаемого в будущем. Однако отечественная практика проведения форсайт-исследований показывает наличие существенного разрыва между непосредственно процессом аккумулирования, анализа информации и реальными действиями. Есть предположение, что причина такой слабой связи кроется в инструментарии форсайта, ориентированного все еще на исследование будущего, а доведение перспективных решений до логического завершения остается нераскрытым, не вооруженным соответствующими инструментами и методами [4]. На наш взгляд, данный факт является следствием слишком масштабного, общего характера форсайт-исследований, ограниченного уровнем государства, а в последнее время – еще и рамками региона. Форсайт должен перейти на более детализированный уровень – на уровень предприятий, различных групп населения, на уровень объединения их усилий. Отдельные предприятия, группы людей заинтересованы в информации о перспективах развития государства, региона в будущем, они также являются непосредственными участниками (стейкхолдерами) реализации намеченных линеек развития. Зачастую они обладают необходимыми знаниями, информацией и опытом для реализации перспективных направлений развития в рамках форсайт-проектов в области промышленности, энергетики, экологии и др.

По нашему мнению, уже назрела настоятельная необходимость поставить вопрос о формировании форсайт-организаций, более сфокусированных в рамках широкомасштабных форсайт-проектов. Востребованность форсайт-организаций имеет место в странах ЕС, Латинской Америки и США. Г. Люк определяет форсайт как средство оценки перспективных направлений в науке и технике, которые могут способствовать повышению конкурентоспособности компании [5]. Бизнес-элита практически всех стран утверждает, что самым важным фактором конкурентоспособности становятся знания. На всех уровнях экономики: национальном, региональном, местном, на уровне предприятий первоочередной задачей становится поиск и добыча знаний различными способами. Неслучайно форсайт-программа «The German Futur» (Германия) предполагает, что каждый член общества в будущем должен иметь доступ ко всем научным областям, имеющим отношение к его личным интересам, что, в свою очередь, будет способствовать непрерывному обучению на протяжении всей жизни. Данный тезис можно считать, на наш взгляд, справедливым не только для каждого конкретного индивида, но и группы индивидов, предприятий, конкурирующих за знания, навыки, возможности будущего, создающие новые формы организации труда, то есть для форсайт-организаций.

Перемены неизбежны и необходимы организациям, если они хотят стать преуспевающими и конкурентоспособными в будущем. Исследования, проведенные Институтом МакКинзи, показывают, что в XXI в. на 70% рабочих мест в Европе и на 80% в США будут требоваться умственные, а не физические способности, так как сложность и нелинейность становятся характерными чертами современного бизнеса организаций во всем мире. Как утверждал Чарльз Хенди, «Способность приобретать и использовать знания и ноу-хау является новым источником богатства» [6]. Знание управляет возможностями организации, интел-

лектуальные активы ценятся выше материальных. В форсайт-организации должна быть тотальная инновационность, образ мышления на основе воображения, вдохновения, неповторимости. Инновации должны быть не только технического характера, инновационность должна касаться всех направлений деятельности предприятия – маркетинга, финансов, управления человеческими ресурсами, менеджмента в целом и др.

Изменятся не только сами предприятия, которые станут ориентированными на будущее форсайт-организациями, но изменятся отношения между ними, то есть старая концепция управления по принципу «объект-субъект управления» будет заменяться «субъект-субъект управлением», синергизмом, саморазвитием и др. Мы при этом убеждены, что для многих предприятий конкурентная борьба будет базироваться больше на изменении образа мышления, чем на изменении технологий.

Предприятия и корпорации нуждаются в форсайт-технологиях в силу объективных причин: чтобы преуспеть и создать конкурентные преимущества, организации должны стать «форсайт-организациями», которые идут дальше простой адаптации к изменениям, стремятся предвидеть эти изменения и использовать их для развития и самообучения.

Форсайт-организация – это не статическая форма, которую в итоге достигает любая организация, а динамический процесс непрерывного самосовершенствования и развития. Организации должны пройти трудный путь для достижения уровня развития, называемого «форсайт-организация»:

– обучающаяся организация. Равновесные системы, функционирующие в стабильных условиях внешней среды, не требующие непрерывного приращения знаний организации через обучение ее сотрудников. Обучение сотрудников по мере необходимости;

– преобразующая организация. Процесс обучения заключается в передаче, освоении знаний, умений и навыков, минимально необходимых для трудовой, хозяйственной деятельности с помощью пассивных методов обучения, копирующих технологии успешных компаний. Развитие организации ограниченно узкими рамками небольшого количества целей, уровнем компетенции менеджера, рациональностью поведения;

– самообучающаяся организация. Персонал организации вовлечен в процесс формирования и реализации бизнес-стратегии организации. Персонал готов активно использовать передовой опыт, адаптируя его под особенности организации;

– форсайт-организация. Самоприспосабливающаяся к изменениям внешней среды система, развивающаяся в процессе непрерывного обучения персонала, его личного и профессионального совершенствования, активно генерирующая, наращивающая и использующая новые знания с целью разработки альтернативных направлений будущего развития.

Концепция формирования форсайт-организаций, являющихся неотъемлемой составляющей регионального и государственного форсайтов, предполагает соединение в рамках одной организации различных наук, исследующих поведение организации с экономической, социальной, антропологической, психологической, политической точек зрения. Проведенное нами исследование подходов к методологии и условиям формирования форсайт-организаций в современных условиях позволило выделить общие обязательные элементы трансформации:

– необходимость учета интересов всех заинтересованных лиц в процессе определения стратегии и направлений дальнейшего успешного развития организации. Современная организация, готовая к трансформации в форсайт-организацию, представляет собой социальный контекст, формирующий поведение людей, стимулирующий их инициативу, развивающий доверие, преданность, инициативу и жертвенность [7, с. 233], то есть уровень качества взаимоотношений заинтересованных сторон (стейкхолдеров) выступает своего рода катализатором формирования форсайт-организаций. В процессе трансформации организаций в форсайт-организации решающим моментом становится сбалансированность интересов всех стейкхолдеров организации: акционеров, топ-менеджеров, персонала, потребителей, общества в целом;

– лидер с присущей ему ментальной моделью, оказывающей существенное влияние как на процесс восприятия действительности, так и на последствия принимаемых менеджерами решений. Ментальность общества и каждого конкретного человека становится обязательным компонентом социально-экономической системы. Вместе с тем в нашей стране наблюдается кризис ментальности, берущий свое начало в линейной системе. Существующая экономическая

политика неадекватна общественному сознанию, целевым установкам населения, да и государства в целом: технологическая отсталость экономики вследствие морального и физического износа основных фондов; перманентный дефицит инвестиционных ресурсов; распад общественного сознания как единой системы мировоззренческих и нравственных ценностей и целевых установок и, как следствие, – деструктуризация общества и государства и др. Роль индивида в ракурсе новой ментальности совершенно другая: не потребление общественного сознания, а его созидание. При этом должна повыситься экономическая и политическая активность населения на основе имеющихся и новых механизмов самоуправления, самообучения [8, с. 248, 257–258];

– организационная культура, выраженная в нормах, традициях и ценностях, разделяемых всеми членами трудового коллектива. Большое значение для становления форсайт-организаций имеет сильная организационная культура, в эффективном развитии которой ключевую роль играют базовые ценности, принципы и устремления руководителя и персонала организации. Эффективность от вовлечения персонала в деятельность организации будет максимальной, если их личные ценности будут совпадать с базовыми ценностями организации, которые тесно связаны с организационной культурой, скрепляющей, как клей, людей организации [9, с. 377]. Знание системы ценностей организации позволит понять все процессы, в том числе и глубинные, происходящие в организации, оценить перспективы их дальнейшего течения;

– инновационная деятельность предприятия, заключающаяся в модернизации не только технологий производства, но и технологий управления предприятием, способствующая постоянному самосовершенствованию персонала и постоянному приращению знаний организации. Как отмечает В.Л. Иноземцев, «объектом применения знания становятся сами знания, и это меняет все» [10, с. 100]. Особую важность приобретают знания, освоенные человеком, а не информация, существующая вне сознания человека. Процесс инноваций, считают Р. Нельсон и С. Уинтер, зарождается на уровне отдельных фирм и распространяется на отрасль в ходе рыночного взаимодействия между фирмами, создавая тем самым новые условия для фирм и меняя характер отрасли в целом, создавая стимулы для дальнейшего изменения поведения фирм. При этом правила поведения фирм трактуются ими как аналоги генов. Во взаимодействии со средой фирмы могут отбирать определенные «подходящие» стратегии поведения в будущем [11].

Взаимосвязь обязательных элементов формирования форсайт-организации представлена на рис. 1.

Рис. 1. Необходимые элементы форсайт-организации

Высшее руководство должно с головой окунуться в процесс преобразования организации в форсайт-организации. Оно должно уделять этому процессу множество времени. Некоторая часть времени уходит на беседы с инициативной группой, другая часть – на проведение активных обсуждений, в ходе которых руководство рассматривает и спорит между собой о целях и показателях преобразований или новой организационной стратегии в рамках интересов стейкхолдеров. Проведение таких встреч создает эмоциональную приверженность преобразованиям, сильную организационную культуру организации. Такая преданность делу со стороны высшего руководства является как необходимым, так и достаточным условием достижения успеха в процессе формирования форсайт-организации на основе постоянного приращения новых знаний организации, выраженных в активной инновационной деятельности.

Список литературы

1. Кузнецов Б.Л. Апологет экономической синергетики и синергетического менеджмента. – URL: http://rutube.ru/tracks/2957425.html?v=8ba985d31c53aaa1e3dce746b1c9f18

2. Делокаров К.Х., Демидов Ф.Д. Глобализация и нелинейный мир // Тезисы докладов методологического семинара профессорско-преподавательского состава Российской академии государственной службы при Президенте РФ «Глобализация: синергетический подход». – URL: http://spkurdyumov.narod.ru/Rags10.htm#Glob2

3. Berkhout F., Hertin J.&Jordan A. Socio-economic futures in climate change impact assessment: using scenarios as «learning machine». Global Environmental Change 12:83-95, 2002.

4. Гапоненко Н.В. За линию горизонта: использование форсайта для исследования будущего и разработки адаптивных стратегий // Экономические стратегии. – 2010. – № 1–2. – С. 64–71.

5. A Practical Guide to Regional Foresight European Communities, 2001. – P. 8.

6. Hendy C. The empty raincoat. – 2nd ed. – Great Britain: Arrow Books, 1994. – P. 304.

7. Менеджмент XXI века: пер. с англ. / под ред. С. Чоудхари. – М.: ИНФРА-М, 2002.– 448 с.

8. Евстигнеева Л.П., Евстигнеев Р.Н. Экономика как синергетическая система. – М.: ЛЕНАНД, 2010. – 272 с.

9. Акмаева Р.И. Формирование и развитие методов и инструментов эффективного менеджмента на российских предприятиях / науч. ред. Е.А. Неретиной; Астрахан. гос. техн. ун-т. – Астрахань: Изд-во АГТУ, 2006. – 416 с.

10. Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспектива: учеб. пособие для вузов. – М.: ЛОГОС, 2000. – 304 с.

11. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. – М., 2000.

В редакцию материал поступил 19.09.11

Ключевые слова: форсайт-исследования, форсайт-организация, нелинейность, инновационная деятельность, ментальная модель, организационная культура, самоорганизация.

УДК 338.43

А.М. ЗИГАНГИРОВА,

кандидат экономических наук, доцент

Институт экономики, управления и права (г. Казань)

РОЛЬ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕГИОНА

В современных условиях эффективность функционирования сельскохозяйственного производства во многом определяется влиянием инструментов финансового сектора на результаты его деятельности. Кроме этого, остается открытым вопрос о роли финансового сектора в обеспечении эффективного функционирования сельскохозяйственного производства, а также макро- и микроэкономических факторах, обеспечивающих его производственно-финансовую деятельность. В связи с этим актуальность изучения данного вопроса становится очевидной. В статье проанализированы экономические и финансовые показатели, характеризующие функционирование финансового сектора экономики, показатели финансового менеджмента сельскохозяйственных организаций, разработаны перспективные направления взаимодействия реального и финансового секторов экономики.

Состояние сельскохозяйственного производства волнует не только руководителей страны, каждого региона, сельскохозяйственной организации, предприятия, но и любого человека.

Очевиден тот факт, что прежние формы и методы уже не работают, поэтому необходимо применение новых методов управления деятельностью предприятий и организаций АПК, адаптированных к рыночным отношениям, строго учитывающих природно-экономические условия, при разумном использовании основного капитала, реальных возможностей земли и рабочей силы. Низкая эффективность результатов деятельности сельскохозяйственных предприятий, тяжелая экономическая и социальная ситуация на селе явились результатом причин, носящих как объективный, так и субъективный характер по отношению к конкретной организации. Поэтому рациональное использование основных факторов производства, качественный менеджмент разных уровней, государственная поддержка может стать условием повышения его эффективности.

В 2008–2012 гг. государственная аграрная политика РФ должна исходить из необходимости [1]:

1) сохранения льготного режима налогообложения сельскохозяйственного производства в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации;

2) проведения финансового оздоровления сельскохозяйственных товаропроизводителей в рамках Федерального закона «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей» и совершенствования законодательной базы, касающейся финансового оздоровления;

3) развития земельной ипотеки как важнейшего условия обеспечения доступа сельскохозяйственных товаропроизводителей к кредитным ресурсам.

Государственная поддержка будет осуществляться посредством предоставления субсидий за счет средств федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным сельскохозяйственными организациями, крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, включая индивидуальных предпринимателей (за исключением крестьянских (фермерских) хозяйств, указанных в подразделе, касающемся повышения финансовой устойчивости малых форм хозяйствования на селе), и организациями независимо от организационно-правовой формы, осуществляющими первичную и последующую (промышленную) переработку сельскохозяйственной продукции, в российских кредитных организациях, и займам, полученным в сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах,

в размере двух третьих ставки рефинансирования (учетной ставки) Центрального банка Российской Федерации, действующей на дату заключения договора кредита (займа), но не более фактических затрат на уплату процентов по кредиту (займу).

Субсидии предполагается предоставлять на возмещение части затрат на уплату процентов по следующим видам кредитов (займов):

1) краткосрочные кредиты (займы), предоставляемые на срок до 1 года сельскохозяйственным организациям, крестьянским (фермерским) хозяйствам, включая индивидуальных предпринимателей, на приобретение горюче-смазочных материалов, запасных частей и материалов для ремонта сельскохозяйственной техники, минеральных удобрений, средств защиты растений, кормов, ветеринарных препаратов и других материальных ресурсов для проведения сезонных работ, покупку молодняка сельскохозяйственных животных и уплату страховых взносов при страховании сельскохозяйственной продукции, а также организациям независимо от организационно-правовой формы, осуществляющим первичную и последующую (промышленную) переработку сельскохозяйственной продукции, – на закупку российского сельскохозяйственного сырья для первичной и промышленной переработки;

2) инвестиционные кредиты (займы), предоставляемые на срок до 8 лет сельскохозяйственным организациям и организациям независимо от организационно-правовой формы, осуществляющим первичную и последующую (промышленную) переработку сельскохозяйственной продукции, крестьянским (фермерским) хозяйствам, включая индивидуальных предпринимателей, – на приобретение оборудования (российского и зарубежного производства), оборудования для перевода грузовых автомобилей, тракторов и сельскохозяйственных машин на газомоторное топливо, племенной продукции (материала), специализированного транспорта, спецтехники и оборудования, на закладку многолетних насаждений и виноградников, строительство и реконструкцию прививочных комплексов, строительство, реконструкцию и модернизацию животноводческих комплексов (ферм), объектов животноводства и кормопроизводства, хранилищ картофеля, овощей и фруктов, тепличных комплексов по производству плодоовощной продукции в закрытом грунте, предприятий по переработке льна и льноволокна, мясохладобоен, пунктов по первичной переработке сельскохозяйственных животных и молока, включая холодильную обработку и хранение мясной и молочной продукции молокоприемных пунктов, строительство объектов по глубокой переработке высокопротеиновых сельскохозяйственных культур (сои, пшеницы, ржи, кукурузы, рапса, нута).

Как известно, Республика Татарстан разделена на шесть природно-экономических зон, в которые входят следующие муниципальные районы: Арский, Атнинский, Верхнеуслонский, Высокогорский, Зеленодольский, Лаишевский, Пестречинский – Казанская пригородная зона; Балтасинский, Кукморский, Мамадышский, Рыбно-Слободский, Сабинский, Тюлячинский – Предкамская зона; Агрызский, Актанышский, Елабужский, Заинский, Менделеевский, Мензелинский, Муслюмовский, Нижнекамский, Сармановский, Тукаевский – Нижнекамская пригородная зона; Азнакаевский, Альметьевский, Бавлинский, Бугульминский, Лениногорский, Ютазинский – Юго-Восточная зона; Аксубаевский, Алексеевский, Алькеевский, Кайбицкий, Новошешминский, Нурлатский, Черемшанский, Чистопольский – Закамская зона; Апастовский, Буинский, Дрожжановский, Камско-Устьинский, Спасский, Тетюшский – Предволжская зона [2] (рис. 1).

Организации, распложенные в этих зонах, различаются по своей специализации, потенциалу и показателям производственной деятельности. Проведенная автором оценка эффективности производственно-финансовой деятельности сельскохозяйственных организаций базируется на выявлении возможностей использования и степени влияния того или иного фактора в каждой природно-экономической зоне.

Существующие в реальности зависимости показателей эффективности производства от величины производственного потенциала были описаны автором с помощью уравнений множественной регрессии и во многом отражают уровень продовольственной безопасности региона в результате выявления резервов роста эффективности АПК. Для каждой из шести природно-экономических зон Республики Татарстан были построены многофакторные модели с использованием первичной статистической информации. Тенденция показателей приведена в табл. 1, 2.

Рис. 1. Природно-экономические зоны Республики Татарстан [3]

Таблица 1

Динамика площадей условной пашни по природно-экономическим зонам Республики Татарстан, тыс. га*

Наименование зон	Годы						
	2003	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**
1. Казанская пригородная	473,5	382,1	384,4	384,1	397,2	387,1	385,3
2. Предкамская	410,9	714,4	710,9	711,8	711,0	713,2	714,0
3. Нижнекамская пригородная	729,7	407,9	404,5	388,9	398,1	384,0	383,5
4. Юго-Восточная	378,0	466,2	470,4	458,4	456,0	424,9	426,3
5. Закамская	699,5	703,5	681,4	678,7	688,0	686,5	684,0
6. Предволжская	477,1	471,8	464,2	451,0	451,6	453,7	451,2
7. В целом по Республике Татарстан	3168,7	3145,9	3115,8	3072,9	3101,9	3049,4	3044,3

* *Источник:* расчеты автора.

Таблица 2

Оценка земли и динамика площадей соизмеримой пашни по природно-экономическим зонам Республики Татарстан, тыс. га*

Наименование зон	**Коэффициент сравнительного достоинства земли**	**Годы**			
		2003	**2005**	**2007**	**2009**
1. Казанская пригородная	0,24	116,0	114,0	111,2	110,7
2. Предкамская	0,24	98,8	97,4	96,6	96,2
3. Нижнекамская пригородная	0,28	206,8	202,1	202,5	200,4
4. Юго-Восточная	0,28	106,4	108,3	112,0	112,5
5. Закамская	0,31	218,7	213,2	215,1	212,0
6. Предволжская	0,31	147,1	144,8	140,4	142,5
7. В целом по Республике Татарстан	0,28	893,8	879,8	877,8	874,3

* *Источник:* расчеты автора.

Площадь условной пашни отражает структуру сельскохозяйственных угодий и продуктивность каждого их вида. В Республике Татарстан для перевода естественных сенокосов в условную пашню применяется коэффициент 0,45, для перевода естественных пастбищ – 0,25, для плодово-ягодных насаждений – 2,81. При этом в основу коэффициентов было положено фактическое соотношение выхода продукции в кормовых единицах с одного гектара сенокосов, пастбищ, многолетних насаждений и пашни, принятое за единицу [2].

Данные табл. 1 свидетельствуют об отрицательной тенденции земельных площадей в целом по Республике Татарстан. Однако в Предкамской и Закамской зонах наблюдается положительная тенденция, несмотря на неблагоприятные природно-экономические условия хозяйствования и значительную удаленность большинства организаций от промышленных центров республики. Выявленная тенденция свидетельствует о недооценке менеджерами разных уровней роли земельного фонда в эффективном функционировании агропромышленного комплекса. Автором сделана попытка выявить зависимость тенденций изменения земельных площадей от качества и хозяйственной ценности земли (табл. 2) [3].

Площадь соизмеримой пашни отражает структуру сельскохозяйственных угодий, качество земли и ее хозяйственную ценность, которые определяются по результатам кадастровой оценки. Разработанный автором показатель – коэффициент сравнительного достоинства земли – характеризует количественное соотношение экономического и природного плодородия в организациях различных природно-экономических зон региона.

Данные табл. 2 выявляют некоторые устойчивые зависимости. Так, более 120 крупных организаций Казанской пригородной природно-экономической зоны, расположенных в относительно неблагоприятных условиях (коэффициент сравнительного достоинства земли – 0,24), «теряют» земельные площади быстрее, чем организации Закамской и Предволжской природно-экономической зоны с самыми благоприятными условиями внешней среды (коэффициент сравнительного достоинства земли – 0,31). И то, и другое в определенной степени характеризует разный уровень управления сельскохозяйственными организациями этих зон, хотя можно предположить возможные неточности в методике оценки земли.

Исследования показали, что в структуре долгосрочных обязательств сельскохозяйственных организаций наибольший удельный вес приходился на займы и кредиты банков ОАО «Россельхозбанк», ОАО «Татфондбанк», ОАО «Ак Барс» Банк и др., что означает привлечение сельхозтоваропроизводителями банковских кредитов и займов, по сравнению с прочими долгосрочными обязательствами. При этом ОАО «Татфондбанк» и ОАО «Ак Барс» Банк предоставили субсидии сельхозтоваропроизводителям по льготной кредитной процентной ставке, реализуя тем самым государственную программу поддержки производителей на селе на 2008–2012 гг.

В структуре краткосрочных обязательств сельскохозяйственных организаций Республики Татарстан наибольший удельный вес приходится на кредиторскую задолженность, в том числе поставщикам, в бюджет и по платежам во внебюджетные фонды (табл. 3).

В свою очередь, наибольший удельный вес просроченной кредиторской задолженности приходится на поставщиков запасов, сырья, материалов, по сравнению с задолженностью в бюджет и по платежам во внебюджетные фонды. К сожалению, в динамике 2005–2009 гг. наблюдался рост просроченной кредиторской задолженности сельскохозяйственных организаций.

Источниками инвестиций в основной капитал могут быть как собственные, так и привлеченные средства различных финансовых институтов. В динамике 2005–2008 гг. наблюдалась положительная тенденция инвестиций в основной капитал сельского хозяйства, однако в 2009 г. они были снижены в два раза, что может характеризовать уменьшение численности трудовых ресурсов, количества сельскохозяйственных организаций, а также снижение уровня рентабельности производства (табл. 4).

Как известно, эффект финансового рычага показывает прирост рентабельности собственного капитала при росте заемного капитала на 1%, то есть близок к коэффициенту эластичности. Динамика эффекта финансового рычага представлена в табл. 5.

Таблица 3

Просроченная кредиторская задолженность по основным видам деятельности, 2005–2009 гг., млн руб.*

Наименование	Просроченная кредиторская задолженность	В том числе:		
		поставщикам	в бюджет	по платежам во внебюджетные фонды
2005 г.				
Всего	21116	10865	3929	3731
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	7020	3305	1175	1773
2006 г.				
Всего	18101	10582	2992	2151
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	4610	2812	603	744
2007 г.				
Всего	14039	8878	1945	746
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	2062	1500	191	179
2008 г.				
Всего	25578	21177	1158	263
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	1533	1166	107	100
2009 г.				
Всего	24308	21147	499	155
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	2443	1974	82	78

* *Источник:* www.tatstat.ru

Таблица 4

Источники инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности, 2005–2009 гг. (%)*

Показатель	**Годы**				
	2005	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**
Инвестиции в основной капитал, в том числе:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
сельское хозяйство	3,7	8,6	12,5	5,9	4,4

* *Источник:* www.tatstat.ru

Таблица 5

Исходные данные для оценки эффекта финансового рычага по сельскохозяйственным предприятиям РТ*

Годы	Ставка налога на прибыль, доли ед.	Экономическая рентабельность активов, доли ед.	Средняя расчетная ставка процентов за банковские кредиты, доли ед. (по данным ОАО «Россельхозбанк»)	Отношение заемного капитала к собственному капиталу	Эффект финансового рычага, доли ед.
2005	0,240	0,009	0,145	1,512	-0,156
2006	0,240	0,012	0,145	2,568	-0,260
2007	0,240	0,021	0,145	3,785	-0,357
2008	0,240	0,035	0,135	3,509	-0,267
2009	0,200	0,017	0,135	3,205	-0,303

* *Источник:* расчеты автора.

Результаты исследования показали, что на протяжении 2005–2009 гг. эффективность привлечения заемных средств сельскохозяйственными предприятиями способствовала снижению рентабельности собственного капитала. Это объясняется снижением рентабельности активов, увеличением сроков их оборачиваемости, снижением чистой прибыли, и относительно высоким уровнем банковской процентной ставки. Поэтому привлечение заемного капитала не эффективно для сельскохозяйственных организаций, а потому необходимо увеличивать собственный капитал путем участия компаний на фондовом рынке и размещения своих финансовых инструментов на нем [1].

Также стоит обратить внимание на отчет о средствах целевого финансирования сельскохозяйственных организаций Республики Татарстан из средств федерального бюджета.

Исходя из рис. 2, можно сделать вывод, что темп роста в 2007 г. по сравнению с 2006 г. составил 135%; в 2008 г. по сравнению с 2007 г. темп роста составил 60%; в 2009 г. по сравнению с 2008 г. – 72%.

ОАО «Россельхозбанк» за 2009 г. предоставил кооперативным организациям в сфере АПК 3367 кредитов на сумму 13,4 млрд руб., в том числе сельскохозяйственным производственным кооперативам – 2576 кредитов на сумму 9,3 млрд руб., сельскохозяйственным потребительским кооперативам – 429 кредитов на 2,6 млрд руб., сельскохозяйственным кредитным потребительским кооперативам – 281 кредит на сумму 1 млрд руб., а также потребительским обществам – 81 кредит на сумму 0,5 млрд руб. По сравнению с аналогичным периодом 2008 г. сумма кредитов, выданных ОАО «Россельхозбанк» сельскохозяйственным потребительским кооперативам, увеличилась на 9,6%, среднемесячный рост выдачи кредитов сельскохозяйственным потребительским кооперативам составил 0,6%, сельскохозяйственным кредитным потребительским кооперативам – 2,4%.

ОАО «Ак Барс» Банк реализует программу кредитования сельхозтоваропроизводителей на проведение сезонных работ в 2011 г. – «Ак Барс Земледелие», в рамках которой предлагаются кредитование на пополнение оборотных средств, в частности закупка семян, удобрений, ГСМ, запчастей, хозяйственного инвентаря для проведения сельскохозяйственных работ текущего года; закупка средств защиты растений и проведение агротехнических и иных мероприятий, направленных на выращивание будущего урожая сельхозкультур; проведение работ по сбору урожая сельхозкультур; выплата заработной платы работникам по базовой ставке 11% годовых.

На сегодняшний день в составе холдинговой компании «Ак Барс» сформирован вертикально-интегрированный блок предприятий сельского хозяйства, представляющий собой замкнутую цепочку по производству и переработке продукции и включающий предприятия оптовой торговли и розничные сети [4].

Рис. 2. Динамика кредитования сельскохозяйственных организаций*

* *Источник:* разработано автора.

На первоначальном этапе формирования блока (2000–2003 гг.) произошло структурное выделение агропромышленного направления в деятельности холдинговой компании «Ак Барс». В это время в состав холдинга вошли две крупнейшие птицефабрики Республики Татарстан, а также ряд сельхозпредприятий. Основными задачами данного периода стали модернизация действующих производств, создание современной системы управления и разработка стратегии дальнейшего развития агропромышленного комплекса.

С 2004 г. по настоящее время продолжается этап активного развития агрокомплекса холдинговой компании «Ак Барс», формируются вертикальные и горизонтальные связи между предприятиями. Холдинг становится активным участником приоритетного национального проекта «Развитие АПК в Республике Татарстан» и одним из крупнейших инвесторов в сельское хозяйство республики. На базе созданных агрофирм Арского и Агрызского районов Татарстана, а также на базе действующих производств Зеленодольского и Пестречинского районов республики реализуются масштабные инвестиционные проекты в области птицеводства, животноводства, свиноводства, растениеводства и глубокой переработки сельскохозяйственной продукции.

Вопреки кризису, объемы кредитования сельского хозяйства в 2011 г. увеличились. Правда, увеличение небольшое. По данным Центробанка РФ и Нацбанка РТ, за прошедшие девять месяцев они составили примерно 20,3 млрд руб. Это на 0,4 млрд больше, чем за аналогичный период прошлого года.

Основные финансисты аграрного комплекса остались прежними. Во-первых, это банки с государственным участием, которые традиционно работали с отраслью: ОАО «Ак Барс» Банк (5,2 млрд руб. и 1-е место в рейтинге), Россельхозбанк (4 млрд руб., 2-е место), ОАО «Татфондбанк» (3 млрд руб., 3-е место), ОАО «Сбербанк» (2 млрд руб., 5-е место). активно кредитуют сельское хозяйство два частных банка – ОАО «Энергобанк» (2,7 млрд руб., 4-е место) и ОАО «АКИБАНК» (1,9 млрд руб., 6-е место).

В 2006–2009 гг. малыми формами хозяйствования и сельскохозяйственными потребительскими кооперативами было привлечено более 753 тыс. кредитов, и общая сумма привлеченных кредитов составила 170 млрд руб.

Роль финансового сектора в формировании результатов производственно-финансовой деятельности сельскохозяйственных организаций выражается через влияние показателей фондового рынка, банковского сектора на индикаторы реального сектора экономики. Финансовая структура капитала сельскохозяйственных организаций также влияет на результаты их производственно-финансовой деятельности и отражает влияние финансового сектора на реальный сектор экономики.

Среди всех акционерных обществ открытого типа, являющихся участниками фондового рынка РТС (Российская Торговая Система) по состоянию на 01.02.2011, выделяют ОАО «Буинский сахарный завод», ОАО «Казанский жировой комбинат», ОАО «Красный Восток Агро», ОАО «Ютазинский элеватор».

В Республике Татарстан из 23 компаний-участников фондового рынка Республики Татарстан 4 представляют сельское хозяйство, их капитализация составляет 2%, капитализация которых составляет 6% в стоимостном объеме всего рынка. Капитализация ОАО «Буинский сахарный завод» на фондовом рынке РТС по обыкновенным акциям составляет 82 290,8 тыс. руб., ОАО «Казанский жировой комбинат» – 1 647 846,8 тыс. руб., ОАО «Красный Восток Агро» – 4 811 521,4 тыс. руб., ОАО «Ютазинский элеватор» – 50,4 тыс. руб.

В условиях развития российской экономики потенциал финансового рынка как фактора повышения эффективности производственно-финансовой деятельности сельскохозяйственных предприятий РТ реализуется в недостаточной степени. С точки зрения количественного анализа, об этом свидетельствует значения коэффициентов корреляции между финансовыми показателями, характеризующие деятельность сельскохозяйственных предприятий и индикаторами фондового рынка РТС (табл. 6).

Результаты расчетов говорят о наличии весьма умеренной корреляции между показателями, характеризующими динамику финансовых показателей сельскохозяйственного производства, и индикаторами финансового рынка. Наиболее тесная связь прослеживается между капитализацией рынка ценных бумаг к ВРП (валовому

Таблица 6

Коэффициенты корреляции между финансовыми показатели отрасли и индикаторами финансового рынка РТС, 2005–2009 гг. [5]

Показатель	Индекс производства продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств	Рентабельность продукции сельского хозяйства	Доля инвестиций в основной капитал в сельскохозяйственном производстве	Доля собственного капитала в валюте баланса	Доля займов и кредитов в структуре краткосрочных обязательств
Доля капитализации РЦБ по сельскохозяйственным организациям в капитализации рынка РТС	0,69	0,64	0,48	0,20	0,16
Отношение финансовой глубины (сумма кредитов коммерческих банков и капитализации РЦБ) к ВРП в сопоставимых ценах 1997 г.	0,81	0,15	0,01	0,55	0,57
Отношение кредитов коммерческих банков к ВРП	0,17	0,05	0,01	0,58	0,61
Отношение капитализации РЦБ к ВРП	0,01	0,41	0,05	0,85	0,86
Темп прироста агрегата М2	0,05	0,01	0,29	0,03	0,01

региональному продукту) и долей собственного капитала в валюте баланса, а также долей займов и кредитов в структуре краткосрочных обязательств. Положительная взаимосвязь прослеживается также между отношением финансовой глубины к ВРП региона в сопоставимых ценах и индексом производства продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств, долей капитализации РЦБ по сельскохозяйственным организациям в капитализации рынка РТС и рентабельностью продукции сельского хозяйства. Умеренная положительная корреляционная связь наблюдается также между отношением кредитов коммерческих банков к ВРП и долей собственного капитала в валюте баланса, а также долей займов и кредитов в структуре краткосрочных обязательств сельскохозяйственных организаций.

В то же время следует отметить довольно слабую положительную зависимость между финансовыми индикаторами и долей инвестиций в основной капитал в сельскохозяйственном производстве, а также темпом прироста денежного агрегата М2 и показателями производственно-финансовой деятельности сельскохозяйственных организаций Республики Татарстан. Что касается отношения финансовой глубины рынка к ВРП в сопоставимых ценах и показателями рентабельности продукции, а также долей инвестиций в основной капитал, то в этом случае зависимость практически не прослеживалась. Таким образом, развитие финансового рынка нельзя считать самостоятельным фактором повышения эффективности производственно-финансовой деятельности исследуемой отрасли и экономического роста России.

При этом следует предположить, что имеет место ситуация «следования за спросом»: увеличение реальных располагаемых доходов населения способствует росту финансовой глубины фондового рынка. Данная гипотеза была проверена с помощью теста Грэнжера на причинно-следственную связь на примере отношения финансовой глубины (сумма кредитов коммерческих банков и капитализации РЦБ) к ВРП в сопоставимых ценах и индексом производства продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств. Предполагается, что увеличение благосостояния населения спо-

собствует росту индекса производства продукции сельского хозяйства, стимулирует конкуренцию между банковскими институтами. Однако в результате расчетов выдвинутая гипотеза не нашла подтверждения: оказалось, что рост конкуренции на рынке банковских услуг также оказывает положительное влияние на динамику индекса производства продукции сельского хозяйства.

О недостаточном развитии отечественного финансового рынка говорят не только эксперты. Этот факт признается на государственном уровне: как отмечается в Стратегии развития финансового рынка России на 2006–2008 гг., утвержденной Правительством РФ в июне 2006 г., «несмотря на высокие темпы развития финансового рынка, российские компании, как государство в целом, пока не рассматривают институты финансового рынка в качестве основного механизма привлечения инвестиций» [5]. Приоритетными источниками российских компаний по-прежнему остаются собственные средства или займы и первичные размещения акций за рубежом. Увеличение доли банковских кредитов в сельскохозяйственном производстве в основной капитал также нельзя признать удовлетворительным результатом.

Посткризисное восстановление финансового рынка и его позитивное воздействие на развитие реального сектора экономики произошло на фоне минимальных дискреционных мер со стороны регулирующих органов, что не снимает вопрос о необходимости дополнительного управления влиянием финансового рынка на реальный сектор с помощью соответствующих мер макроэкономической политики.

Для повышения эффективности взаимодействия сельскохозяйственных предприятий и финансового сектора Республики Татарстан предлагаются следующие направления.

Структура финансового рынка Республики Татарстан не должна выстраиваться исходя из приоритетности рынка ценных бумаг или банковского сектора. Необходимо совершенствование институтов обоих сегментов финансового рынка. Комплементарность рынка ценных бумаг и банковских услуг для сельскохозяйственного производства имеет статистическое подтверждение: коэффициент корреляции между отношением кредитов коммерческих банков к ВРП и долей капитализации рынка в ВРП составляет 0,86 и значим на однопроцентном уровне. Необходимо также, чтобы крупные кредитные и сельскохозяйственные организации были только акционерными обществами при обязательности обращения не менее 10% их обыкновенных акций на российских фондовых биржах; также предусматривается отказ от открытия накопительного счета при выпуске акций банками и существенное упрощение процедуры согласования приобретения акций как резидентами, так и нерезидентами. Необходимо сельскохозяйственным организациям проводить первичное размещение акций (IPO), что во многом сделает отрасль инвестиционно привлекательной.

Так, развитие накопительных инвестиционных систем и институтов коллективных инвестиций в регионе позволят повысить финансовую глубину российской экономики в целом, достичь доли капитализации рынка акций к ВРП, равной 70%, и объему сельскохозяйственных организаций, привлеченных на внутреннем рынке, равному 20%.

Список литературы

1. Захаров В.П. Эффективность сельскохозяйственного производства: факторы, резервы и пути повышения. – Казань: Казанский сельскохозяйственный институт, 1994. – 295 с.

2. Рабинович Л.М. Нормативная основа экономического стимулирования. – М.: Росагропромиздат, 1989. – С. 119.

3. Рабинович Л.М., Тимирясов В.Г., Садретдинова А.А. Рынок земли: проблемы, поиск, решения. – Казань, 2005. – 212 с.

4. Таишева Г.Р. Системный анализ продовольственного обеспечения населения. – Казань: РИЦ «Школа», 2009. – 240 с.

5. Столбов М.И. Финансовый рынок и экономический рост: контуры проблемы. – М.: Научная книга, 2008. – С. 153.

В редакцию материал поступил 11.04.11

Ключевые слова: финансовый сектор экономики, сельскохозяйственное производство, показатели.

УДК 338.46: 378

Е.А. КОТЛЯРОВА,

руководитель студенческого бюро

Ростовский государственный экономический университет

ИНСТРУМЕНТЫ ВНУТРИВУЗОВСКОГО МЕХАНИЗМА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ УСЛУГИ

В статье приведена оценка компетенций, которые приобретаются студентами в системе ВПО при выполнении известных форм научно-исследовательской работы. Оценка позволяет провести анализ исследовательской компетентности студента вуза и выступает неотъемлемой частью цикла управления при ее формировании.

Государственная политика РФ в области образования в настоящее время нацелена на трансформацию сложившейся системы традиционной знаниевой подготовки, в основе ее лежит компетентностный подход. Результаты образования при такой организации образовательного процесса должны выражаться не в полученных знаниях, умения, навыках, а в компетенциях, из которых, в свою очередь, будет складываться компетентность выпускника [1]. Среди многообразия видов компетенций мы считаем наиболее важными исследовательские, ввиду универсальности их применения. Они не носят ярко выраженный прикладной характер, однако в дальнейшем используются в любой сфере человеческого знания и дают начало творческому отношению к профессиональной деятельности, нестандартному мышлению, принятию логически взвешенных решений в критических ситуациях и др.

При всей очевидной значимости именно этого вида компетенций, процесс их становления в вузе зачастую не имеет системного характера и, как следствие, не подлежит оценке, которая дала бы возможность управлять процессом научно-исследовательской работы студентов вуза.

В качестве основы системы мониторинга формирования исследовательской компетентности студентов вуза предлагаем использовать классический цикл управления – Цикл Деминга [2] (рис. 1).

Цикл Деминга известен также как «цикл Шухарта», так как Деминг при его разработке основывался на книге Шухарта 1939 г. Однако в Японии его называют циклом Деминга, он также известен как «цикл PDCA» – «планируй – делай – проверяй – воздействуй» и «цикл PDSA» – «планируй – делай – изучай – воздействуй». На основе цикла Деминга нами разработан цикл управления формированием исследовательской компетентности студентов вуза (рис. 2) и проведен сравнительный анализ (табл. 1).

Рис. 1. Классический цикл управления – Цикл Деминга

Рис. 2. Цикл управления формированием исследовательской компетентности студента вуза

Таблица 1

Сравнительная таблица классического цикла управления Деминга и цикла управления формированием исследовательской компетентности студента вуза

Этап	Цикла Деминга [1]	Цикл управления формированием исследовательской компетентности студента вуза
Этап 1	**Планируй** План изменения или тестирование, направленное на улучшение; Идея по улучшению продукта или процесса; Выбор между несколькими альтернативными вариантами	**Планирование научно-исследовательской работы (НИР)** Планирование выполнения определенных видов НИР для выполнения в течение учебного года
Этап 2	**Делай** Активность – проведение изменения или тестирования (желательно в небольшом масштабе)	**Выполнение НИР** Выполнение запланированных видов НИР
Этап 3	**Изучай** Изучение результатов. Чему мы научились? Что было не так?	**Оценка выполнения, мониторинг** Изучение полученных результатов по итогам выполнения, оценка приобретенных исследовательских компетенций, мониторинг полученного результата
Этап 4	**Воздействуй** Действие – принятие или отклонение изменения либо повторное прохождение цикла	**Разработка рекомендаций** к дальнейшему формированию исследовательской компетентности с учетом проведенной оценки и мониторинга на предыдущем этапе

Итак, на этапе 1 «Планирование НИР» научный руководитель, совместно с студентом вуза, планируют выполнение определенных форм научно-исследовательских работ на предстоящий учебный (календарный) год. На 2-м этапе «Выполнение НИР» в течение семестра студент под научным руководством выполняет запланированные научно-исследовательские работы. Третий этап «Оценка выполнения, мониторинг» требует методического подхода к выполнению аналитической или оценочной работы.

Рассмотрим более подробно выполнение оценки и мониторинга исследовательской компетентности на примере студента вуза И.С. Петрова. Учитывая многообразие форм научно-исследовательской работы студентов в вузе [3], следует отметить, что в процессе становления исследовательской компетентности происходит формирование большого числа исследовательских компетенций. Отдельные формы научно-исследовательских работ развивают определенные компетенции. В связи с этим исследовательские компетенции были разбиты нами на 14 групп, из которых состоит в целом исследовательская компетентность. К ним мы отнесли следующие группы исследовательских компетенций: информационная, проектировочная, оценочная, креативная, исследовательская, инструментальная, аналитическая, познавательная, общенаучная, когнитивная, решения проблем, приобретения нового знания, академическая, системная.

Анализ исследовательской компетентности студента И.С. Петрова предлагается проводить при помощи профиля исследовательской компетентности по группам компетенций. Профиль исследовательской компетентности студента позволяет визуализировать уровень сформированности групп компетенций исследовательской компетентности и строится на основе расчета по каждой группе компетенций при помощи матрицы сопряжения исследовательской компетентности и основных форм научно-исследовательских работ студентов ВПО [1].

Для определения уровня исследовательской компетентности студента И.С. Петрова необходимо провести сравнительный анализ профиля его исследовательской компетентности с «идеальным» профилем исследовательской компетентности за один и тот же отчетный период. Как нам представляется, «идеальный» профиль исследовательской компетентности состоит из максимальных значений всех групп компетенций исследовательских компетентностей лучших студентов-исследователей по всем факультетам за один и тот же период, совпадающий с периодом отчетности студента И.С. Петрова. В табл. 2 приведены рассчитанные по матрице сопряжения компетенций исследовательской компетентности

Таблица 2

Значения в баллах по группам компетенций исследовательской компетентности лучших студентов-исследователей за 2010 г.

Группы компетенций	Петров	Грищенко	Листов	Пустова	Макренко	Стидубов	Каширина	Max
Информационная	70,5	149	64	96,5	145	200	193,25	200,00
Проектировочная	17,5	37	17,8	29,2	52,4	79,2	72,825	79,20
Оценочная	101,5	218,6	77,9	132	180,4	248,6	298,525	298,53
Креативная	42,5	117,9	50	84,1	123,4	182,7	160,75	182,70
Исследовательская	52	162,5	51,8	106,9	145,8	203,4	195,125	203,40
Инструментальная	153	344,65	139,6	201,95	250	304,15	308,45	344,65
Аналитическая	143	238,8	110	148	231,6	325,3	407,075	407,08
Познавательная	27	78,9	23	51,6	60,9	63,76	62,96	78,90
Общенаучная	75,5	142,2	52,65	89	134,95	169,7	208,075	208,08
Когнитивная	39	80	28	54	86,5	123,8	136,35	136,35
Решения проблем	99	195,6	77,7	124,1	186,1	264,3	323,35	323,35
Приобретения нового знания	80	171,1	68,2	102,6	132,35	167,7	201,925	201,93
Академическая	64	140,9	55,5	87,95	123	163,15	202	202,00
Системная	111,5	248,85	95,2	153	210,1	300,6	364,85	364,85

и основных форм НИР студентов значения в баллах групп компетенций лучших студентов-исследователей за 2010 г.

Таким образом, идеальный профиль исследовательской компетентности отображает наибольшую возможную исследовательскую компетентность, исходящую из оценок исследовательских компетентностей студентов-исследователей по факультетам за 2010 г. Результаты сравнения профиля исследовательской компетентности студента И.С. Петрова за 2010 г. с идеальным профилем исследовательской компетентности 2010 г. при помощи их наложения графически отображено на рис. 3.

Далее определим разность расстояний между значениями студентов И.С. Петрова и «идеального» профиля исследовательской компетентности по каждой группе. В табл. 3 приведены значения по каждой группе компетенций студента И.С. Петрова и «идеального профиля», а также разность между этими значениями по каждой группе.

Разность, отображенная в последнем столбце табл. 3, показывает, на какое именно количество баллов значение по каждой группе компетенций студента И.С. Петрова меньше значений по тем же группам компетенций идеального профиля исследовательской компетентности 2010 г. Группировка по убыванию значения разности наглядно показывает, компетенции какой группы сформированы на более низком уровне – это первая группа с наибольшей разностью (в нашем случае – *аналитическая*), и далее по убыванию разности расположены группы компетенций с более высоким уровнем их сформированности.

Размещение групп компетенций исследовательской компетентности по разности позволяет более наглядно оценить, насколько именно отклоняются по значению разности между собой. Видим, что разности между собой отличаются недостаточно для того, чтобы принять решение по отбору тех групп компетенций, которые сформированы на недостаточном уровне. Поэтому для наглядного отображения групп компетенций, на которые в первую очередь необходимо обратить внимание, построим диаграмму Парето [5] (рис. 4).

На графике Парето нельзя визуально определить точку перегиба кумулятивной кривой, поэтому в данном случае можно воспользоваться принципом «80/20». Опираясь на принцип «80/20», рассчитываем граничное значение, разделяющее группы компетенций на подлежащие первоочередному управлению и другие, требующие поддержания на таком же уровне. Граничное значение равно 1724,016 баллов.

Рис. 3. Наложение профиля И.С. Петрова за 2010 г. на «идеальный» профиль исследовательской компетентности 2010 г.

Таблица 3

Размещение групп компетенций исследовательской компетентности по уровню их сформированности у студента вуза И.С. Петрова, 2010 г.

№ п/п	№ группы в матрице	Группы компетенций	Студент Петров И.С.	«Идеальный» профиль	Разность
1	7	Аналитическая	143	407,08	264,08
2	14	Системная	111,5	364,85	253,35
3	11	Решения проблем	99	323,35	224,35
4	3	Оценочная	101,5	298,53	197,03
5	6	Инструментальная	153	344,65	191,65
6	5	Исследовательская	52	203,4	151,4
7	4	Креативная	42,5	182,7	140,2
8	13	Академическая	64	202	138
9	9	Общенаучная	75,5	208,08	132,58
10	1	Информационная	70,5	200	129,5
11	12	Приобретения нового знания	80	201,93	121,93
12	10	Когнитивная	39	136,35	97,35
13	2	Проектировочная	17,5	79,2	61,7
14	8	Познавательная	27	78,9	51,9

Рис. 4. Диаграмма Парето для групп компетенций студента И.С. Петрова

В табл. 3 серым цветом выделены первые девять по порядковым номерам группы компетенций, кумулята которых ниже граничного значения. Это следующие группы – *аналитическая, системная, решения проблем, оценочная, инструментальная, исследовательская, креативная, академическая, общенаучная*. Следовательно, компетенции именно этих групп исследовательской компетентности сформированы у студента И.С. Петрова на недостаточном уровне по сравнению с идеальным профилем студента-исследователя 2010 г.

Далее, опираясь на обратный принцип работы матрицы сопряжения компетенций исследовательской области компетентности и основных форм НИР, выделяем формы работ, выполнение которых приведет к повышению уровня компетенций тех групп исследовательской компетентности, которые на данный период образовательного процесса развиты недостаточно по сравнению с «идеальным» профилем исследовательской компетентности.

Обращаясь к матрице, определим формы работ, результативное выполнение которых дает максимальный балл по данной группе. Для получения более точного результата (и полноты представления) рекомендуем для анализа взять два максимальных балла по каждой группе. Здесь следует ввести следующее правило: не брать менее двух максимальных баллов, и минимальная граница установлена количеством значений в баллах – 46. То есть столько значений в баллах присутствует по строке итогового количества баллов по группе. Таким образом, чем точнее необходим результат, тем большее количество значений в баллах по группе необходимо взять. Однако большое количество значений затруднит дальнейший анализ, поэтому достаточным для расчета количество значений принимаем от 2-х до 4-х.

В табл. 4 представлены максимальные баллы по каждой группе компетенций исследовательской компетентности студента И.С. Петрова и соответствующие им формы НИР.

На данной стадии оценки и анализа исследовательской компетентности студента И.С. Петрова начинается этап 4 цикла управления «Разработка рекомендаций» по дальнейшему ее формированию.

Из табл. 4 также наглядно видно, какие именно формы работ необходимо выполнять для формирования компетенций определенной группы исследовательской компетентности. Так, например, чтобы студенту И.С. Петрову. сделать акцент на формировании компетенций **оценочной** группы, необходимо сосредоточить свои усилия на *участии в коммерческих научных проектах и грантах* и *публикации и апробации материалов*.

Таблица 4

Соответствие видов работ максимальным баллам по группам исследовательской компетентности студента И.С. Петрова, сформированных на недостаточном уровне по сравнению с «идеальным» профилем

Уровень сформированности	№ п/п	№ группы по матрице	Группы компетенций	Максимальный балл данной группы по матрице сопряжения	Соответствующие максимальному баллу формы НИР
Min ↓ max	1	7	Аналитическая	64	Участие в коммерческих проектах и грантах
				63	Выставки достижений научного творчества
	2	14	Системная	90	Выставки достижений научного творчества
				79	Прохождение научной стажировки
	3	11	Решения проблем	64	Публикация и апробация материалов
				60	Конкурсы и олимпиады научных работ
	4	3	Оценочная	76	Участие в коммерческих научных проектах и грантах
				72	Публикация и апробация материалов
	5	6	Инструментальная	88	Конкурсы практико-ориентированных научно-исследовательских проектов
				87	Выставки достижений научного творчества
	6	5	Исследовательская	69,67	Патентно-лицензионная деятельность
				59	Внедрение результатов научных исследований
	7	4	Креативная	60	Патентно-лицензионная деятельность
				57	Конкурсы и олимпиады научных работ
	8	13	Академическая	43	Конкурсы и олимпиады научных работ
				39	Внедрение результатов научных исследований
	9	9	Общенаучная	50	Внедрение результатов научных исследований
				42,5	Конкурсы и олимпиады научных работ
				42,5	Конкурсы практико-ориентированных научно-исследовательских проектов

Далее проведем анализ количества повторений форм НИР, для того чтобы выяснить, какие формы работ наиболее важно выполнять студенту И.С. Петрову по результатам анализа уровня его исследовательской компетентности по состоянию на 2010 г. В табл. 5 приведена периодичность повторения форм работ с максимальными баллами по мере убывания количества повторений.

Итак, наиболее высокая периодичность повторения у формы НИР – *конкурсы и олимпиады научных работ* – 4 раза. Следовательно, выполнение именно этой формы НИР приведет к формированию у студента И.С. Петрова компетенций большего числа групп исследовательской компетентности. В данном случае при результативном участии в конкурсах и олимпиадах научных работ будут формироваться компетенции следующих групп исследовательской компетентности: *решения проблем, креативной, академической и общенаучной*.

В табл. 5 наглядно представлены группы компетенций, которые формируются при результативном выполнении соответствующих форм НИР. Периодичность повторения форм НИР является также уровнем ее значимости при формировании компетенций исследовательской компетентности. Чем выше значение уровня значимости, тем важнее его выполнение для формирования исследовательской компетентности, так как результативное выполнение данной формы НИР формирует компетенции большего числа групп компетенций исследовательской компетентности.

Таблица 5

Группы исследовательских компетенций, развиваемые соответствующими формами научно-исследовательских работ (на примере студента вуза И.С. Петрова)

№ п/п	Форма научно-исследовательской работы	Периодичность повторения / Уровень значимости	Группы компетенций
1	Конкурсы и олимпиады научных работ	4	Решения проблем, креативная, академическая, общенаучная
2	Выставки достижений научного творчества	3	Аналитическая, Системная, инструментальная
3	Внедрение результатов научных исследований	3	Исследовательская академическая, общенаучная
4	Публикация и апробация материалов	2	решения проблем, оценочная
5	Участие в коммерческих проектах и грантах	2	*Аналитическая, оценочная*
6	Патентно-лицензионная деятельность	2	*Исследовательская, креативная*
7	Конкурсы практико-ориентированных научно-исследовательских проектов	2	*Инструментальная, общенаучная*

Итак, из табл. 5 видно, что участие в таком виде научно-исследовательских работ, как *конкурсы и олимпиады научных работ* является для студента И.С. Петрова наиболее важным, так как имеет уровень значимости 4, что показывает формирование компетенций 4-х групп исследовательской компетентности. Следует отметить, что выделенные курсивом формы НИР под порядковыми номерами 5, 6, 7 в табл. 5 содержат повторение групп компетенций, указанных в строках 1–4, следовательно, их выполнение носит менее обязательный характер. Таким образом, из предложенных на этапе 4 форм НИР студент И.С. Петров совместно с научным руководителем, исходя из необходимости формирования тех или иных групп компетенций, составляет новый план (или производит его корректировку) выполнения форм НИР.

Цикл управления формированием исследовательской компетентности студента вуза является эффективным инструментом корректировки процесса управления научно-исследовательской деятельностью индивидуально для каждого студента. Предлагается осуществлять такой цикл каждый семестр, определяя приращение исследовательской компетентности студента и проводя с помощью научного руководителя, заместителя заведующего кафедрой по науке или руководителя научного кружка его анализ и постановку нового плана НИР, соответствующего предполагаемым результатам обучения.

Список литературы

1. Котлярова Е.А. Развитие системы управления научно-исследовательской работой студентов вуза на основе компетентностного подхода // Вестник РГЭУ (РИНХ). – 2009. – № 3. – С. 84–90.

2. Нив Г.Р. Пространство доктора Деминга: Принципы построения устойчивого бизнеса: пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 370 с.

3. Котлярова Е.А. Разработка системных инструментов оценки и анализа компетенций студентов при выполнении научно-исследовательских работ // Актуальные проблемы финансов, бухгалтерского учета и корпоративного управления: материалы междунар. науч.-практ. конф. / РГЭУ (РИНХ) – Ростов-н/Д, 2010. – С. 221–225.

4. Пономарев С.В., Мищенко В.Я. Управление качеством продукции. Инструменты и методы менеджмента качества (2005). – URL: http://biglibrary.ru (дата обращения 31.03.2011)

В редакцию материал поступил 14.09.11

Ключевые слова: вуз, студент, компетенция, компетентность, оценка, анализ, цикл управления.

УДК 338.24

М.В. КРАМИН,

кандидат физико-математических наук, доцент,

Т.В. КРАМИН,

доктор экономических наук, профессор

Институт экономики, управления и права (г. Казань)

УДОВЛЕТВОРЕНИЕ ИНТЕРЕСОВ СТЕЙКХОЛДЕРОВ КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ[1]

В статье разрабатываются и обосновываются универсальные механизмы взаимодействия корпорации с ее стейкхолдерами. В работе также доказывается перспективность указанного направления реформирования российского института корпоративного управления. Эффективность учета интересов заинтересованных лиц корпорации обосновывается на примере действующего промышленного предприятия.

Важнейшее место в современном корпоративном управлении занимает деятельность в целях создания и сохранения баланса интересов всех заинтересованных сторон компании. Заинтересованные лица корпорации (стейкхолдеры) несут в себе значительный потенциал роста ее нематериальных активов. К таким активам относятся, например, рыночные (потребительские) активы: клиентская база, лояльность потребителя, имидж. В постиндустриальной экономике рост именно этих активов является главным резервом роста конкурентоспособности корпорации.

Целью настоящей статьи является разработка и обоснование действенных и универсальных механизмов взаимодействия корпорации с ее стейкхолдерами. В работе также доказывается перспективность указанного направления реформирования российского института корпоративного управления.

Традиционно данная задача решается в настоящее время на международном уровне путем формирования и утверждения Принципов корпоративного управления, утвержденных Советом Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в 1999 г. и существенно дополненных тем же органом в 2004 г. Представленные в табл. 1 принципы корпоративного управления ОЭСР носят рекомендательный характер, но тем не менее определяют национальные стандарты корпоративного управления и являются ориентиром государственной политики в данной сфере [3, с. 8–9].

По представленному списку можно сделать вывод, что вышеуказанные принципы корпоративного управления, вытекающие из Основных стандартов корпоративного управления, принятых за основу в законодательствах многих развитых стран, базируются на представлении корпорации как акционерного общества.

Классическая теория корпоративного управления лежит в основе формирования принципов корпоративного управления В.В. Андроновым [1]. Он считает, что основой современного корпоративного управления служит стратегическое управление, позволяющее выбрать наиболее оптимальный долгосрочный вариант рационального использования консолидированного капитала. Как и в классической западной теории управления, В.В. Андронов определяет, что главной задачей корпоративного управления является обеспечение максимальной эффективности функционирования корпорации и ее высокой конкурентоспособности, позволяющих наилучшим образом реализовать миссию и цели корпорации.

Именно для решения этой задачи необходим ряд ключевых принципов корпоративного

[1] Статья выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда. Проект №10–02–00079а.

Таблица 1

Принципы корпоративного управления ОЭСР

Принципы	Содержание
Соблюдение прав акционеров	Надежные методы регистрации права собственности. Доступность информации о корпорации. Участие в голосовании на общих собраниях акционеров. Участие в выборах руководящих органов корпорации. Долевое участие в прибылях компании. Право на отчуждение и передачу акций
Равноправие акционеров	Одинаковое отношение ко всем акционерам одной категории. Обыкновенные акции голосуют по формуле: «одна акция – один голос»
Подконтрольность руководства корпорации	Выборность совета директоров, не являющихся менеджерами компании. Подотчетность совета директоров и менеджеров компании акционерам. Независимость контрольных органов компании
Прозрачность	Прозрачная структура собственности. Открытость информации о финансах. Прозрачность производственно-хозяйственной деятельности и принимаемых решений
Лояльность	Соблюдение законов страны, в которой работает корпорация. Сотрудничество с государственными органами управления

управления, среди которых автор выделяет следующие:

– защита прав владельцев акций;

– равное отношение ко всем акционерам;

– признание установленных законом прав заинтересованных лиц;

– своевременное раскрытие достоверной информации обо всех существенных аспектах функционирования корпорации, включая сведения о финансовом положении, результатах деятельности, составе собственников и структуре управления;

– подотчетность совета директоров перед акционерами и компанией в целом.

Тем не менее, по мнению В.В. Андронова, указанные принципы недостаточно полно отражают сущность и предназначение корпоративного управления. Как следствие, он предлагает учесть принципы, присущие управлению в более широком понимании (непрерывность, функциональная поэтапность, научная обоснованность) и принципы, присущие непосредственно корпоративному управлению (специфические корпоративные принципы) [1, с. 37–38]:

1) корпоративизм, предполагающий наличие корпоративного духа, пронизывающего все уровни управления, корпоративной культуры, взаимоуважения, взаимопонимания, взаимопомощи и сотрудничества, хорошо развитых чувства долга и чувства ответственности;

2) корпоративность, предполагающая обеспечение гармоничного и эффективного развития корпорации в интересах всех ее участников на основе разработки и реализация системы корпоративных стратегий, равноправие и правомочность всех участников корпорации, защита интересов всех участников корпорации и учет интересов всех заинтересованных лиц, транспарентность, вовлечение в процесс управления всех участников корпорации, подотчетность органов управления как самой корпорации, так и ее акционерам, отработанные взаимоотношения собственников и менеджеров, менеджеров и персонала, высокую исполнительскую дисциплину.

Отмечается, что корпоративное управление строится на принципах стратегического управления. Необходимо формирование и проведение ясной корпоративной стратегии на основе прозрачности и открытости компании на рынке. Наличие корпоративной стратегии не только обеспечивает долгосрочные конкурентные преимущества, но и создает благоприятные стабильные условия взаимодействия со всеми заинтересованными сторонами бизнеса. В результате возрастает инвестиционная привлекательность предприятия.

Таким образом, принципы корпоративного управления должны обеспечивать управление деятельностью предприятия в интересах всех его акционеров и заинтересованных лиц (стейкхолдеров). Из множества определений понятия «стейкхолдер» (stakeholder) в настоящем исследовании выбрано определение, используемое Международной финансовой корпорацией.

Стейкхолдеры – это физические лица или организации, которые каким-либо образом заинтересованы в деятельности предприятия. Их интересы могут возникать на основе действия нормативно-правовых актов, законов, в процессе

договорных отношений, в результате общественных отношений или в связи с географическим положением. Заинтересованными лицами являются инвесторы, работники, кредиторы, поставщики, потребители, государственные учреждения и местное население [3].

Важным направлением развития и одной из ключевых задач корпоративного управления является баланс интересов акционеров, менеджеров, сотрудников и других заинтересованных лиц в бизнесе. Решению данной задачи способствует выполнение следующих условий: подконтрольность управляющих органов предприятия общему собранию акционеров, разграничение компетенции между собранием акционеров, советом директоров и исполнительным органом, обеспечение информированности работников о принимаемых руководством решениях. Корпоративное управление включает развитие института корпоративной культуры, который является важнейшим нематериальным активом компании в постиндустриальной экономике.

Особое внимание в корпоративном управлении необходимо уделять формированию нематериальных ценностей всех заинтересованных лиц бизнеса, так как потенциал их роста намного выше потенциала удовлетворения материальных интересов в современную постиндустриальную эпоху. Следовательно, именно при удовлетворении нематериальных интересов стейкхолдеров возможно достичь максимальной их совокупной полезности.

Эффективное удовлетворение интересов заинтересованных лиц корпорации невозможно без эффективного управления трансакционными издержками. О. Уильямсон [8, с. 55] рассматривал трансакционные издержки как аналог трения в механических системах. В механических системах трение приводит к потерям энергии, в экономических системах трансакционные издержки приводят к потерям в стоимости. Низкое качество корпоративного управления сопровождается высоким уровнем трансакционных издержек, что приводит к эквивалентному снижению стоимости корпорации.

Для формирования стратегии взаимодействия российской корпорации с ее заинтересованными лицами необходимо учитывать национальную специфику. В предыдущих исследованиях нами показано, что современная российская модель корпоративного управления может быть охарактеризована следующим образом:

1) российская модель корпоративного управления близка к инсайдерской модели, несмотря на формирование внешней институциональной среды, совместимой с аутсайдерской моделью; данная несовместимость создает напряжение в корпоративном секторе; в частности, корпоративное законодательство в большей мере настроено на удовлетворение интересов миноритариев, в результате обладание даже небольшим пакетом акций открывает возможности недобросовестного поведения и даже рейдерства, эти возможности расширяются из-за слабости российского корпоративного законодательства и правоприменительной практики;

2) современная российская модель практически не учитывает национальные культурно-исторические традиции, в результате возникает противостояние внедряемых формальных и уже существующих неформальных институтов корпоративного управления, которое в большинстве случаев решается в пользу последних (как следствие, многие формальные институты не работают); примерами могут служить институт совета директоров корпорации, институт независимых директоров, институт фидуциарной ответственности и др.;

3) возрастающий спрос на институты корпоративного управления со стороны стейкхолдеров (заинтересованных лиц) корпорации стремительно растет, однако медленное развитие корпоративного управления в России не позволяет удовлетворить этот спрос;

4) медленность развития корпоративного управления в России вызвано низким уровнем институционального окружения корпоративного сектора;

5) особое значение в современном корпоративном управлении имеет комплексное удовлетворение интересов всех заинтересованных лиц бизнеса (кризис 2008 г. в России еще раз подтвердил данный факт), потенциал российских корпораций реализован слабо, однако развитие в данном направлении невозможно без справедливой и обоснованной государственной политики [7].

Эмпирические данные подтверждают тот факт, что интересы некоторых стейкхолдеров российские корпорации удовлетворяют. Однако доля таких компаний среди всех опрашиваемых компаний остается небольшой. В этой сфере

потенциал развития корпоративного управления далеко не исчерпан.

Пример некоторых татарстанских компаний наглядно показывает эффективность политики комплексного удовлетворения интересов заинтересованных лиц бизнеса. Так, добросовестное отношение к партнерам позволило ОАО «Мелита» обеспечить их лояльность и выстоять в жестких условиях кризиса 2008 г. (см. ниже), а республиканская торговая сеть «Бехетле» уверенно и успешно распространила свою деятельность на высококонкурентном московском рынке.

Важно охарактеризовать текущее взаимодействие корпораций с основными заинтересованными лицами. В условиях высокой концентрации собственности в России миноритарные акционеры так и не заняли значимых позиций. Влияние других стейкхолдеров не стало важным фактором корпоративного управления. По данным опроса [6], руководители компаний не воспринимают внешних участников как влиятельную силу: около 39% акционерных обществ согласуют ключевые решения по развитию бизнеса с некоторыми стейкхолдерами. С трудовыми коллективами согласуют решения около четверти акционерных обществ в выборке. С региональными и местными органами власти решения регулярно или периодически согласуют около 20% компаний. Не более 10% корпораций учитывают позицию бизнес-партнеров и федеральных органов власти.

Российский бизнес продолжает оказывать помощь региональным и местным органам: около 82% предприятий оказывают помощь социальному развитию регионов.

В [6] справедливо отмечено, что «активное участие российского бизнеса в жизни регионов, с одной стороны, отражает растущее осознание корпоративной ответственности перед их жителями, однако, с другой стороны, нельзя исключать и вынужденный характер подобного спонсорства. Увеличение финансового бремени на плечах бизнеса в форме нерегламентированных (в отличие от налогов) «добровольных взносов» на нужды регионов и городов может негативно влиять на конкурентоспособность компаний, а вдобавок создает почву для бесконтрольного разбазаривания средств на малоэффективные местные инициативы и для коррупции в органах власти».

В первые годы реформ в России наиболее эффективные западные институты импортировались без особой подготовки и преобразований. В большинстве случаев такие действия имели негативные последствия. Учитывая такое положение, Я. Кузьминов, В. Радаев, А. Яковлев, Е. Ясин предлагают концепцию «выращивания институтов», «культивирования институциональных изменений» [5, с. 5–27]. Они утверждают: «трудности позитивных институциональных изменений во многом вызваны неглубоким пониманием закономерностей и логики подобных изменений». В работе показана актуальность и важность взаимосвязи между институтами и их неоднородности. Культивирование институтов требует не только обеспечения формального институционального обеспечения (в виде принятия соответствующих законов), но и целого комплекса мероприятий: необходимо обеспечить их совместимость с уже существующими институтами, наличие заинтересованных в них социальных слоев, сформировать доверие к ним большинства и ресурсы на его «выращивание».

А. Верников справедливо отмечает, что «судьба импортного института зависит не только и не столько от его объективных достоинств и полезности для экономики, сколько от того, как складывается баланс реальных интересов заинтересованных сторон». На основе анализа данных 300–400 крупнейших компаний России автор оценивает баланс интересов и мотивацию основных участников корпоративного управления в России (табл. 2) [2].

Резюмируя результаты работы [2], следует выделить следующие изменения отношения участников рынка капиталов к институтам корпоративного управления:

1) приоритеты блокхолдеров сместились от удержания контроля над своей собственностью к обеспечению притока ресурсов для развития или в качестве предпродажной подготовки компании;

2) крупные миноритарии стали положительно воспринимать институты корпоративного управления в результате некоторого упорядочивания корпоративных отношений, совершенствования законодательства, правоприменительной практики по защите их интересов;

3) резко возросла заинтересованность в институтах корпоративного управления со стороны внешних кредиторов и широкого круга участников финансового рынка, так как в 2000-е гг.

Таблица 2

Баланс интересов и мотивация субъектов внедрения корпоративного управления (ниже – КУ) в России

Заинтересованная сторона	Отношение, мотивация	
	1-й этап (до 2000 г.)	2-й этап (с 2000 г.)
Контролирующие акционеры	Отрицательное. КУ видится как искусственное нововведение, несущее риски потери контроля над бизнесом и рост затрат, не принося никакой пользы	Положительное. КУ видится как инструмент привлечения ресурсов для расширения бизнеса, снижения стоимости этих ресурсов, предпродажной подготовки своего бизнеса
Крупные миноритарии	Индифферентное. КУ видится как искусственное нововведение, неспособное защитить интересы и не влияющее на капитализацию	Положительное. КУ начинает помогать в защите интересов и повышает капитализацию пакета акций
Мелкие миноритарии	Индифферентное. Нет доверия институтам КУ и их способности защитить интересы	
Регуляторы*	Положительное. Развитие КУ декларируется как часть политики государства	
Высший наемный менеджмент (не владеющий акциями)	Отрицательное. КУ не создает добавленной стоимости, зато несет затраты (снижение финансового результата), риск потери управляемости и усложнение отношений с акционерами	Нейтральное. Риски балансируются «плюсами» от удешевления привлекаемых банком ресурсов и улучшением шансов на выгодную продажу бизнеса
Сотрудники	Индифферентное. КУ не затрагивает прямо их интересы	
Кредиторы и клиенты**	Положительное. Развитие КУ делает компании более прозрачными, позволяет точнее анализировать их кредитоспособность, способствует защите интересов кредиторов	Положительное. Развитие КУ делает компании более прозрачными, позволяет точнее анализировать их кредитоспособность, способствует защите интересов кредиторов, является предпосылкой наращивания прибыльного кредитования
Участники финансового рынка***	Положительное. Развитие КУ углубляет рынок капитала и помогает получать прибыль его участникам, создает спрос на консультационные услуги и кадры специалистов из-за рубежа	

* ФСФР (ранее ФКЦБ), Минэкономразвития, Минфин, Банк России.

** Включая отражающие интересы кредиторов правительства зарубежных стран, международные организации и общественные организации.

*** Инвестиционные банки, аналитики, консультанты, деловая пресса.

российские корпорации и банки стали объектом масштабного кредитования и инвестирования;

4) прослеживается четкая тенденция роста спроса на институты корпоративного управления со стороны заинтересованных лиц бизнеса. В настоящее время он не удовлетворен. Для развития корпоративного управления в направлении удовлетворения интересов стейкхолдеров необходима четкая государственная политика и развитие институционального окружения корпоративного сектора в России;

5) корпоративную политику в целях удовлетворения интересов всех заинтересованных лиц корпорации следует рассматривать как политику формирования важнейших нематериальных активов корпорации. Выполняя свои обязательства перед стейкхолдерами, корпорация повышает их лояльность и уровень доверия при взаимодействии и, следовательно, значительно снижает трансакционные издержки. Лояльность стейкхолдеров является, кроме того, важным условием успешного преодоления кризиса.

Таким образом, система корпоративного управления, как показано ранее, должна включать в себя всех заинтересованных лиц корпорации (стейкхолдеров).

Эффективное управление стоимостью компании, а также необходимость максимизации совокупной полезности всех стейкхолдеров также определяет рад характеристик указанной системы. В частности, фундаментом системы должны стать конкретные управленческие решения, создаю-

щие стоимость для акционеров и позволяющие максимально удовлетворить интересы заинтересованных лиц.

Учет и использование внутрикорпоративных институциональных факторов, адаптация к внешнему институциональному окружению корпорации также являются элементами корпоративного управления.

Учитывая все вышеизложенное, система корпоративного управления принимает следующий вид (рис. 1).

Таким образом, стейкхолдеры играют важную роль в корпоративном управлении, и взаимодействие с ними во многом определяет эффективность корпоративного управления. Стейкхолдеры являются одним из ключевых элементов системы корпоративного управления. Система корпоративного управления должна включать механизм выявления и прогнозирования интересов ключевых стейкхолдеров и построения на их основе стратегических ориентиров согласования и удовлетворения интересов стейкхолдеров. Для выполнения этой задачи необходимо сформировать ряд внутрикорпоративных институтов:

1) институты согласования интересов стейкхолдеров;

2) систему стандартов взаимоотношений со стейкхолдерами (акционерами, работниками, потребителями, партнерами и др.);

3) формальные и неформальные механизмы разрешения противоречий.

Основными направлениями деятельности в рамках учета и удовлетворения интересов стейкхолдеров являются:

1) выявление ключевых стейкхолдеров компании;

2) аккумулирование и систематизация информации об интересах ключевых для корпорации стейкхолдеров;

3) оценка эффективности деятельности корпорации по удовлетворению интересов стейкхолдеров, как с точки зрения полезности корпорации, так и с точки зрения стейкхолдеров;

4) отслеживание изменений интересов стейкхолдеров корпорации;

5) корректировка стратегии взаимодействия с ключевыми стейкхолдерами и корпоративной стратегии в целом.

Динамичность развития корпоративной стратегии, таким образом, будет определяться не только динамикой развития рыночной конъюнктуры и приоритетами акционеров корпорации, но и стабильностью интересов ключевых стейкхолдеров, степенью их влияния на деятельность корпорации и процессом развития противоречий в отношениях между ними и корпорацией.

Интересы стейкхолдеров определяются факторами их полезности. В целях дальнейшего анализа системы корпоративного управления их следует рассмотреть более подробно.

Факторами полезности акционеров являются уровень их доходности и степень риска не возвра-

Рис. 1. Система корпоративного управления в постиндустриальной экономике [7]

та инвестированных ими средств. Для работников компании основными факторами полезности являются объем их труда, уровень вознаграждения за работу, условия труда.

Факторами полезности потребителей являются цена товара или услуг, их качество, удобство пользования. Для партнеров корпорации важно точное и полное выполнение ею своих договорных обязательств, гибкость и возможность корректировки условий в договорах при необходимости.

Кредиторы заинтересованы в прозрачности деятельности корпорации, возможности своевременно и точно отследить динамику ее ключевых финансовых показателей и финансового положения в целом в целях оценки уровня рисков в деятельности корпорации.

Местное население заинтересовано в сохранении благоприятных экологичных условий проживания в районе деятельности корпорации (по уровню шума, загрязнения и др.).

Власти различных уровней заинтересованы в бюджетных поступлениях в результате деятельности корпорации, росте занятости и доходов населения, повышении социальной защищенности населения, создании объектов инфраструктуры, минимизации негативных последствий деятельности корпорации для окружающей среды и пр.

Из приведенных примеров можно заключить, что факторы полезности далеко не всегда материальны. Однако, в большинстве случаев, для указанных нематериальных факторов возможно получить их стоимостную оценку. Именно стоимостной подход дает единый критерий для их оценки, управления ими и принятия других управленческих решений.

Принимая во внимание все вышеизложенное, следует выделить следующие иерархические уровни системы корпоративного управления:

1) факторы полезности корпорации и ее стейкхолдеров;

2) компетенции субъектов корпоративного управления;

3) система управленческих решений.

В завершение характеристики системы корпоративного управления следует отметить, что важными ее элементами являются внутрикорпоративная институциональная среда и внешняя институциональная и информационная среды корпорации.

Рассмотрим важность учета интересов стейкхолдеров компании на примере деятельности предприятия легкой промышленности, ОАО «Мелита».

Кризис 2008 г. стал проверкой на прочность системы корпоративного управления ОАО «Мелита» и предприятия в целом. Указанный период, как впрочем и кризис 1998 г., показал особую важность учета интересов стейкхолдеров.

В качестве примера ОАО «Мелита» выбрана не случайно. Предприятие является ярким примером того, как ответственное отношение к стейкхолдерам повышает устойчивость и конкурентоспособность предприятия. Более того, оно является залогом его стабильности в самые сложные периоды.

Охарактеризуем отношение руководства ОАО «Мелита» к своим стейкхолдерам.

До 2008 г. средняя заработная плата рабочих ОАО «Мелита» была значительно выше среднеотраслевого уровня. Выплаты заработной платы были регулярными. Действовала продуманная система стимулирования персонала. Требования к условиям труда строго соблюдались. Кроме того, рабочие получали хороший социальный пакет, имели возможность отдыхать летом на базе предприятия, имели другие социальные льготы. В период кризиса предприятию удалось сохранить значительную часть основного персонала в результате участия предприятия в программе общественных работ.

Для своих покупателей ОАО «Мелита» предлагала меховые изделия высокого качества, что обеспечило значительную группу лояльных компании клиентов.

ОАО «Мелита» всегда добросовестно, в срок и в полном объеме выполняло свои обязательства перед поставщиками сырья и другими контрагентами. В сложные времена компания даже использовала для этих целей заемные средства. Как следствие, за компанией закрепился статус надежного партнера.

Отношения с кредиторами ОАО «Мелита» имели доверительный характер. Выполнение обязательств по кредитам ОАО «Мелита» было первым приоритетом. Со временем, с учетом великолепной кредитной истории, основной кредитор компании – Сбербанк РФ – стал предоставлять компании кредитные ресурсы под минимальные проценты.

Высокий уровень социальной корпоративной ответственности ОАО «Мелита» и выполнение им своих функций как отраслеобразующего и социально-ориентированного предприятия являлись

и являются признаками высокой общественной полезности деятельности предприятия и для местного сообщества и для экономики Республики Татарстан и России в целом.

Зимний сезон 2008–2009 гг. стал тяжелейшим испытанием для предприятия. Во-первых, в то время в России стремительно развивался финансово-экономический кризис. Во-вторых, в ноябре и декабре 2008 г. (самый пик сезона продаж меховых изделий) в России установилась аномально теплая погода. Оба фактора в разы сократили спрос на меховые изделия. Произведенная к сезону продукция практически не продавалась. Поступления от продаж резко сократились. Затраченные средства на производство продукции не компенсировались продажей готовых изделий. Как следствие, предприятие ощутило дефицит денежных средств и, как следствие, невозможность своевременно выполнить свои обязательства перед партнерами и кредиторами.

В условиях такого жесткого кризиса любое другое предприятие вряд ли избежало бы банкротства. Однако, подобный сценарий не имел места в развитии событий у ОАО «Мелита». Сбалансированное и стабильное удовлетворение интересов стейкхолдеров в прошлом сыграло роль мощного нематериального актива предприятия в период кризиса.

Лояльность управленческой команды проявилась в добровольном снижении зарплат административно-управленческого персонала до минимального уровня оплаты труда, что привело к значительной экономии.

Рядовые работники также с пониманием отнеслись к положению своего предприятия и согласились перейти сначала на трех-, а затем и на двухдневную рабочую неделю.

Поставщики сырья представили предприятию отсрочки платежей за сырье. Сбербанк пролонгировал действующие кредитные договоры и пересмотрел их график платежей.

Государство также оказало поддержку предприятию. В самый сложный период предприятие получило, после трехлетнего перерыва, государственный заказ на изготовление головных уборов для силовых министерств России. Кроме того, по инициативе предприятия и при поддержке Кабинета министров Республики Татарстан был начат процесс формирования технологического парка при ОАО «Мелита» в целях стимулирования развития малого предпринимательства на его производственной базе. Ряд других предложений предприятия было поддержано министерством промышленности и торговли Республики Татарстан.

В результате всесторонней поддержки своих стейкхолдеров ОАО «Мелита» преодолело самый тяжелый в своей истории кризис, доказав важнейшую роль стейкхолдеров в деятельности предприятия.

Следует также сделать вывод, что учет, согласование и удовлетворение интересов стейкхолдеров следует рассматривать как перспективные инвестиции в будущее компании, его важнейший нематериальный актив.

Список литературы

1. Андронов В.В. Теория и практика развития корпоративного управления в России: дис. ... д-ра экон. наук. – М., 2006. – 309 с.

2. Верников А.В. Импорт в Россию институтов корпоративного управления и их мутация. MPRA Paper #15379, May 2009. – URL: http://mpra.ub.unimuenchen.de /15379/

3. Иванов И.Н. Менеджмент корпорации: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 368 с.

4. Крамин Т.В. Система управления стоимостью компании в институциональной экономике. – Казань: Изд-во Казанского ун-та, 2006. – 236 с.

5. Институты: от заимствования к выращиванию (опыт российских реформ и возможность культивирования институциональных изменений) / Я. Кузьминов, В. Радаев, А. Яковлев, Е. Ясин // Вопросы экономики. – 2005. – №5. – С. 5–27.

6. Масютин О.С. Организационно-экономический механизм корпоративного управления сбалансированным развитием машиностроительного предприятия: дис. … канд. экон. наук. – Смоленск, 2007. – 159 с.

7. Петрова Е.А., Крамин Т.В. Формирование принципов корпоративного управления в России // Актуальные проблемы экономики и права. – 2009. – №2(10). – С. 68–75.

8. Уильямсон О.И. Сравнение альтернативных подходов к анализу экономической организации / под ред. А.А. Демина, В.С. Катькало. – СПб., 1994. – С. 55.

В редакцию материал поступил 23.08.11

Ключевые слова: механизмы корпоративного управления, институт корпоративного управления, институциональная экономика, институциональная среда, трансакционные издержки, система корпоративного управления, стейкхолдер, заинтересованные лица корпорации.

УДК 338.46:377

А.Л. КУРАКОВ,

кандидат экономических наук

Институт экономики управления и права (г. Казань)

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНАЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

В статье рассматриваются методические подходы к формированию механизма управления развитием региональных учреждений профессионального образования.

Определение «механизм» в исследовании развития социально-экономических систем может характеризоваться наличием элементов, приводимых во взаимодействие субъектом управления предприятием, учреждением, отраслью и народным хозяйством на ресурсообеспеченной основе для достижения тех экономических, социальных и иных результатов, которые поставлены перед социально-экономической системой, инфраструктурным объектом, протеканием конкретного процесса, осуществлением нормативно-правового акта, функций управления.

Механизм, наполненный взаимодействием избранных и необходимых элементов для достижения поставленных субъекту управления результатов, не может представлять собой процессор системы, так как в механизме осуществления конкретного комплекса мер и действий для достижения экономическим процессом, функцией управления необходимого или устанавливаемого результата не могут участвовать ресурсные составляющие, посредством которых, в конечном итоге, достигается экономический результат или цель.

В то же время механизм осуществления конкретной задачи, процесса, функции управления в своем технологическом построении должен идентифицироваться с другими элементными составляющими взаимодействия в рамках социально-экономической системы, функции управления или осуществляемого процесса экономического, социального, нормативно-правового характера (кроме ресурсов) и в целевом отношении достижение необходимых или устанавливаемых результатов не отличается от процессора социально-экономической или условной системы, представляющей собой функцию управления, процесс, решаемую экономическую или социальную проблему [1].

Таким образом, механизм, включающий элементы, функции планирования и прогнозирования социально-экономического развития региональных учреждений профессионального образования, представляет собой взаимодействие тех элементных составляющих, ресурсонаполнение которых позволит привести их в состояние целевой направленности, позволяющее достигать поставленных или необходимых экономических и социальных результатов. При этом важной задачей формирования механизма планирования и прогнозирования социально-экономического развития учреждений профессионального образования региона (республики – субъекта федерации) является определение состава основных и вспомогательных элементов, выбор из них наиболее действенных и направленных на достижение поставленной цели, необходимых экономических и социальных результатов. Другой задачей является соединение в процессе взаимодействия элементов функций планирования и прогнозирования, с тем чтобы особенности каждого из элементов в существенной степени не влияли на формирование достаточно высокого уровня рационализации взаимодействия для достижения необходимого (установленного) экономического или социального результата.

Вместе с тем вполне правомерна постановка вопросов вообще о целесообразности создания механизма рационального взаимодействия элементов функций планирования и прогнозирования социально-экономического развития учреждений профессионального образования. Что дает данный механизм субъекту управления текущим функционированием и перспективным развитием? Реально

ли посредством данного механизма повышать уровень объективности, а вместе с тем значимость необходимых (устанавливаемых) экономических, социальных и иных результатов развития учреждений профессионального образования? Каким образом рационализировать взаимодействие элементов данного механизма?

Такого рода постановка вопросов вызвана тем, что в деятельности учреждений начального, среднего специального и высшего профессионального образования действует механизм нормативно-правового регламентирования процессом управления системой образования, предусматривающий: подлежащие ведению органов управления государственной власти, местного самоуправления, учреждений и управление образованием правовое и иное регулирование, рационализацию отношений в области образования в пределах своей компетенции; порядок создания и регламентации деятельности государственного и частного образовательного учреждения.

Однако в действующем механизме управления образовательным процессом профессиональных учебных заведений не определены ни элементы взаимодействия для достижения установленных (необходимых) результатов деятельности образовательных организационно-правовых структур, ни технологическая последовательность или совместное функционирование элементного состава, ресурсообеспечение которого выступает основой повышения уровня управляемости и объемов оказания услуг профессиональных учебных заведений [2].

Необходимость создания действенного механизма управления, а также механизма планирования и прогнозирования социально-экономического развития раскрывают перед субъектом управления профессиональным образовательным учреждением реальные возможности предусматривать различные варианты развития образовательного процесса как на основе действующих тенденций экономического, финансового и социального характера и располагаемых трудовых, материально-технических, финансовых и информационных ресурсов, так и влияния факторов внешней и внутренней сред в неопределенном времени на профессиональное учебное заведение.

Кроме того, формирование и реализация механизма прогнозирования и планирования социально-экономического развития региональных профессиональных учебных заведений определяют возможность планомерного и на необходимом уровне объективности установления равновесного состояния спроса и предложения на образовательные услуги, а также на квалифицированных рабочих и служащих, специалистов среднего и высшего звена на рынке труда.

Вместе с тем следует отметить то, что механизм реализации одной или нескольких функций управления является детальным и более конкретизированным, чем механизм всего комплекса управленческих воздействий. При этом последовательность предпринимаемых мер и действий по достижению, например, равновесности спроса и предложения на рынке образовательных услуг (рыночный сегмент профессиональных образовательных услуг) позволяет разноуровневым органам планирования развития образовательного процесса профессиональных учебных заведений определить сроки и объемы необходимых ресурсов для достижения тех размеров образовательных услуг, которые не только востребованы рынком в силу их высокого качества оказания и престижности учебного заведения, но и необходимы для приведения в равновесное состояние рынка труда квалифицированных рабочих и служащих, специалистов среднего и высшего звена [3].

Рационализация взаимодействия элементных составляющих механизма планирования и прогнозирования социально-экономического развития учреждений профессионального образования в сравнении с общим механизмом управления заключается в том, что по каждому из элементов исследуются условия функционирования и его возможности целенаправленно влиять на достижение поставленных экономических, социальных и иных результатов. Кроме того, должны быть определены различные сочетания использования элементов или их индивидуальное применение в формируемом механизме планирования и прогнозирования социально-экономического развития профессионального учебного заведения.

Для механизма реализации одной или нескольких функций управления развитием профессионального заведения важны результаты анализа каждой целевой функциональной направленности, установление рационального взаимодействия с другими функциями управления и элементными составляющими формируемого механизма на принципах и условиях, содействующих росту экономических и социальных результатов перспективного развития учреждений профессионального образования.

В целом, формирование рационально функционирующего механизма планирования и прогнозирования перспективного социально-экономического развития профессиональных региональных учебных заведений является необходимым комплексом мер, направленных на обоснование достижения устанавливаемых результатов развития профессиональных учебных заведений на критериально-целевом уровне, обеспечивающего минимизацию ресурсопотребления при получении наибольших объемов оказания образовательных услуг потребителям [4].

Основными элементами в механизме планирования и прогнозирования социально-экономического развития профессиональных учебных заведений, на наш взгляд, могут выступать методы, способы, стратегии и регламентированные законом «Об образовании» уровни компетенции различных органов планирования текущей деятельности и перспективного развития учреждений профессионального образования. В качестве методов планирования при этом могут выступать: балансовые, нормативные, эталонные и оптимальные. Прогнозирование во взаимосвязи с планированием может быть реализовано как функция управления на основе экономико-математических и экспертных методов.

Способы, выступающие элементными составляющими и одновременно инструментарием повышения точности и значимости результатов планово-расчетных обоснований, оценок прогноза достижения результатов перспективного развития, для формируемого механизма могут принимать аналитический, имитационный, реинжиниринговый характер. Реализуемые меры в рамках рационального механизма планирования и прогнозирования социально-экономического развития региональных учреждений профессионального образования могут иметь характер экономического, социального, инновационного, финансового, маркетингового и иного воздействия.

Взаимодействующие стратегии (обобщающая и частные (индивидуальные, функциональные)) совместно с предпринимаемыми мерами, наполняющими функцию планирования, формирующими прогнозное уравнение, экспертные оценки экономического, социального и иного характера, методами и способами, в соответствии с нашими представлениями, в составе рационального механизма планирования и прогнозирования решают проблемы нейтрализации, локализации и нивелирования существенных влияний нестабильной внешней и внутренней сред с целью достижения установленных или необходимых экономических и социальных результатов развития региональных учреждений профессионального образования. При этом необходимо иметь в виду, что специфика российского рынка труда проявляется, прежде всего, в его региональном характере [5].

В заключение сделаем некоторые выводы. Во-первых, совершенствование механизма управления развитием региональных учреждений профессионального образования позволяет добиваться объективного равновесного состояния спроса и предложения на образовательные услуги, а также необходимого уровня воспроизводства квалифицированной рабочей силы. Во-вторых, раскрытие сущности механизма планирования и прогнозирования социально-экономического развития профессиональных региональных учебных заведений способствует рационализации взаимодействия элементных составляющих этого процесса для достижения наиболее эффективных результатов в их функционировании.

Список литературы

1. Громов В.В. Стратегия и факторы влияния на развитие структурных составляющих сферы услуг: препринт. – СПб.: Диалог, 2008. – С. 12–14.

2. Карапетян К.В. Механизм рационализации элементного взаимодействия системы управления региональным хозяйством: препринт. – СПб.: Диалог, 2010. – С. 8–10.

3. Стратегический менеджмент / под ред. А.Н. Петрова. – СПб.: Питер, 2008. – С. 142–144.

4. Шленскова Е.С. Стратегическое управление социально-экономическим развитием сферы услуг: теоретические и концептуальные положения. – СПб.: Диалог, 2010. – С. 112–114.

5. Никоноров С.М. Планирование подготовки специалистов в условиях модернизации российского образования // Повышение качества образования как условие модернизации экономики: материалы Всерос. науч.-практ. конф. – Чебоксары: Изд-во Чуваш. ун-та, 2010. – С. 97.

В редакцию материал поступил 13.10.11

Ключевые слова: механизм управления, социально-экономическая система, субъект управления, профессиональное образование.

УДК 339.138

Л.В. ЛАПИЦКАЯ,

кандидат экономических наук, доцент,

А.В. ЛАПИЦКИЙ,

аспирант

Ульяновский государственный университет

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МАКРОАНАЛИЗА ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Любая организация должна находиться в состоянии постоянного обмена с внешней средой, обеспечивая тем самым себе возможность выживания и развития. В деятельности фирмы основой для принятия многих ответственных решений является макроанализ. В статье предложено определение термина «макроанализ» и рассмотрены этапы (алгоритм) его проведения, уточнены формулировки определений терминов «SWOT-анализ», «PEST-анализ».

Внешняя среда является источником, снабжающим организацию ресурсами, необходимыми для поддержания ее внутреннего потенциала на должном уровне. Организация находится в состоянии постоянного обмена с внешней средой, обеспечивая тем самым себе возможность выживания и развития. Но ресурсы внешней среды не безграничны, конкурентов, претендующих на их использование, становится все больше. Поэтому компании должны систематически изучать макросреду с целью корректировки и адаптации своей стратегии к ее изменениям.

В целом под **внешней средой** (в некоторых источниках – **маркетинговой средой**) фирмы понимают совокупность субъектов и сил, действующих за пределами предприятия и влияющих на возможности предприятия устанавливать и поддерживать с целевыми клиентами успешные взаимовыгодные отношения сотрудничества [1, с. 104].

Внешняя среда делится на микросреду и макросреду. В научной литературе приводятся разные определения **макросреды**. Проведенный анализ позволил выделить два подхода, используемых при формулировании данных определений. *В первом выделенном нами подходе* мы сгруппировали позиции тех ученых, которые, определяя термин «макросреда», не конкретизируют ее структурный состав. Так, коллектив авторов под руководством В.В. Шведенко определяет, что внешняя среда маркетинга (макросреда) включает в себя неконтролируемые фирмой элементы, а внутренняя среда (микросреда) – это такие ее элементы, которые непосредственно связаны с деятельностью данной фирмы и контролируются ею [2, с. 16]. По мнению А.М. Чуйкина, внешняя среда включает те элементы хозяйственной системы, которые влияют на организацию, ее функционирование, результаты и последствия деятельности, но не относятся к внутренним переменным [3, с. 28].

Во втором подходе другая группа ученых конкретизирует структурный состав искомого термина. Например, К. Ховард и другие авторы считают, что внешняя среда образуется из макросреды, представляющей собой экономическое, демографическое, социально-культурное, научно-техническое и политико-правовое окружение, а микросреда – это потенциальные потребители, поставщики, посредники и конкуренты [4, с. 13]. Набор факторов варьируется.

По нашему мнению, структурированный подход является более обоснованным, поскольку, фактически, позволяет увидеть направления проведения макроанализа. Ведь чем конкретнее представлены факторы внешней среды, которые влияют на деятельность организации, тем подробнее мы можем изучить внешнюю среду и все ее аспекты. Чем больше объем информации о факторах внешней среды, тем больше возможность учесть все вероятные варианты их воздействия и в

дальнейшем использовать для разработки управленческих решений по развитию предприятия.

Таким образом, макроанализ является основой для принятия многих ответственных решений о деятельности фирмы. Однако, изучив литературу разных авторов в этой области, мы пришли к выводу, что, несмотря на активность использования как термина «макроанализ», так и многих аспектов его проведения, в настоящий момент нет четкого определения данного термина, который бы отражал сущность понятия «макроанализ», и теоретического описания алгоритма его проведения [5–15].

Прежде чем определять термин «макроанализ» и рассматривать его содержание, выполним теоретический анализ этого процесса. В целом, данный анализ предполагает изучение макроокружения в рыночной среде предприятия. Известно, что в системе макроанализа наиболее часто применяются SWOT- и PEST-методы его проведения, теоретико-методическое описание выполнения которых активно представлено в литературе.

Анализируя предлагаемые различными авторами процедуры проведения SWOT-анализа, можно отметить, что большинство авторов считают, что данный *процесс состоит из следующих этапов*:

1) выявление сильных и слабых сторон;

2) выявление угроз и возможностей;

3) установление взаимосвязей между ними, которые в дальнейшем могут быть использованы для формулирования стратегии организации [16, с. 3].

Итоговые результаты, как известно, заносятся в матрицу SWOT-анализа (табл. 1).

Таблица 1

Матрица SWOT-анализа

Характеристика	Возможности	Угрозы
Сильные стороны		
Слабые стороны		

Существуют хоть и немногочисленные, но несколько иные позиции. Например, изменяет общепринятый логический порядок (что нам показалось не вполне убедительным) Р.А. Фатхутдинов, предлагая *на первом этапе* глубоко изучить силы – конкурентные преимущества фирмы в различных областях, *на втором* – слабости фирмы, *на третьем* – факторы макросреды фирмы (политические, экономические, технологические, рыночные и другие) с целью прогнозирования стратегических и тактических угроз фирме и своевременного предотвращения убытков от них. Далее *на четвертом этапе* анализируются стратегические и тактические возможности фирмы (капитал, активы), необходимые для предотвращения угроз, уменьшения слабостей и роста силы, и *на заключительном (пятом) этапе* согласуются силы с возможностями для формирования проекта отдельных разделов стратегии фирмы [15, с. 146].

Проанализировав работы разных авторов, можно сделать вывод, что несмотря на предложения разных формулировок SWOT-анализа, принципиальных расхождений в позициях авторов не наблюдается. Например, О.С. Виханский говорит о том, что метод SWOT – (сила (strength), слабость (weakness), возможности (opportunities) и угрозы (threats) – является широко признанным подходом, позволяющим провести совместное изучение внешней и внутренней среды [8, с. 116]. Тем не менее, учитывая научное описание в литературе данного вида анализа, мы позволили бы себе уточнение, определив *SWOT-анализ как метод структурированного анализа внешней и внутренней среды предприятия, целью которого является выявление факторов, оказывающих наиболее значимое влияние на его деятельность, определение тенденций их развития с выделением возможностей и угроз, а также сильных и слабых сторон предприятия.*

Другой метод – **PEST-анализ**, в отличие от предыдущего, концентрирует свое стратегическое внимание только на исследованиях факторов макроуровня и меньшего их состава. Иными словами, если SWOT-метод выполняет как макро-, так и микроанализ, то PEST-методика – только макроанализ. В целом, в литературе отсутствуют предложения по процедуре проведения данного анализа, но авторы сходятся в том, что PEST-анализ помогает руководителю компании или аналитику увидеть картину внешнего окружения компании, выделить наиболее важные влияющие факторы. А для простоты и удобства анализа все факторы принято совместно рассматривать в виде четырехпольной таблицы (табл. 2). При этом в литературе встречаются отдельные конкретизирующие особенности данного анализа, предложения.

Таблица 2

Матрица PEST-анализа

ПОЛИТИКА	**P**	ЭКОНОМИКА	**E**
…		…	
СОЦИУМ	**S**	ТЕХНОЛОГИЯ	**T**
…		…	

Представленные в литературе определения данного термина аналогично непротиворечивы. Так, С.А. Попов считает что PEST-анализ – это инструмент, предназначенный для выявления политических (Policy), экономических (Economy), социальных (Society) и технологических (Technology) аспектов внешней среды, которые могут повлиять на стратегию компании [14, с. 63]. Мы бы уточнили определение термина, обозначив, что *PEST-анализ – это метод проведения структурированного макроанализа внешней среды предприятия, целью которого является выявление политических (Policy), экономических (Economy), социальных (Society) и технологических (Technology) факторов макросреды, оказывающих наиболее значимое влияние на его деятельность и определение тенденций их развития.*

Таким образом, эти предложения помогли нам разработать собственный алгоритм проведения макроанализа.

Первый этап: определение предмета, цели и задач проведения макроанализа внешней среды предприятия.

Поскольку в нашем случае предметом исследования выступает макросреда, то цели и задачи – выявить тенденции, развить факторы, оценить их влияние (положительное или отрицательное) на различные аспекты деятельности предприятия и степень данного влияния на определенный период времени. В научной литературе предлагают разные варианты временной периодизации, используемой в маркетинговом планировании. Например, в одном подходе это оперативный (на месяц, квартал, полугодие); краткосрочный (на год); среднесрочный (до пяти лет); долгосрочный или перспективный период; в другом – краткосрочный – до 3-х лет; среднесрочный – от 3-х до 5-ти лет; долгосрочный – свыше 5-ти лет [18, с. 19]. Заметим, что от выбранного периода времени часто зависит результат проведенного анализа.

Второй этап: выбор метода проведения макроанализа внешней среды предприятия и, в зависимости от этого, – факторов и параметров макроанализа.

Определившись с методом проведения макроанализа, внешнюю среду нужно рассмотреть с разных сторон и проанализировать еесоставные части для получения более эффективного результата. В нашем случае это означает, что при проведении анализа мы выбираем структурные элементы для изучения, то есть факторы, которые, в свою очередь, могут быть проанализированы с точки зрения множества параметров.

В частности, PEST-анализ предполагает необходимость исследования четырех факторов и следующих возможных параметров для проведения макроанализа:

1) политико-правовой фактор: законодательство по регулированию предпринимательской деятельности; повышение требований со стороны государственных учреждений следящих за соблюдением законов; рост числа групп по защите интересов общественности;

2) экономический фактор: инфляция; уровень заработной платы; изменение курса валют; безработица;

3) социокультурный фактор и его параметры: стойкая приверженность основным традиционным культурным ценностям; временные изменения вторичных культурных ценностей; субкультуры в рамках единой культуры; уровень образования;

4) технологический фактор и его параметры: ускорение научно-технического прогресса; появление безграничных возможностей (разработки ведутся в области биотехнологии, твердотельной электроники, робототехники и материаловедения, а так же практическое использование солнечной энергии); ужесточение государственного контроля за доброкачественностью и безопасностью товаров [1, с. 209–225].

Кроме классического PEST-анализа (синоним – STEP) используются и его версии, расширяющие макроанализ исследованием следующих факторов: правового в SLEPT-анализе; экологического в **STEPE-анализе**; совмещает оба перечисленных подхода PESTLE-анализ дополнительным исследованием юридического (Legal) и экологического (Environmental) факторов; добавляет к перечис-

ленным этнический фактор STEEPLE-анализ; и, наконец, социально-демографический и географический – **PESTLIED-анализ** (Political, Economic, Social, Technological, Legal, International, Environmental, Demographic). В рамках другого аналитического метода – T.E.M.P.L.E.S. – предлагается рассмотреть следующие факторы: технологии; научно-технические достижения; экономика; политика; законодательство; окружающая среда; общество (Technology, Economics, Market, Politics, Laws, Ecology, Society).

Кроме названных методов, макроанализ может также использоваться, как мы уже обозначали выше, в рамках комбинированных методических подходов. Соответственно, яркой иллюстрацией его является SWOT-анализ, который предполагает проводить микроанализ сильных и слабых сторон компании (в том числе в рамках проведения конкурентного сравнительного анализа), совмещая его с выявлением угроз и возможностей макросреды. Соответственно, в рамках последнего к четырем факторам PEST-анализа добавляются еще два: демографический фактор и его параметры (численность населения, падение или рост рождаемости; смертность; уровень безработицы); природный фактор и его параметры (дефицит некоторых видов сырья; рост загрязнения среды).

Другое направление комбинированного методического подхода используется, например, в модели GE/McKinsey, итоговая матрица которого предлагает осуществлять стратегический выбор широких возможностей по инвестированию СБЕ в зависимости от оценки привлекательности отрасли. Последняя рассматривается как интегральная характеристика, определяемая исходя из оценки некоего множества неподконтрольных компании факторов. Эти факторы относятся к макросреде. При этом в различных ситуациях для проведения анализа могут привлекаться различные факторы: емкость (размер) рынка и его предполагаемый рост; доступность рынка; доходность отрасли; технологическое состояние; степень остроты конкуренции; оценка возможностей и угроз; длительность жизненного цикла, а также сезонные и циклические колебания; степень зависимости от социальной и политической ситуации, государственного регулирования и др. [19].

Перечень факторов и параметров варьируются в зависимости от деятельности предприятия и отрасли, в которой оно развивается, целей макроанализа и требуемой глубины его проведения, а также выделенных на его выполнение средств. Известно, что макроанализ традиционно считается дорогостоящим процессом, поэтому на данном этапе из возможного перечня факторов и параметров выбираются те, которые оказывают наиболее весомое влияние на предприятие.

Третий этап: сбор информации о выбранных факторах и параметрах макросреды предприятия.

При этом необходимо использовать как можно больше доступных источников информации в целях получения более полной и достоверной картины о внешней среде. В первую очередь, это внутренняя информация, обзоры рынков. А также внешняя информация: статьи в журналах, реклама конкурентов, Интернет, справочные данные. Наличие деловых связей один из наиболее важных пунктов в источниках информации, так как именно 50% важной информации можно получить неформальным образом. Посещение специализированных конференций и выставок дает возможность личного обсуждения проблемы со специалистами. После сбора информации еене-обходимо соответствующим образом обработать, оценить актуальность и систематизировать для проведения дальнейшего анализа.

Четвертый этап: макроанализ внешней среды предприятия.

Анализ результатов можно сделать на основании выбранных ранее методов проведения макроанализа, особенности методической реализации которых широко предлагаются в научной литературе. Результатом сбора информации должно быть четкое и ясное представление о тенденциях развития внешней среды, возможностях и угрозах для предприятия.

Пятый этап: разработка выводов и рекомендаций.

На основании результатов анализа, проведенного на предприятии, делаются определенные выводы и предлагаются рекомендации. Все предложения и рекомендации должны носить конкретный и обоснованный характер. В частности, традиционно в литературе предлагаются общеизвестные стратегические подходы, позволяющие адаптировать предприятие к условиям внешней среды и в случае, если она:

1) неблагоприятна, то нейтрализовать влияние угроз на деятельность предприятия;

2) благоприятна, то максимально использовать эти условия в активизации развития предприятия.

Например, Р. Акофф и С.А. Малютина рекомендуют для этих целей два вида адаптации: пассивную и активную [20, с. 4].

Пассивную адаптацию характеризуют такие меры, как:

– сокращение расходов и потребления ресурсов путем сворачивания производства и поддержания его на самом низком уровне;

– снижение технологического уровня производства вследствие примитивности производимой продукции;

– сокращение работающих и заработной платы, применение системы скрытой безработицы;

– неплатежи всем видам кредиторов, максимальное затягивание расчетов по долгам с целью обесценения этих долгов под влиянием инфляции;

– ориентация на получение субсидий и дотаций, заключение невыгодных и стратегически неоправданных договоров с иностранными партнерами.

Активное выживание сопровождается следующими действиями:

– поиск новых рыночных ниш, обновление ассортимента продукции, активная маркетинговая деятельность;

– снижение затрат на материалы, комплектующие изделия и энергоносители путем тщательного учета расходуемых ресурсов и повышения ответственности работников за их расход, внедрение рациональных технологий и снижения отходов;

– наиболее полное использование имеющегося имущественного комплекса, продажа лишнего оборудования, сдача имущества в аренду и другие меры;

– работы по сокращению дебиторской и кредиторской задолженности;

– поиск новых способов внешнего взаимодействия, налаживание партнерских отношений с поставщиками сырья и материалов, потребителями продукции;

– сокращение затрат на управление путем внедрения прогрессивных организационных структур и информационных технологий.

Активное выживание становится, таким образом, активной адаптацией к новым рыночным условиям деятельности и во все большей степени содержит признаки стратегии развития.

Таким образом, предлагаемая нами процедура проведения макроанализа приведена на рис. 1.

Учитывая все результаты проведенного нами анализа, по нашему мнению, *макроанализ – это направление стратегического анализа на предприятии, предполагающее структурированное исследование факторов макросреды предприятия с целью определения тенденций их развития, выявления возможности и определения интенсивности их влияния на деятельность компании.*

В заключение можно подчеркнуть, что макроанализ является основой для принятия многих ответственных решений в деятельности фирмы.

Рис. 1. Этапы проведения макроанализа внешней среды на предприятии

Список литературы

1. Котлер Ф. Маркетинг Менеджмент. – СПб.: Питер Кон,1999. – 896 с.
2. Маркетинговая концепция / В.В. Шведенко, А.И. Тяжов, А.В. Керпелева, Н.Г. Николаев и др. – Киев, 1998. – 117 с.
3. Чуйкин А.М. Основы менеджмента. – Киев, 1996. – 106 с.
4. Маркетинг: принципы и технология маркетинга в свободной рыночной системе / К. Ховард, Н.Д. Эриашвили, Б.А. Соловьев, Ю.А. Цыпкин. – М., 1998. – 254 с.
5. Альтшулер И.Г. Стратегическое управление на основе маркетингового анализа. Инструменты, проблемы, ситуации. – М.: Вершина, 2006. – 232 с.
6. Ансофф И. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989. – 480 с.
7. Баранчеев В.П. Стратегический менеджмент: учеб. пособие. – М.: Монография, 2007. – 87 с.
8. Виханский О.С. Стратегическое управление. – 2-е изд. – М.: Гардарики, 2003. – 296 с.
9. Гайдаенко Т.А. Маркетинговое управление. – 3-е изд. – М.: Эксмо, 2008. – 512 с.
10. Ламбен Ж.Ж. Стратегический маркетинг: Европейская перспектива: пер. с франц. – СПб.: Наука, 1996. – 589 с.
11. Маркова В.Д., Кузнецова С.А. Стратегический менеджмент: курс лекций. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 288 с.
12. Парахина В.Н., Максименко Л.С., Панасенко С.В. Стратегический менеджмент: учебник. – М.: КноРус, 2008. – 496 с.
13. Петров А.Н. Стратегический менеджмент: учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2005. – 496 с.
14. Попов С.А. Стратегическое управление. – М.: Инфра-М, 2000. – 322 с.
15. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент. – 7-е изд. – М.: Дело, 2005. – 448 с.
16. Вороной А., Манько П. Разрабатываем план маркетинга: SWOT-анализ // Маркетинговые исследования. – 2008. – №3. – С. 3–8.
17. Беляевский И.К. Маркетинговое исследование. – М., 2004. – 414 с.
18. Сооляттэ А.Ю. Курс «Управление проектами». – М., 2005. – 120 с.
19. Чуб Б.А. Концепция стратегического управления General Electric / McKinsey // Курс лекций по дисциплине «Стратегический менеджмент организации». –URL: http://www.iteam.ru/articles.php?pid=1&tid=2&sid=16&id=452
20. Чупрова Д.Б. Механизмы адаптации предприятий к условиям внешней среды // Вестник СевКавГТУ. Сер. «Гуманитарные науки». – 2004. – №1(11). – С. 1–8.

В редакцию материал поступил 13.09.11

Ключевые слова: маркетинговая (внешняя) среда, макросреда, SWOT-анализ, PEST-анализ, макроанализ, этапы макроанализа.

УДК 338.24

М.В. ЛИТОВЧЕНКО,

аспирант

Н.А. ЗАВАЛЬКО,

кандидат экономических наук, доцент

Омский государственный педагогический университет

ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ И ФАКТОРЫ, ЕЕ ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ

На протяжении всей истории развития научного управления вопросы повышения эффективности оставались ключевыми и на сегодняшний день приобрели наибольшее значение. При этом согласие в отношении того, что представляет собой эффективность, как в теоретическом, так и в практическом плане, в настоящее время отсутствует. Следовательно, одним из наиболее важных вопросов в любой сфере бизнеса, в том числе и в сфере управленческого консультирования, является определение понятия «эффективность» и факторов, влияющих на ее повышение. Рассмотрению этого актуального вопроса посвящена данная статья.

На современном этапе экономических преобразований управленческое консультирование является фактором, способствующим повышению конкурентоспособности, эффективности функционирования и развития большинства организаций благодаря полному анализу управленческой деятельности и решению на этой базе ключевых проблем управления. Консалтинговая деятельность при этом должна осуществляться в виде профессиональной помощи, направленной на совершенствование управления и повышение эффективности деятельности организации, ее развитие.

Специфика управленческого консультирования характеризуется тем, что требуется время, чтобы увидеть окончательные результаты, сложно выделить влияние рекомендаций консультантов на эти результаты, не всегда возможно дать количественную оценку. С учетом приведенных особенностей, под результатом управленческого консультирования будем понимать соответствие ожиданиям и взаимную удовлетворенность консультанта и клиента по количественным и качественным критериям.

На достижение результата управленческого консультирования влияет множество факторов. Сегодняшний рынок консалтинговых услуг характеризует обилие концепций, обещающих быстрые результаты. В рамках данной статьи предлагается в качестве факторов, определяющих эффективность управленческого консультирования, использовать две взаимосвязанные концепции – сбалансированной системы показателей и всеобщего менеджмента качества.

Анализ показал, что оптимальной концепцией для применения в управленческом консультировании является система сбалансированных показателей. Основная идея данного инструмента определения эффективности состоит в том, что руководством вначале определяются цели, а затем для каждой конкретной цели выбирают ключевой показатель эффективности и рассчитывают его значение, которое будет свидетельствовать о ее достижении.

Ключевые показатели эффективности представляют собой систему, которая может быть адаптирована в сфере управленческого консультирования и использоваться для достижения главных целей любого бизнеса, таких как привлечение и удержание потребителей, рост профессионализма сотрудников, увеличение доходов и снижение затрат.

Все эти ценности также присущи концепции всеобщего менеджмента качества. Этот подход

к руководству организацией основан на участии всех ее членов и направлен на достижение долгосрочного успеха путем удовлетворения потребителя и получения выгоды. Использование принципов менеджмента качества позволяет ориентироваться на удовлетворение потребителя, предоставление качественных услуг и повышение эффективности деятельности на основе процессного подхода к управлению.

Таким образом, реализация предложенных двух ключевых факторов позволит оценить эффективность управленческого консультирования с точки зрения консультанта и клиента, как в количественных, так и в качественных показателях. Это будет способствовать дальнейшему повышению результативности деятельности консультанта, повышению качества услуг, удовлетворенности клиента и, следовательно, повышению эффективности процесса управленческого консультирования в целом.

Итак, рассмотрим первый фактор, определяющий эффективность управленческого консультирования, – применение принципов менеджмента качества. В условиях становления клиентоориентированного рынка актуальность проблем качества постоянно возрастает. В последние годы возникло много новых методов и систем менеджмента качества, пытающихся решить эти проблемы. К числу современных систем внутрифирменного менеджмента относятся менеджмент отношений с потребителями, менеджмент персонала, менеджмент знаний, менеджмент бизнес-процессов и др. Наряду с системами внутрифирменного менеджмента широкое распространение получают системы менеджмента качества более высокого уровня. Наиболее распространенными из них являются СМК на основе всеобщего управления качеством, СМК в соответствии с МС ИСО, концепция организационного совершенства, союз концепций «Шесть сигм» и «Бережливое производство» и др. [1, с. 382].

Таким образом, за последнее время фокус внимания организаций к различным сторонам своей деятельности постоянно смещался. Соответственно менялись подходы к совершенствованию работы компаний. В 1970-е гг. в центре внимания был человек, в 1980-е – командная работа, в 1990-е – процессы. Сегодня, в 2000-е гг., больше всего разговоров ведется вокруг знаний и адаптивности.

При этом за последние пятьдесят лет специалисты и консультанты в области качества и менеджмента потерпели немало поражений, пытаясь внедрить системы совершенствования. Главная причина неудач указанных подходов заключается именно в том, что они представляли разрозненные попытки действий с целью совершенствования организаций, которые на самом деле нуждались в комплексном подходе.

Другой важной причиной указанных неудач является явно недостаточное участие высшего руководства организаций и персонала в создании, функционировании, развитии и совершенствовании этих систем.

И, наконец, третьей важной причиной низкой эффективности в ряде случаев систем и методов менеджмента качества является неправильный выбор этих систем и методов без учета особенностей данной организации.

Основываясь на этих взглядах, можно сделать вывод, что применение принципов менеджмента качества должно строиться на комбинации различных методов и подходов с учетом особенностей каждой организации. Таким образом, в рамках проекта по управленческому консультированию автором предлагается использовать следующую комбинацию подходов с учетом этапов реализации проекта:

– ориентация на потребителя;

– роль высшего руководства и вовлечение сотрудников;

– процессный и системный подход к управлению;

– непрерывное обучение и постоянное совершенствование.

Предлагаемый подход к предоставлению услуг по управленческому консультированию нацелен на качество, основан на участии всех сторон (консультанта, руководства и сотрудников организации клиента) и направлен на достижение долгосрочного успеха посредством удовлетворения требований потребителя и выгоды, как для организации клиента, так и для консультанта.

Следовательно, суть предлагаемого подхода заключается в том, что он, прежде всего, направлен на повышение эффективности и **улучшение качества** консалтинговой услуги. Первым же критерием качества консалтинговых услуг является удовлетворение клиента за счет получения же-

лаемого результата от проведенных изменений на практике и поддержание их в течение длительного времени. Именно данный показатель является основным фактором, обеспечивающим эффективность управленческого консультирования.

Вторым ключевым фактором, определяющим эффективность управленческого консультирования, является применение системы ключевых показателей эффективности на основе оценки рекомендаций и результатов консультирования. Кроме того, что оценка рекомендаций и результатов консультирования осуществляется по достижению количественного результата, также услуги разных консультантов могут существенно разниться в своем качестве [2, с. 206].

На практике предложенная схема должна быть расширена. Изменение спроса на услуги профессиональных консультантов, переход к комплексному подходу с максимальным участием клиента в совместной работе вызывают необходимость развития методического инструментария.

Кроме того, поскольку консультирование представляет собой процесс взаимодействия двух сторон – клиента и консультанта, – то это обстоятельство предопределяет несколько направлений оценки результатов со специфическим набором показателей по каждому из них.

По мнению авторов, здесь возникает проблема измерения результатов управленческого консультирования, с точки зрения повышения эффективности и качества предоставляемых услуг. Данная проблема может быть уточнена как измерение результативности в разрезе комплекса показателей оценки с двух сторон – клиента и консультанта – через сопоставление ключевых количественных и качественных показателей на всех этапах процесса управленческого консультирования.

Таким образом, для оценки эффективности управленческого консультирования авторами предлагается использовать подход системы сбалансированных показателей. Для этого необходимо разработать комплексную систему ключевых показателей эффективности, как в количественном, так и в качественном выражении. Наличие качественных показателей является при этом обязательным, так как не всегда можно оценить работу только по достижению плановых показателей.

Итак, рассмотрим понятие ключевой показатель эффективности (КПЭ). «КПЭ – это показатель, по которому оценивается результативность и эффективность действий, процессов, функций управления, эффективность конкретной деятельности» [3, с. 353]. Большинство компаний, которые хотят изменить эффективность своей работы, измеряют и показатели эффективности деятельности организации в целом, и показатели деятельности подразделений, конкретных сотрудников.

Вообще, идеи определения КПЭ используют очень многие управленческие концепции: концепция управления по целям (MBO); всеобщий менеджмент на основе качества (TQM); управление результативностью (Performance Management) и управление компетенциями (Competence Management); система Efective Progress and Performance Measurement – оценка эффективности деятельности и роста и ряд других [4, с. 34].

Следует также отметить, что с развитием технологий управления вышеперечисленные концепции дорабатывались и совершенствовались учеными и специалистами и к настоящему времени превратились в современную систему КПЭ, которая вобрала в себя самые лучшие и практически применимые идеи. В настоящее время система КПЭ является передовым методом управления бизнесом и персоналом.

Система КПЭ заключается в том, что для обоснованной оценки деятельности компании, важно рассматривать и оценивать показатели в четырех взаимосвязанных блоках (перспективах): финансы, рынок, бизнес-процессы, сотрудники [5, с. 262].

Авторами предлагается использовать данную систему КПЭ применительно к оценке управленческого консультирования. Рассмотрим порядок применения многоуровневой системы ключевых показателей эффективности в процессе управленческого консультирования. Приведенная модель основывается на применении комбинации следующих элементов:

– количественные и качественные показатели;

– показатели оценки для клиента и консультанта;

– соответствующие методы оценки для каждого показателя;

– оценка на каждой стадии консалтингового процесса.

Таким образом, многоуровневая система ключевых показателей эффективности включает в себя следующие этапы:

1) предварительная оценка;

2) текущая и промежуточная оценка на каждом этапе процесса;

3) итоговая оценка результатов процесса;

4) оценка изменений после их внедрения и апробации.

В общем случае, КПЭ деятельности и стандарт по управлению ими уникальны для каждой организации клиента в каждом проекте по управленческому консультированию. Они отражают условия деятельности конкретной компании, зависят от стиля управления и принятой стратегии. В то же время для организаций, действующих на одном отраслевом рынке, может быть выделен ряд общих черт.

В заключение следует отметить, что эффективность проекта по управленческому консультированию основывается на переходе на новую более качественную стадию предоставления консалтинговых услуг. Достичь желаемого результата возможно путем ориентации на принципы менеджмента качества в рамках ведения проекта по управленческому консультированию, ориентированного на достижение долгосрочного успеха посредством удовлетворения требований потребителя и выгоды, как для организации клиента, так и для консультанта.

Кроме того, наиболее оптимальной схемой оценки эффективности управленческого консультирования является применении системы КПЭ. Данная система позволяет всесторонне оценить результаты управленческого консультирования как для консультанта, так и для клиента в количественном и качественном выражении.

Таким образом, только комплексное использование всех вышеприведенным подходов позволит получить реальную картину эффективности управленческого консультирования. Именно этим обусловлено создание комплексной модели, которая строится на комбинации принципов менеджмента качества и системы ключевых показателей эффективности с учетом этапов реализации проекта по управленческому консультированию.

Список литературы

1. Системы, методы и инструменты менеджмента качества: учеб. пособие / М.М. Кане, Б.В. Иванов, В.Н. Корешков, А.Г. Схиртладзе. – СПб.: Питер, 2008. – 560 с.

2. Васильев Г.А., Деева Е.М. Управленческое консультирование: учеб. пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 255 с.

3. Сысоева С.В., Крок Г.Г. Большая книга директора магазина. – СПб.: Питер, 2009. – 432 с.

4. Клочков А. KPI и мотивация персонала: полный сборник практических инструментов. – М.: Эксмо, 2010. – 132 с.

5. Колесников С.Н. Инструментарий бизнеса: современные методологии управления предприятием. – М.: Издательско-консультационная компания «Статус-Кво–97», 2001. – 336 с.

В редакцию материал поступил 18.04.11

Ключевые слова: эффективность, качество, показатели, факторы, управленческое консультирование.

УДК 341.217(4)

М.И. ЛУГАЧЕВ,

доктор экономических наук, профессор

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова,

Я. БАНАСИКОВСКА,

кандидат технических наук

Государственный экономический университет (Катовицы, Польша)

КОНЦЕПЦИЯ И СОСТОЯНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ Е-АДМИНИСТРАЦИИ В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ

В статье представлена концепция системы е-Администрации в Европейском союзе. Осуществление этой концепции в ЕС предусматривает возможность предоставления услуг е-Администрации в странах-членах, а также реализацию панъевропейских услуг. Нынешнее состояние реализации концепции было оценено на основе избранных данных из отчета «United Nations E-Government Survey–2010», опубликованного ООН и отчета 2009 г. «Smarter, Faster, Belter e-Government», подготовленного CapGemini, RAND Europe.

Современная эпоха информации и знаний влияет на все сферы общественной и экономической жизни, в том числе в государственном секторе. Новый интегрированный подход к управлению привел к созданию концепции электронного правительства (e-Government, е-Администрация), а именно концепции управления в Интернете. Уровень использования информационных технологий является одним из показателей информационного общества, в которое вписывается электронное правительство. Европейский союз поддерживает разработку и распространение новых информационных и коммуникационных технологий (ИКТ и связанных с ними проектов) в странах-членах.

По мнению Европейского союза, электронное правительство может улучшить и повысить эффективность действий, оказать влияние на подвижность и внутренний рынок. Комиссия Европейского союза призывает государства-члены к действиям путем финансирования проектов и обеспечения технической совместимости услуг электронного правительства по всей Европе.

Наиболее важной задачей электронного правительства является предоставление государственных услуг в электронном виде. Их предоставление будет влиять на улучшение контактов граждан с органами власти на всех уровнях и ускорит официальные процедуры рассмотрения оформляемого дела. Другим аспектом изучения и анализа электронного правительства (e-Government) является понимание его как электронной демократии или компьютерного инструмента демократии в местном и национальном масштабах. В рамках этого подхода представлены инициативы для изучения и выражения мнения жителей (гражданские панели, обзоры, петиции, референдумы), консультации, обмен информацией и активное участие общественности в процессе принятия решений [1; 2].

Концепция и состояние реализации е-Администрации в Европейском союзе

Первые идеи для создания электронного правительства, появились с отчетом Бангеманна в 1994 г. Начало реализации электронного правительства в странах ЕС следует рассматривать с принятия Европейской Комиссией в июне 2002 г. в Севилье плана «*eEurope–2005*» (Электронная Европа–2005), который предусматривал реализацию универсальности государственных услуг.

Правительства государств-членов ЕС несут ответственность за осуществление электронного правительства (е-Правительства) путем создания государственных программ и проектов, вводящих в государственное администрирование современные информационные технологии,

предоставляющие информацию, позволяющие использовать консультации, диалог и активное участие в принятии решений.

Развитые страны в плане открытости и эффективности государственного сектора и готовности осуществлять электронные услуги находятся на переднем крае. Это доказательство того, что существует тесная связь между конкурентоспособностью, инновационностью и качеством государственного управления в разных странах. В глобальной экономике более эффективно управление государством, необходимое для поддержания конкурентоспособности. Благодаря электронному правительству государственные власти стран ЕС могут внести существенный вклад в реализацию Лиссабонской стратегии. Ускорение ввода электронных услуг государственной администрации имеет также важное значение, с точки зрения модернизации и инноваций, в том случае если власти вынуждены иметь дело с серьезными проблемами, такими как старение общества, изменение климата и терроризм. Одновременно граждане требуют современных услуг, более высокого уровня безопасности и лучшей демократии, а бизнес требует меньшей бюрократии и большой эффективности действия. По мере расширения Европейского союза, при одновременном повышении его разнообразия, появляются новые нужды в эффективном предоставлении государственных трансграничных услуг, для повышения мобильности граждан и для нужд европейских предприятий. Электронные услуги государственной администрации могут помочь правительствам в решении этих проблем и удовлетворении потребностей общества. Целевая концепция электронного правительства в странах Европейского союза предусматривает использование электронных услуг в разных странах, а также реализацию общеевропейских (панъевропейских) услуг (рис. 1).

Реализация этой концепции находится под постоянным контролем Европейской Комиссии, который последовательно проводит исследования уровня развития электронного правительства в странах ЕС. Онлайн-исследования уровня развития государственных услуг в 2007 г. показали, что уровень их реализации достиг в государствах-членах ЕС 75%, и почти 50% государственных услуг полностью были полностью доступны, что отражает их непрерывное развитие (рис. 2).

A2A – administration to administration, A2B – administration to businesses, A2C – administration to citizens.

Рис. 1. Концепция реализации е-Администрации в Европейском союзе [3]

Рис. 2. Доступность услуг онлайн для общества стран ЕС в 2007 г.

Источник: авторская работа на основе [4].

Среднестатистический европеец мог тогда реализовать электронным путем около десяти основных (из 20) государственных услуг. Низкий уровень развития электронного правительства отмечен в «новых» членах ЕС, но среди них были такие страны, как Эстония, Мальта и Словения, приближающиеся к Австрии, Швеции и Великобритании.

Избранные данные из отчета «*Обзор е-Администрации Организации Объединенных Наций*», опубликованного ООН в 2010 г., представляют текущее состояние реализации электронного правительства в странах Европейского Союза (табл. 1, рис. 3). В отчете государства были оценены по трем показателям: доступность административных государственных услуг онлайн, наличие телекоммуникационной инфраструктуры, человеческий капитал. Сумма этих трех компонентов дала мировую позицию данной страны.

Оценка текущего состояния реализации электронного правительства в странах ЕС, согласно отчету из 2009 г. «*Smarter, Faster, Belter e-Government*», подготовленного CapGemini, RAND Europe, показана на рис. 4. Ведущие позиции в развитии и использовании электронных услуг занимают Австрия, Мальта, Португалия, Великобритания, Швеция, Словения. Средний уровень предоставления электронных услуг в странах ЕС составил к концу 2009 г. 73%, тогда как в 2007 г. этот уровень составлял лишь 48%.

Европейский союз прилагал усилия, чтобы до 2010 г. предприятия и граждане могли получить безопасные и удобные средства электронной идентификации для доступа к государственным услугам в своей стране или в любой стране-члене в местном, региональном или национальном офисе, в соответствии с Законом о защите данных личной информации. Европейская Комиссия предлагает прагматичный подход по взаимодействию систем управления электронной идентификации в отдельных странах. ЕС руководствуется уважением к различным национальным подходам и решениям стран и не создает препятствий для трансграничного использования государственных услуг. В процессе управления электронной идентификацией используется электронная подпись.

Для предоставления услуг е-Администрации требуется полное осуществление взаимодействия

Таблица 1

Позиции стран Европейского союза в развитии е-Администрации*

Мировая позиция	Страна	Индекс позиции	Категория		
			Сервисы онлайн	Телекоммуникационная инфраструктура	Человеческий капитал
4	Великобритания	0,8147	0,2634	0,2364	0,3149
5	Нидерланды	0,8097	0,2310	0,2530	0,3257
7	Дания	0,7872	0,2288	0,2306	0,3278
9	Испания	0,7516	0,2601	0,1683	0,3231
10	Франция	0,7510	0,2321	0,1965	0,3225
12	Швеция	0,7474	0,1792	0,2482	0,3200
15	Германия	0,7309	0,1867	0,2295	0,3146
16	Бельгия	0,7225	0,2126	0,1880	0,3218
19	Финляндия	0,6967	0,1630	0,2059	0,3278
20	Эстония	0,6965	0,1705	0,2070	0,3190
21	Ирландия	0,6866	0,1695	0,1894	0,3277
24	Австрия	0,6679	0,1619	0,1894	0,3167
25	Люксембург	0,6672	0,1295	0,2355	0,3021
27	Венгрия	0,6315	0,1716	0,1432	0,3167
28	Литва	0,6295	0,1641	0,1456	0,3198
29	Словения	0,6243	0,1360	0,1659	0,3224
30	Мальта	0,6129	0,1597	0,1605	0,2927
33	Чешская Республика	0,6060	0,1543	0,1405	0,3112
37	Латвия	0,5826	0,1414	0,1241	0,3171
38	Италия	0,5800	0,0982	0,1622	0,3196
39	Португалия	0,5787	0,1317	0,1382	0,3088
41	Греция	0,5708	0,1209	0,1263	0,3235
42	Кипр	0,5705	0,1263	0,1428	0,3015
43	Словакия	0,5639	0,1177	0,1390	0,3072
44	Болгария	0,5590	0,1392	0,1112	0,3086
45	Польша	0,5582	0,1317	0,1113	0,3152
47	Румыния	0,5479	0,1414	0,1021	0,3045

* *Источник:* авторская работа на основе [5].

Рис. 3. Позиции стран Европейского союза в развитии е-Администрации по отчету ООН

Источник: авторская работа на основе [5].

Рис. 4. Реализация е-услуг доступных онлайн в странах Европейского союза в 2009 г.

Источник: авторская работа на основе [6].

(*Interoperability*) внутри (интегрированные системы), а также между информационными системами учреждений, институтов, предоставляющих электронные услуги, то есть предоставление электронных трансъевропейских услуг требует полного осуществления взаимодействия между странами.

Дальнейший прогресс электронного правительства требует определенных базовых условий. В частности, надо обеспечить эффективное функционирование основных услуг, таких как совместимое (интероперационное) управление идентификацией (eIDM) для доступа к государственным услугам, электронная идентификация документа и электронное архивирование. Электронное управление идентификацией уже реализовано в странах ЕС, с учетом национальных потребностей с точки зрения услуг, культурных требований и в области защиты персональных данных. Так, это может быть управление электронной идентификацией на основе национальных документов, удостоверяющих личность. В любом случае решение по этому вопросу принимается странами ЕС по-отдельности.

Список литературы

1. Kowalczyk L. Elektroniczne Usługi Publiczne (Zarys problemów). – URL: http://www.lucjankowalczyk.com/wp-content/uploads/2008/04/elektroniczne_uslugi_publiczne.pdf

2. Grodzka D. E-demokracja // Infos. – 2009. – 14 (61).

3. European Interoperability Framework FOR pan-European eGovernment Services // Infos. – 2007. – № 18.

4. URL: United Nations e-Government Survey 2010 http://www2.unpan.org/egovkb/global_reports/10report.htm

5. URL: http://ec.europa.eu/information_society/eeurope/i2010/docs/benchmarking/egov_benchmark_2009.pdf

В редакцию материал поступил 20.10.11

Ключевые слова: электронное правительство, электронные услуги, информационное общество, интеграция систем, панъевропейские услуги.

УДК 339.13

А.Н. МАТВЕЕВ,

аспирант

Институт экономики, управления и права (г. Казань)

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОЦЕНКЕ МЕСТОРАСПОЛОЖЕНИЯ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В данной статье описан принцип выбора места под открытие нового продуктового супермаркета торгово-розничной сети. Особое внимание уделено анализу основных составляющих успешной работы продуктового магазина. Разработана методика оценки потенциального товарооборота будущего магазина.

Расширение сети – достаточно рискованный процесс, который требует больших и единовременных финансовых вливаний. Поэтому большинство торговых сетей проводят предварительные исследования, в результате которых оценивается привлекательность места предполагаемого размещения новой торговой точки. В ходе планирования стратегии расширения сети необходимо учитывать особенности, характерные для каждого отдельного локального рынка [1].

Под локальным рынком (local market) понимают рыночный сегмент национальной экономики, выделенный по товарному, функциональному, территориальному и другим признакам [2].

Важность выбора места для будущего магазина предопределяется несколькими причинами. Во-первых, месторасположение – это существенный фактор привлекательности торгового предприятия для потребителей, который влияет на решение осуществить покупку именно в данном магазине. Во-вторых, удачно выбрав место для магазина, розничный торговец обеспечивает себе устойчивое конкурентное преимущество. В отличие от таких инструментов маркетинга, как уровень цен, активность стимулирования сбыта, продвижение марки, набор предоставляемых услуг, ассортимент товаров, которыми торговец может достаточно легко манипулировать, месторасположение магазина не так-то просто поменять. Часто торговым фирмам приходится вкладывать огромные деньги в приобретение и обустройство недвижимости или заключать долгосрочные договоры аренды с владельцами помещений. Поэтому преимущество в месторасположении магазина не может быть воспроизведено конкурентами [3].

Определение места – это один из важных этапов открытия магазина. Неверно определенное место влечет финансовые потери для компании. Для открытия премиум магазина требуется только в строительно-монтажные работы и оборудование вложить несколько десятков миллионов рублей. Такие единовременные финансовые вложения рискованны и для крупных торгово-розничных сетей, не говоря о новых компаниях, вступивших на путь развития своей торгово-розничной сети. Автор разработал и применил методику выбора места под открытие нового супермаркета в региональной торгово-розничной сети «Бахетле».

Компания «Бахетле» позиционирует свой формат магазина как «супермаркет домашней еды» для всех слоев населения. Особое внимание уделено собственному производству продуктов питания, отделки магазина, а также оборудованию. Именно такое сочетание делает эту сеть оригинальной на фоне всех остальных.

Стандартный состав задач маркетингового исследования, проводимого с целью обоснования целесообразности проекта по созданию новой розничной точки, выглядит следующим образом:

1) анализ привлекательности местоположения будущего объекта;

2) анализ экономической и конкурентной среды;

3) анализ потенциальных покупателей и покупательского поведения [4].

Важным аспектом выбора места для будущего магазина является первичный сбор информации у арендодателя (в случае если торговая сеть не собирается самостоятельно возводить сооруже-

ние под свой магазин). При сборе информации необходимо уделять особое внимание основным техническим характеристикам предлагаемого помещения. К основным характеристикам можно отнести: площадь, нагрузку электросетей, систему вентиляции, наличие дебаркадера и зоны разгрузки, высоту потолков и др. В случае если полученные данные соответствуют формату магазина торговой сети, переходят к мониторингу прилегающей территории. Мониторинг прилегающей территории является решением первой задачи и разбивается на два этапа. К первому этапу относят виртуальную оценку местности. Доступом в глобальную информационную сеть (Интернет) обеспечены даже малые компании. Соответственно наличие жилого массива, а также инфраструктуру возле предлагаемого помещения можно оценить и в офисе, для этого необходима электронная карта данного города.

Второй этап – мониторинг на местности. На данном этапе важен уровень квалификации специалиста, только человек может определить основные характеристики прилегающей территории и заметить важные моменты, например уровень жизни людей. Необходим просчет жилых квартир в зоне действия будущего магазина. Принято считать, что одна квартира приравнивается к одной семье. Необходимо также отметить наличие бизнес-центров и оценить примерное количество офисных сотрудников в них. Эти данные будут необходимы для методики, описанной автором в статье.

Залог успешной работы магазина – расположение на интенсивных потоках. Поэтому чем выше данные показатели, тем лучше. Однако к оценке трафика необходимо подходить критично. Завышенные показатели дадут необоснованно высокие результаты. Методика оценки машинного и пешеходного трафика аналогична. Происходит выбор места возле предлагаемой площади. Оптимальное место – пересечение всех направлений движений. Визуальным способом делают два замера, по пять минут на машинный и пешеходный поток соответственно. Считают движение, направленное в сторону предлагаемой площади. Автор отмечает, не всегда удается определить одно место, поэтому происходит выбор нескольких мест, просчет проводится аналогичным образом, а результаты суммируют. Замеры производят в будние дни, так как замеры в выходные дни будут давать ложные показания. В некоторых случаях они буду завышенные – в таких районах, где расположены центры досуга и развлечения, в других же случаях наоборот занижены – в спальных районах. Чтобы замеры были корректными и средними по неделе, рекомендуется проводить их в два дня (оптимальные дни для замеров: среда, четверг). Необходимо отметить, что замеры целесообразно проводить в разрезе дня 4–5 раз. Наиболее оптимальное время – 9.00, 12.00, 15.00, 18.00 и 21.00. Впоследствии произвести расчет общего среднего трафика в разрезе двух дней.

В случае если в районе предполагаемой новой торговой точки присутствует конкурент, возникает необходимость оценки его среднего товарооборота. Данная информация необходима для сравнения с прогнозируемым товарооборотом будущего магазина. Методы оценки могут быть различными. Наиболее точный – чековый. Необходимо производить покупку товаров утром и вечером на одной и той же кассе. Номер на чеке показывает количество проданных товаров. Визуально оценивают количество работавших касс в этот день и на какую среднюю сумму были произведены покупки клиентами данного магазина. Вывести средний оборот по данному магазину за день.

При оценке конкурента необходимо учитывать следующее:

– степень влияния конкурента и его долю на рынке;

– спектр предлагаемых товаров и услуг;

– управление процессом продаж;

– политику ценообразования;

– категорию покупателей.

Принятие конкретного решения на основании полученных статистических данных возможно после консолидации их в единую таблицу. Примером может служить нижеприведенный рисунок, предложенный автором. Необходимо отметить, что выработка реалистичного и оптимистичного прогноза построена на основе статистических данных уже имеющихся торговых точек. Это касается и среднего чека в разрезе статей предполагаемого дохода. Автором установлены следующие соотношения: $N6<=N2>=N1<=N4>=N5$ и $N2<N3>N4$.

Площадь магазина	Торговая зона	*X* кв. м	Общая	*Y* **кв. м**		сумма
Количество семей в зонах действия магазина	Субзона до 500 м	0	Прогноз 1 раз в неделю каждая семья по N1 руб.			0
Людские потоки у исследуемого магазина чел/12 часов	Кол-во всего	0				
	Количество покупателей за день со средним чеком N2 руб.:			**реалистичный прогноз**	2%	0
				оптимистический прогноз	3%	0
Автопотоки у исследуемого магазина авто/12 часов	Кол-во всего	0				
	Количество покупателей за день со средним чеком N3 руб.:			**реалистичный прогноз**	2%	0
				оптимистический прогноз	3%	0
Парковочные места на объекте	Арендатора	*X* мест	Входят в расчет покупок авто- и людских потоков			–
	Офисные	*Y* мест	Средний процент покупок офисных рабочих 10% со средним чеком N4 руб. каждый день (1 место =10 работникам)			0
Припаркованные машины вблизи объекта	0	Средний процент покупок 10% со средним чеком N5 руб. каждый день				0
Бизнес центры (если есть)	Кол-во офисных сотрудников	0	Прогноз 1 раз в неделю со средним чеком N6 руб.	**реалистичный прогноз**	5%	0
				оптимистический прогноз	7%	0
Среднесуточная товарооборот, руб.:	**реалистичный прогноз**					**0**
	оптимистичный прогноз					0
Средненедельный товарооборот, руб.:	**реалистичный прогноз**					**0**
	оптимистичный прогноз					0
Среднемесячный товарооборот, руб.:	**реалистичный прогноз**					**0**
	оптимистичный прогноз					0

Рисунок. Консолидированная таблица просчета предполагаемого товарооборота вновь открываемой торговой точки

С целью проверки данных и подтверждения прогнозов, а также для определения сроков возврата инвестиций после реализации комплексного исследования локального рынка необходимо сравнить полученные результаты с показателями аналогичного региона (метод аналогий). Как следствие, это позволит сформировать стратегию развития и планирования продаж. Метод аналогий дает возможность получить наиболее объективную информацию [5].

Таким образом, правильное размещение вновь созданных розничных торговых точек оказывает решающее влияние на степень их прибыльности. Используемые для нахождения оптимального варианта подходы весьма различны. Их выбор зависит от конкретной ситуации, с учетом которой может потребоваться разработка дополнительных методических решений.

При выборе оптимальных мест дислокации предприятий розничной торговли, определении типов предприятий и форм организации розничной торговли следует учитывать состав и особенности внутрипоселенческих торговых пространств.

Большое значение для выработки обоснованных схем размещения имеет исследование домашних хозяйств и их особенностей на данной территории. Именно домашние хозяйства выступают в роли конечного потребителя товаров и замыкающего звена логистической цепи.

Список литературы

1. Орлова Е.А. Маркетинг для ретейла в регионах. Роль маркетинговых исследований для выбора места размещения торговых точек // Маркетинг и маркетинговые исследования – 2008. – № 02(74) – С. 157.

2. Служба тематических толковых словарей Glossary Commander. – URL: http:/www.glossary.ru

3. Деревицкий А. Школа продаж. – СПб.: Питер, 2005. – С. 270.

4. Матюшина Т.В. Маркетинговое обоснование местоположения и концепции розничной торговой точки // Маркетинг и маркетинговое исследование – 2008. – №6 (78) – С. 500–501.

5. Качалов И. Как спланировать продажи новых продуктов. Правила и техники аналогий // Маркетинг pro. – 2007. – №11 (38). – С. 14.

В редакцию материал поступил 02.11.10

УДК 338.47:656.6

О.Ю. МИЧУРИНА,

кандидат экономических наук, доцент

Астраханский государственный технический университет

ДЕЙСТВИЕ ЦИКЛИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ИНТЕГРАЦИОННОГО ПРОЦЕССА ПРИ СТАНОВЛЕНИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ СЕТЕЙ В СУДОСТРОЕНИИ

В судостроении Астраханской области четко прослеживается развитие промышленных сетевых организаций, начиная от «мягко» интегрированных горизонтальных форм взаимодействия и заканчивая «жестко» интегрированными вертикальными структурами. Анализ эволюции промышленных сетей в судостроении Астраханской области подтверждает концепцию цикличности интеграционного процесса, который имеет непрерывный характер. Новые более совершенные интегрированные структуры возникают на месте старых либо отживших форм, либо форм, требующих усовершенствования внутрисетевых отношений вследствие изменений законодательства, геополитических факторов, конкурентной среды и пр.

Астрахань имеет огромный потенциал в области судостроения, судоремонта, технической эксплуатации флота, подготовки флотских кадров – несравненно больший, чем имеют некоторые прикаспийские государства. Судостроение и судоремонт были и остаются одной из важнейших отраслей народного хозяйства Астраханской области. Россия всегда присутствовала в Каспийском регионе, как государство, обладающее значительным промышленным потенциалом в области судостроения и судоремонта, и первостепенное значение в данном позиционировании имеет состояние судостроительной и транспортной отраслей Астраханской области.

Основные предпосылки развития судостроительно-судоремонтной промышленности Астраханской области, перспективы ее модернизации и загрузки производственных мощностей связаны, в первую очередь, с наличием значительных запасов нефти на шельфе Каспийского моря, с растущими потребностями как российских, так и зарубежных компаний в морских сооружениях для разведки и добычи нефти, танкерах для транспортировки нефти и нефтепродуктов, а также судах вспомогательного флота. Развитие международных транспортных коридоров «Север – Юг» и «Запад – Восток» открывает перед Россией значительные перспективы участия в морских грузоперевозках на Каспии, что требует создания грузового флота и объектов инфраструктуры.

Согласно прогнозам, суммарный объем капиталовложений в проекты строительства на шельфе Каспия до 2024 г. составит более 100 млрд долл. Анализ рынка нефтедобычи в России показал, что компаниям, работающим на шельфе для разведки месторождений, необходимо 5–10 буровых установок, для добычи нефти и газа в российском сегменте шельфа – 20–30 платформ, при этом потребности во вспомогательном и танкерном флоте эксперты оценивают в 30–100 единиц [1]. Астраханская область в России обеспечивает не менее трети всей мощности судостроительной отрасли: в 2008 г. объем производства отрасли в РФ составил 12 млрд рублей, из которых 4 млрд пришлось на Астраханский регион [2].

В интеграционные процессы, охватившие экономику России в целом и Астраханской области в частности, неизбежно вовлечена и судостроительная отрасль региона. Общая схема становления интегрированных структур в судостроении Астраханской области в постсоветский период исследована нами в [3, с. 33–83] и представлена на рис. 1.

Ассоциация судостроителей Астраханской области была основана в 2002 г. Основной вид деятельности Ассоциации – координация действий судостроительных и судоремонтных предприятий с целью представления на внешнем и внутреннем рынках единого судостроительного комплекса Астраханской области, укрепление маркетинговой политики предприятий-членов

Рис. 1. Становление интегрированных структур в судостроении Астраханской области*

* *Источник:* разработано автором.

Ассоциации. В настоящий момент в Ассоциацию входят крупнейшие судостроительные и судоремонтные предприятия региона, а также правительство Астраханской области, вузы области и филиал Российского морского регистра судоходства (РМРС) [4].

По данным Ассоциации судостроителей Астраханской области, долевое соотношение объемов собственно производства между предприятиями судостроения и судоремонта, входящими в Ассоциацию, на 2010 г. сложилось следующим образом (рис. 2).

Идея интеграции в судостроительной отрасли Астраханского региона в постсоветский период была реализована по инициативе губернатора Астраханской области (в 1991–2004 гг.) Анатолия Гужвина, при содействии ряда крупных коммерческих и финансовых структур региона, в частности инвестиционно-финансовой компании «Юг» и Волго-Каспийского акционерного банка. Учредителями СП ОАО «Астраханский корабел» выступили предприятия с российской, финской и украинской сторон, в результате чего образовалась частично интегрированная горизонтальная сеть вокруг СП ОАО «Астраханский корабел».

В 2002 г. одновременно со становлением деятельности Ассоциации судостроителей Астраханской области в Астрахани начала свое существование компания ООО «RR Offshore» (RRO). Компания внесла свежие научно-практические и маркетинговые идеи в индустрию судостроения Астраханского региона. ООО «RR Offshore» давало возможность российским предприятиям максимально участвовать в проектах, заключая субподряды с российскими заводами, привлекая российских инженеров и персонал для выполнения проектов, закупая и поставляя российские материалы в рамках проектов. Для изготовления продукции по заказу RRO российские сталелитейные заводы имели возможность поставить тысячи тонн материалов, включая листовую сталь, балки и профили. В 2007 г. ООО «RR Offshore» было переименовано в ООО «РР-Оффшор», а в 2008 г. – в ООО «КНРГ Проекты».

Рис. 2. Долевое соотношения объемов производства между предприятиями судостроения и судоремонта Астраханской области в 2010 г.*

* *Источник:* данные Ассоциации судостроителей Астраханской области.

Повышение производственного потенциала судостроительной промышленности относится к одному из ключевых направлений развития Астраханской области и, благодаря своим огромным ресурсным возможностям, находится в процессе постоянного развития. Интеграционные процессы рыночного периода в судостроительной отрасли Астраханского региона, берущие свое начало в 1996 г. при создании СП ОАО «Астраханский корабел», в настоящее время достигли значительного прогресса. Глобальный рост спроса на углеводородное сырье, истощение запасов материковых месторождений, увеличение значимости шельфовой добычи, а также отсутствие в России компаний, берущихся за комплексную реализацию проектов в данной области способствовали формированию одной из наиболее перспективных и высокотехнологичных промышленных сетей на Астраханском и мировом рынке – группы компаний «РР-Морские нефтегазовые проекты» (РР-МНП). В 2008 г. ООО «РР-МНП» было переименовано в ООО «Группа «Каспийская энергия» (ООО «Группа КНРГ»).

Наиболее совершенным интеграционным образованием в судостроительной отрасли Астраханской области на сегодняшний день является группа «Каспийская Энергия» (КНРГ) (рис. 3). Группа «Каспийская Энергия» является единственным комплексным российским интегрированным подрядчиком, предоставляющим полный комплекс услуг по созданию объектов инфраструктуры для шельфовых месторождений в единой технологической цепочке EPCI: проектирование (Engineering), закупки (Procurement), строительство (Construction), морские операции (Installation).

Рис. 3. Жестко интегрированная вертикальная промышленная сеть группы компаний «Каспийская Энергия»*

* *Источник:* разработано автором.

Помимо субъектов инженерного, производственного и сервисного дивизионов, вошедших в Группу КНРГ при переименовании Группы «РР-МНП», дополнительные функции в сети выполняются такими новыми субъектами, как ООО «Каспийская Энергия Проекты» и ООО «Каспийская Энергия Финанс».

Возвращаясь к 1996 г., при анализе создания СП ОАО «Астраханский корабел» мы говорим о горизонтальной интеграции, о партнерских взаимоотношения между предприятиями, выступившими учредителями, о совокупности самостоятельных юридических лиц, использующих рыночные методы регулирования внутрисетевых отношений, поддерживающих взаимозависимости между членами сети, основанные на общем интересе сетевых партнеров в области астраханского судостроения. Уже к 2002 г. к моменту создания ООО «RR Offshore» в судостроении Астраханской области наблюдалось становление вертикально интегрированной сети, включающей несколько стадий производственного цикла: управление проектами, поставку ресурсов, собственно производство, проектирование, сборку, монтаж и пуско-наладку, транспортировку. Так как речь еще не идет о функционировании всех субъектов сети в едином имущественном секторе, а скорее об упорядоченных, взаимозависимых и хорошо управляемых партнерских отношениях, мы констатировали наличие «частичной» интеграции в сети.

Консолидация активов различных предприятий, специализирующихся на проектировании и строительстве морских буровых и добывающих платформ для работы на шельфе привела к созданию в 2006 г. в Астраханском судостроении уже жестко интегрированной вертикальной сети группы компаний «РР-Морские нефтегазовые проекты». Группа «РР-МПН» объединила компании, работающие в единой технологической цепочке EPCI: проектирование (Engineering), закупки (Procurement), строительство (Construction), морские операции (Installation) и предложила полный цикл услуг по созданию объектов инфраструктуры для шельфовых месторождений от проектного предложения до установки объекта в море. В случае функционирования сетей вокруг ООО «RR Offshore» и Группы «РР-МНР» выгоды от объединения достигались за счет вертикальной интеграции субъектов сетей, а «жесткая» интеграция в Группе «РР-МНП» повысила координацию субъектов сети и персональную ответственность высших руководителей.

Следствием перечисленных интеграционных процессов стало окончание формирования в 2008 г. жестко интегрированной вертикальной сети Группы компаний «Каспийская Энергия», ставшей крупнейшим российским комплексным интегрированным подрядчиком, предоставляющим полный перечень услуг по созданию объектов инфраструктуры для шельфовых месторождений в единой технологической цепочке. Помимо выгод вертикальной интеграции, в сети Группы КНРГ реализуются также преимущества матричной (проектной) структуры, между субъектами сети действуют рыночные отношения, а «жесткая» интеграция в рамках одного имущественного комплекса привносит административные методы управления во внутрисетевые отношения.

Исследование эволюции становления интегрированных структур в судостроении Астраханской области позволило нам найти подтверждение теоретическим концепциям, сформулированным ранее. В частности, структуры и разновидности сетевых организаций, выявленные нами в судостроительной промышленности Астраханского региона в периоде 1996–2011 гг., четко соответствуют моделям современных сетевых организаций, предложенным в авторской классификации в [5, с. 248–259]. А уже выявленная модель конкретной сетевой организации, правильно построенная структура, могут служить основой, аналитическим инструментом для дальнейшего исследования особенностей функционирования реальных сетевых организаций, в частности, направлений информационных и финансовых потоков, рыночных и административных методов регулирования внутрисетевых отношений, уровня свободы и взаимозависимости сетевых партнеров и т.д.

Также исследование эволюции становления промышленных сетей в судостроении Астраханской области позволило нам подтвердить концепцию о цикличности интеграционного процесса, сформулированную в [5, с. 166–168; 6, с. 123–124]. В соответствии с данной концепцией создание конкретной формы предпринимательского объ-

единения не завершает реализацию интеграционного процесса, а завершает лишь одну из его стадий. Сформированное объединение может функционировать в сложившемся виде, однако, при наличии дальнейших побудительных мотивов к интеграции, может быть запущен новый интеграционных процесс, ведущий к образованию нового объединения или изменению существующего. Продемонстрируем действие концепции цикличности интеграционного процесса на рис. 4.

Действие циклической модели, показанное на примере становления промышленных сетей в судостроении Астраханской области, демонстрирует нам непрерывный характер интеграционного процесса. Новые более совершенные интегрированные структуры возникают на месте старых либо отживших форм, либо форм, требующих усовершенствования внутрисетевых отношений вследствие изменений законодательства, экономической стратегии развития государства или региона, конкурентной среды, геополитических факторов и пр. Создание жестко интегрированной вертикальной промышленной сети группы компаний «Каспийская Энергия» также не является последним завершающим этапом в становлении интегрированных структур в судостроении Астраханской области. Во-первых, не вызывает сомнений тот факт, что сетевая структура Группы будет и дальше развиваться, преследуя цели расширения географии присутствия, выхода на новые международные рынки, получения дополнительных конкурентных преимуществ, наращивания собственной производственной мощности для повышения технических возможностей выполнения крупных и выгодных заказов и проектов в области оффшорного судостроения. В частности, известны факты, что руководство Группы КНРГ уже неоднократно пыталось присоединить активы одного из самых дееспособных судостроительных предприятий Астраханской области ОАО «ССЗ «Красные Баррикады», хотя пока эта инициатива не увенчалась успехом. Во-вторых, говоря о перспективах развития российского судостроения в общем и астраханского судостроения в частности, мы не можем не упомянуть создание Южного центра судостроения и судостроительного кластера в Астраханской области как наиболее перспективных интегрированных структур данной отрасли, которым только предстоит пройти все этапы развития, чтобы оправдать возлагаемые на них Правительством Астраханской области надежды.

Хотелось бы также отметить, что наша концепция о цикличности интеграционного процесса не означает, что объединение субъектов рынка будет происходить до тех пор, пока все, в конце концов, не объединятся. Мы подчеркиваем, что каждый последующий виток интеграционного процесса будет возникать только при наличии новых побудительных мотивов, преследующих выгоды от интеграции. Также совершенно не обязательно все субъекты одной сформировавшейся сети будут полностью включаться в одну и ту же новую сеть на последующем интеграционном этапе. Возможно, все субъекты и будут участвовать в формировании новых сетей, но это могут быть самые разнообразные сети, отличные по специфике и направлению деятельности от первоначальной сети. Например, такие субъекты частично интегрированной горизонтальной промышленной сети вокруг СП ОАО «Астраханский корабел», как ОАО «ВКА Банк», ОАО «Инвестиционно-финансовая компания «ЮГ», ФГУП «Северо-Каспийское морское пароходство», ОАО «ССЗ «Красные баррикады» и др. к 2008 г. – моменту формирования жестко интегрированной вертикальной промышленной сети группы компаний «Каспийская Энергия» – либо прекратили свое существование, либо утратили интерес к деятельности данного интегрированного объединения и функционируют в составах других сетей.

Использование циклической модели интеграционного процесса для исследования формирования и эволюции современных промышленных сетей:

– позволяет в наглядной форме представить все понятия, используемые при описании интеграционного процесса, что имеет теоретическую ценность в рамках изучения таких дисциплин, как стратегическое управление, корпоративное управление или теория организации;

– демонстрирует соотношение теоретических понятий интеграционного процесса, их взаимную зависимость и неразрывность, что позволяет изучать интеграционный процесс как самостоятельное явление в современной общественной и экономической жизни;

Рис. 4. Часть 1. Действие циклической модели интеграционного процесса при становлении промышленных сетей в судостроениии в Астраханской области

Источник: разработано автором.

Элементы интеграционного процесса при становлении жестко интегрированной вертикальной промышленной сети группы компаний «РР – Морские нефтегазовые проекты» (2006 г.)

ЦЕЛЬ ИНТЕГРАЦИОННОГО ПРОЦЕССА: возрождение и укрепление российских позиций в области проектирования и строительства сложной морской техники для освоения континентального шельфа, прежде всего шельфа Каспийского моря

СТРАТЕГИЯ ИНТЕГРАЦИИ: для участия в тендере компании «Лукойл» на поставку технических средств для освоения месторождения им. Корчагина были объединены усилия и активы компаний «Морские и нефтегазовые проекты» и ООО «RR Offshore», в целях координации управления производственными мощностями в рамках единого проекта. Уже в рамках функционирования группы «РР-МНП» в 2007 году объединяются 3 крупнейших судостроительных завода Астрахани – ОАО «Астраханский корабел», ОАО «СЗ «Лотос» и ОАО «ССРЗ им. III Интернационала, образуя ООО «АСПО»

МЕХАНИЗМ ИНТЕГРАЦИИ: происходит реорганизация юридических лиц, при которой права и обязанности каждого из них переходят ко вновь создаваемому юридическому лицу; прекращается деятельность одних юридических лиц с передачей их прав и обязанностей другому юридическому лицу, к которому они присоединяются – в качеств механизмов интеграции используются слияния и присоединения

ФОРМА ИНТЕГРАЦИИ: отдельные предприятия группы «РР-МНП» функционируют в рамках единого имущественного комплекса и испытывают централизованное управленческое воздействие – «жесткая» интеграция

ВИД ИНТЕГРАЦИИ: группа «РР-МПН» объединила компании, работающие в единой технологической цепочке EPCI: проектирование, закупки, строительство, морские операции. Структура группы «РР-МНП» состоит из трех дивизионов – Инженерного, Производственного и Сервисного, выполняющих полный цикл услуг по созданию объектов инфраструктуры для шельфовых месторождений от проектного предложения до установки объекта в море – вертикальная интеграция

КОНКРЕТНАЯ ФОРМА ОБЪЕДИНЕНИЯ: жестко интегрированная вертикальная промышленная сеть группы компаний «РР – Морские нефтегазовые проекты»

Дальнейшая консолидация ведущих российских инженерных, производственных и сервисных предприятий в единой структуре создает неоспоримое конкурентное преимущество на рынке, позволяющее оперативно реагировать на динамичную и высококонкурентную среду. Стремление расширения географии своего присутствия для участия в проектах за пределами российского шельфа

Элементы интеграционного процесса при становлении жестко интегрированной вертикальной промышленной сети группы компаний «Каспийская Энергия» (2008 г.)

ЦЕЛЬ ИНТЕГРАЦИОННОГО ПРОЦЕССА: расширение компетенций для реализации технически сложных и амбициозных международных проектов в области оффшорного судостроения, дальнейшее формирование единой региональной судоремонтной и судостроительной базы в интересах отрасли в целом и, как результат, создание вертикальной системы управления активами компании

СТРАТЕГИЯ ИНТЕГРАЦИИ: с целью управления конструкторскими активами создание еще в 2007 году в рамках «РР-МНП» ООО «Центра морских технологий «Шельф», объединившего ОАО «ЦКБ «Коралл», ОАО «КБ «Вымпел», ЗАО «Астрамарин» и ОАО «СКБ «Каспий»; формирование в рамках производства дивизиона обслуживающих компаний: ООО «Инженерно-ремонтный сервис», ООО «Транспортно-сервисная компания», ООО «Компания «Досторойка» и др.; формирование функции комплексного управления проектами с помощью ООО «КНРГ Проекты»; формирование функции комплексного управления капиталом, ценными бумагами, эмиссионной деятельностью с помощью ООО «КНРГ Финансы»

МЕХАНИЗМ ИНТЕГРАЦИИ: в большей степени использован механизм внутреннего развития, выделение из собственных активов многочисленных ООО для повышения эффективности обслуживания основного производства, для упорядочения функций управления проектами и управления капиталом

ФОРМА ИНТЕГРАЦИИ: в качестве центральной фирмы-ядра выступает управляющая компания ОАО «Группа КНРГ». Все субъекты группы КНРГ функционируют в рамках одного имущественного комплекса. Головная компания ОАО «Группа КНРГ» управляет операционными потоками, комплексными проектами, активами Группы, маркетингом и продажами. Контроль и управление остальными функциями – полным циклом проектирования, производством, подготовкой персонала и морскими операциями – осуществляет компания ООО «КНРГ Проекты». Имеет место «жесткая» интеграция

ВИД ИНТЕГРАЦИИ: Группа КНРГ обеспечивает ведение сложного многостадийного производства, в котором каждая последующая стадия является потребителем предыдущей и, в то же время, каждая стадия выделена не только в отдельное производство, но в несколько фирм – самостоятельных юридических лиц, обеспечивающих выполнение комплексных функций. Отдельные предприятия Группы КНРГ представляют собой стадии единого технологического процесса, функционируют в рамках единого имущественного комплекса и имеют централизованное управление – вертикальная интеграция

КОНКРЕТНАЯ ФОРМА ОБЪЕДИНЕНИЯ: жестко интегрированная вертикальная промышленная сеть группы компаний «Каспийская энергия»

Рис. 4. Часть 2. Действие циклической модели интеграционного процесса при становлении промышленных сетей в судостроениии в Астраханской области

Источник: разработано автором.

– указывает на многообразие форм каждого из элементов интеграционного процесса, что способствует реализации на практике множества комбинаций вариантов и расширяет возможности практиков при выборе конкретных интеграционных форм объединений;

– дает возможность применения модели в качестве инструмента анализа при аналитическом исследовании интеграционных процессов, происходящих на конкретных предприятиях;

– модель позволяет трактовать единичный интеграционный процесс как элемент объективной закономерности общественного развития.

Список литературы

1. Нечаев С. Астраханские корабелы объединились // Российская газета. – 2007. – 27 апреля. – № 4353.

2. Боровский Д. Всем штормам назло // Волга. – 2008. – 3 декабря. – № 180 (25463).

3. Мичурина О.Ю. Методы экономического обоснования управленческих решений по формированию промышленных сетей в судостроении.– М.: ИНФРА-М, 2011.– 157 с.

4. Ассоциация судостроителей Астраханской области / Официальный сайт. – URL: http://www.astraship.ru/sections/19-consortium-members.html

5. Мичурина О.Ю. Теория и практика интеграционных процессов в промышленности. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 287 с.

6. Мичурина О.Ю., Карлина Е.П. Механизмы и формы создания интегрированных структур // Вестник Инжекона: сер. Экономика. – 2010. – № 2(37). – С. 118–124.

В редакцию материал поступил 30.09.11

Ключевые слова: интеграционный процесс, промышленные сети, сетевые организации, циклическая модель интеграционного процесса, эволюция сетей, виды сетей.

УДК 338.45:69

Ф.М. САЙФУЛЛИНА,

соискатель

Казанский государственный архитектурно-строительный университет

ОПТИМИЗАЦИЯ МЕХАНИЗМА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СИСТЕМЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

В статье рассмотрены мероприятия по оптимизации договорных отношений и совершенствованию сметно-нормативной базы в целях активизации инновационных процессов в инвестиционно-строительном комплексе.

Нормативная база ценообразования – одна из важнейших составляющих строительной отрасли. Новые технологии, разнообразие отечественных и импортных материалов и рост конкуренции на рынке строительных услуг вынуждают искать современные методы расчета стоимости конечного строительного объекта.

Смета – это документ, определяющий на основе проектных данных стоимость строительства, в том числе затраты, необходимые для выполнения отдельных видов строительно-монтажных работ и приобретения оборудования, а также прочие неизбежные расходы, связанные с осуществлением строительства.

В условиях сформировавшихся рыночных отношений в строительстве, отсутствия достаточно развитой информационной системы ценообразования, необходим контроль над расходованием средств как бюджетных, так и внебюджетных, что требует реализации комплекса задач, связанных с совершенствованием сметно-нормативной базы.

В сложившейся ситуации ценообразование в строительстве на сегодняшний день имеет глубоко противоречивый и проблемный характер. Копирование советских методов приводит к ситуации, когда подрядчик не может достроить объект из-за реального увеличения стоимости материалов. Нередки случаи искусственного занижения стоимости строительства, основанного на разнице во времени проведения торгов и момента оценки стоимости работ. Практика показывает, что тендер выигрывается за счет нереально низкой стартовой цены, которая корректируется затем с помощью дополнительных соглашений и прочих методов. Длительный период прохождения экспертиз, утверждения проекта, сама процедура торгов приводит к тому, что составленная смета не отвечает реальным ценовым показателям на рынке строительных услуг, что в дальнейшем сказывается на сроках строительства и качестве работ в целом.

Важно иметь в виду также тот факт, что существующая система ценообразования стимулирует рост цен на строительные материалы без их увязки с качеством. Для контроля над ситуацией на рынке строительных материалов необходимо привлекать и антимонопольную, и налоговую службы. Резкое повышение цен на материалы зачастую является следствием искусственно созданного производителями дефицита на материал.

Система ценообразования в строительстве по масштабу охвата нормируемых видов и комплексов работ, ресурсов, затрат и по их номенклатуре не имеет аналогов ни в одной из отраслей материального производства. В последнее время наблюдается сдерживание внедрения новых прогрессивных технологий, материалов и конструкций из-за их убыточности, потому что цены продолжают устанавливаться с оглядкой на устаревшие решения и нормативы. При сложившейся системе формирования отпускных цен стоимость однотипных строительных изделий порой разнится в 1,5–2 раза.

Разработка новых видов технологий, работ и материалов должна завершаться разработкой и утверждением технологических карт и на их основе цен. Это позволит предприятиям устранять

препятствия, возникающие на пути к быстрому внедрению новых разработок в отрасли. Необходимо активизировать работу по проведению подрядных торгов на проектирование, строительство, поставку строительных материалов, изделий и конструкций в целях снижения конечной цены строительной продукции за счет включения механизмов рыночного регулирования цен и создания барьеров для их монопольного завышения. Подрядным организациям в этих условиях необходимо более активно переходить на определение цены строительной продукции на базе создаваемых собственных норм затрат по видам работ.

Сегодня большинство строительных организаций оказалось в ситуации, когда, с одной стороны, увеличиваются объемы выполненных работ, а с другой – снижается их рентабельность. Результатом становятся долгострои. Улучшению ситуации будет способствовать развитие гарантийной системы, которая должна обеспечить эффективное ведение проектов на всех стадиях реализации, устойчивое бюджетное планирование и прозрачную систему ценообразования в строительстве. В основе действующей системы ценообразования должен находиться комплекс взаимосвязанных нормативно-методических и информационно-справочных документов, позволяющих определять стоимость строительства на трех основных стадиях инвестиционно-строительного процесса. Во-первых, на стадии бюджетного планирования, когда принимается решение о целесообразности строительства того или иного объекта и определяются основные параметры его стоимости, то есть ориентированные объемы финансовых затрат. Во-вторых, на стадии проектирования, когда определяются объемно-планировочные и конструктивные параметры объекта и основные потребительские свойства входящих в его состав помещений. В-третьих, на стадии осуществления строительства и расчетов за выполненные работы.

Сейчас на ценообразование в строительной отрасли влияют как объективные, так и субъективные факторы. К первым относится рост цен на ресурсы, применяемые в строительстве (плюс 10–20% в год); изменение законодательства (5–10%) и технических норм (10–20% по отдельным объектам); задержка выхода на площадку из-за административных барьеров и несвоевременное финансирование (5–10%). Ко вторым – непродуманные планировочные (10–40%) и конструктивные (10–20%) решения; нерациональное размещение объекта (5–10%), а также различные злоупотребления. Немаловажным фактором, удорожающим стройку, является низкая инновационная активность в строительной сфере, обусловленная отсутствием системы мотивации к снижению издержек.

Проведение периодических пересмотров сметных норм и цен (1984, 1991, 2001 гг.) способствовали совершенствованию отдельных элементов системы ценообразования, преодолению существующих разрывов между уровнем сметных нормативов и издержками строительного производства [1].

Следует отметить, что для определения реальной стоимости строительства необходимо решить организационно-экономические проблемы. Они связаны с разработкой механизмов повышения точности и достоверности прогнозных расчетов сметной стоимости строительства в зависимости от типов объектов, их отраслевой направленности и регионов строительства. Ресурсный подход, предполагающий расчет стоимости строительства с применением фактических затрат по всем видам ресурсов, потребляемых в строительстве, не всегда приемлем, прежде всего, из-за недостаточности информации о реальных ценах на ресурсы, а также из-за значительной трудоемкости.

Наиболее сложной и объемной задачей является мониторинг текущих цен на материалы, изделия, конструкции и оборудование, который должен проводиться как у заказчиков, так и подрядчиков. Развитие индексного метода определения стоимости строительства достигается благодаря работе региональных центров по ценообразованию.

Многие регионы разработали территориальные сметные нормы и нормативы на строительство по новым технологиям, а также нормативы для определения сметной стоимости строительства, реконструкции и ремонта объектов в отдельном субъекте Российской Федерации, учитывающие региональные условия выполнения работ (далее – территориальный сметный норматив).

В зависимости от назначения, принадлежности и порядка утверждения сметные нормативы подразделяются на следующие виды:

– нормативы, предназначенные для определения сметной стоимости строительства, реконструкции и ремонта объектов, финансируемых с привлечением средств федерального бюджета (далее – государственный сметный норматив);

– нормативы, предназначенные для определения сметной стоимости строительства, реконструкции и ремонта объектов в отдельном субъекте Российской Федерации, учитывающие региональные условия выполнения работ (далее – территориальный сметный норматив);

– нормативы, предназначенные для определения сметной стоимости строительства, реконструкции и ремонта объектов, учитывающие специфику соответствующей отрасли (далее – отраслевой сметный норматив);

– нормативы, предназначенные для отдельного объекта (стройки), разрабатываемые по предусматриваемым в проектной документации технологиям производства работ, отсутствующим или отличным от технологий, учтенных действующими государственными сметными нормативами (далее – индивидуальный сметный норматив).

На сегодняшний день пакет документов по обоснованию стоимости строительства, разработанных Минстроем СССР (1984 г.), остается единственно возможным, контролируемым и доступным для использования при расчетах за строительную продукцию между заказчиком и подрядной организацией в большинстве случаев выполнения строительных работ.

Новая система ценообразования в строительной отрасли, которую разрабатывает Минрегион России, должна сделать расчеты «прозрачнее» и точнее, ограничить субъективный подход и возможности искажения стоимости строительства. Предлагаемые сметные нормативы, по сути, «скопированы» с зарубежных образцов. Их особенностью является то, что нормируется стоимость конструкции, а не технологические операции, и они составляются с учетом текущего уровня цен на начало бюджетного года.

Эффективные системы ценообразования в строительстве за рубежом базируются на прогрессивных сметных нормах и нормативах, а также механизмах расчета затрат (стоимости) на реализацию инвестиционно-строительных проектов и программ.

Сметные нормы и нормативы используются на всех стадиях управления инвестиционными процессами, включая прединвестиционную стадию (эскизная проработка проекта с обоснованием его основного замысла), обоснование инвестиций в строительство, разработку тендерной документации заказчика, формирование конкурсной документации подрядчиков и поставщиков ресурсов, разработку рабочего проекта и рабочей документации, подготовку строительного производства и взаиморасчеты за выполненные работы, а также поставки ресурсов.

При этом, в отличие от отечественной практики, более значительная часть принадлежит оценке затрат и эффективности в составе обоснований инвестиций в строительство и конкурсной документации.

Сметные нормы и нормативы в наиболее развитых странах мира построены примерно по одному принципу, хотя и отличаются степенью детализации и некоторыми другими особенностями. К примеру, в США и Канаде с 1942 г. действует практически неизменная, отлично поставленная детальнейшая система определения основных факторов стоимости строительства, в основе которой – ежегодные сборники строительных расценок национальной корпорации R.S.Means Co. Incorporated Ltd, содержащие среднеамериканские (в том числе укрупненные) стоимостные показатели.

Своеобразный «кодекс строительной стоимости США» содержит 15 сборников с более чем 165 тысячами расценок, закодированными по единой общенациональной системе классификации. При этом эти сборники никем не утверждаются, не имеют директивного характера, но применяются всеми фирмами ввиду их совершенства.

Регулирование отношений в строительном секторе экономики США с 1905 г. осуществляется на основе Building Codes («Строительные нормы») и Standards («Стандарты») – своего рода Библии для представителей американского строительного комплекса, обеспечивающих взаимопонимание между покупателем, изготовителем и местными властями, направленных на защиту здоровья и безопасности людей.

Содержание и форма расценок необычны для наших специалистов, поскольку включают в себя состав звена рабочих, выработку звена за 8 часов,

детальные характеристики строительных конструкций. Ставка заработной платы (еженедельная) бригадира звена принимается равной двум ставкам рабочих для каждой специальности. При этом ставка заработной платы в строительстве самая высокая в экономике США, принимается усредненной для 30-ти крупнейших городов страны по согласованию между ассоциациями предпринимателей и профсоюзами и составляет порядка 21–30 долл./час.

Большинство проектных организаций и групп США имеют свою технику определения стоимости строительства, поскольку она не регламентирована никакими официальными документами. Обычные составляющие стоимости строительства – прямые затраты, накладные расходы и прибыль с учетом индекса стоимости строительства, учитывающего темпы инфляции. Нормы накладных расходов напрямую зависят от годовых объемов работ и составляют порядка 5–30% стоимости прямых затрат.

Норматив всех налогов на прибыль не превышает 35%. Все виды контрактных цен «притерты» – максимальная рентабельность строительства не превышает 3–6% и, в основном, зависит от точности расчетов сметной стоимости. Как правило, составление проектно-сметной документации включает в себя четыре этапа, различающиеся усредненной точностью сметного расчета с истинной стоимостью (табл. 1).

На этапе эскизного проектирования разрабатывается первичная смета на основе укрупненных сметных расценок, представленных в таблицах, например: Таблица 2. Усредненные показатели стоимости жилых домов различных категорий [2].

На последней стадии проектирования составляются сметы по рабочим чертежам на основе единых сметных расценок. Нормы оплаты проектных работ составляют порядка 4,9–16% сметной стоимости в зависимости от сложности объекта.

Практика определения сметной стоимости строительства в США предусматривает необычные для наших специалистов поправочные коэффициенты к стоимости строительства: (2)–(+5)% – учет экономических условий в районе строительства (благоприятные-неблагоприятные); (-2)–(+10)% – характеристика системы управления стройкой подрядчиком (без опыта-совершенная); (-1)–(+10)% недостаток-избыток рабочих на стройке; (-1)–(+2)% – условия хранения материалов на стройке; (-5)–(+12)%-недостаток-избыток субподрядчиков; (-2)–(+5)% – стесненность-нестесненность условий на строительной площадке; (-5)–(+15)% – состояние конъюнктуры на строительном рынке.

В европейских странах применяется система сметных расчетов, близкая к североамериканской. Различие заключается в степени детализации элементной и укрупненной сметной нормативной базы, составе и структуре объектов-представителей, системе классификации и кодирования сметной информации, учете региональных особенностей строительства и др.

В передовой зарубежной практике оценка стоимости инвестиционно-строительно-эксплуатационных проектов немыслима без применения компьютерных программ, мощных баз данных и знаний. В Великобритании фирма TECHNICAL INDEXES Ltd ежегодно публикует сборники WESSEX и выпускает компактные лазерные диски со строительными расценками.

Основными требованиями к отечественной методологии и информационной технологии оптимизации расчетов стоимости строительства с учетом передового зарубежного опыта являются:

1) определение оптимальной сметной стоимости строительства в составе инвесторских смет (или сметных расчетов) и конкурсной документации заказчика с учетом наиболее рациональной продолжительности и эффективности реализации инвестиционных проектов и программ;

2) повышение достоверности, прежде всего, прогнозной оценки стоимости строительства в составе прединвестиционной и предпроектной документации, а также на ранних стадиях проектирования;

3) преемственность сметных расчетов на различных стадиях разработки и реализации инвестиционных проектов и программ, с тем чтобы различия между сметными расчетами, осуществляемыми в различных видах сметной документации, а также документации по взаиморасчетам за выполненные работы и услуги, не превышали обоснованных пределов;

4) постоянное совершенствование элементной сметной нормативной базы, учитывающей разно-

образные технологии строительства, региональные особенности, новые строительные машины и механизмы, средства малой механизации, материалы, конструкции и оборудование;

5) создание принципиально новой укрупненной сметной нормативной базы, основывающейся, прежде всего, на натуральных показателях физических объемов работ, трудоемкости, машино- и материалоемкости на единицу мощности строительной продукции по объектам-представителям и регионам, которая должна являться основой для разработки соответствующих удельных стоимостных показателей;

6) создание более эффективных информационных технологий, которые обеспечивают не только огромную переработку информации для конкретного пользователя, в корпоративном масштабе, но и информационную совместимость всех участников инвестиционного процесса, обеспечивающую обмен информации не только в локальных, но региональных вычислительных сетях.

Все сказанное свидетельствует о том, что в ближайшее время было бы целесообразно разработать новую эталонную сметно-нормативную базу, а не пересматривать сметную базу 2001 г. под видом новой. Это повлечет за собой реформу технического регулирования, так как новые технологии, как и прежде, должны контролироваться, иметь к себе индивидуальные требования и находить отражения в СНиПах. Все вышеизложенное, по нашему мнению, будет способствовать эффективности инвестиций в экономику страны.

Список литературы

1. Киселев Д. Нормативные грабли, или неформальный взгляд на проблему ценообразования в строительстве // СНИП. – 2010. – №5.

2. Marshall Valuation Service, 2007 // Marshall & Swift, 350 S. Grand Avenue , 34th floor Los Angeles, CA 90071. – URL: http://www.marshallswift.com/

В редакцию материал поступил 03.05.11

Ключевые слова: инвестиционно-строительный комплекс, система ценообразования, инвестиции, инновационная активность.

УДК 658.3.1

Д.М. САФИНА,

кандидат экономических наук, доцент

Казанский (Приволжский) федеральный университет

ВЛИЯНИЕ ЛИДЕРА НА ФОРМИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ

В статье рассматриваются различные подходы к классификации организационных культур, проводится сравнение типологий организационных культур с точки зрения влияния лидера на становление и поддержание культуры, анализируется влияние стиля лидерства на организационный климат, приводятся примеры, демонстрирующие действия лидеров по формированию организационной культуры, описываются механизмы формирования и поддержания клиентоориентированной культуры.

В глобальном мире наличие ясной стратегии, использование информационных технологий, соблюдение высоких стандартов качества, высокая компетенция персонала являются необходимыми, но не достаточными условиями для сохранения конкурентоспособности. Важнейшим фактором обеспечения конкурентоспособности современной организации становится организационная культура. Особую роль в формировании и управлении организационной культурой играет основатель организации, или лидер.

Исследования организационной культуры популярны сейчас как никогда. Огромный интерес к этой теме породил множество определений и классификаций организационных культур. На наш взгляд, организационная культура – это системообразующее явление, задающее границы, нормы, образцы, правила поведения людей в организации, определяющее способы достижения ими индивидуальных и организационных целей. В различных подходах к классификации организационных культур лидеру отводится различная роль. Рассмотрим типологии, в которых вопросы власти и лидерства являются центральными (табл. 1).

Согласно типологии Ф. Тромпенаарса и Ч. Хэмпден-Тернера, в культурах «Эйфелева башня» и «Семья» структура иерархическая, сотрудники ориентированы на четкое исполнение указаний руководителей свыше, влияние лидера очень высоко. В культуре «Инкубатор» лидеру отводится особая роль создания среды для развития личности. В культуре «Управляемая ракета» проявляется стратегическое лидерство, ориентированное, прежде всего, на достижение целей.

В классификации Л. Нельсона и Ф. Бернса можно выделить четыре стиля руководства: принуждающее соответствует «реагирующей культуре», обучающее – «отзывчивой», нацеливающее – «активной культуре» и доверяющее – «высокоэффективной».

В типологии корпоративных культур Р. Акоффа «корпоративный тип культуры» формируется на основании авторитарного отношения лидера к подчиненным, работники не привлекаются к постановке целей. В «консультативной» культуре лидер строит отношения типа «доктор – пациент», активно привлекая работников к установлению целей, но при этом, не позволяя им действовать без консультации с ним. В «партизанской» культуре между лидером и подчиненными возникают отношения автономии, лидер предоставляет подчиненным свободу действий. «Предпринимательский» тип культуры характеризуется отношениями демократии, лидер управляет «по целям» или по «результатам».

В «культуре власти», по типологии американского социолога Ч. Ханди, лидер с выдающимися качествами контролирует все, что происходит в организации, единолично принимает решения. В культуре «роли» властные полномочия лидера четко формализованы, в культурах «задачи» и «личности» роль лидера незначительна, он скорее является координатором, чем руководителем в традиционном смысле этого слова.

Таблица 1

Различные подходы к классификации организационных культур [1]

Автор (авторы)	Основание для классификации	Краткая характеристика типов организационных культур
Ф. Тромпенаарс и Ч. Хэмпден-Тернер	- Степень централизации управления и дистанция власти; степень формализации управленческих функций; - целевая направленность	– «Управляемая ракета» – эгалитарная культура, направленная на достижение конкретных результатов; – «Инкубатор» – эгалитарная культура, направленная на развитие личности; – «Эйфелева башня» – жесткая субординация и тщательный контроль за исполнением обязанностей; – «Семья» – патерналистская культура с высокой дистанцией власти
Л. Нельсон и Ф. Бернс	Характер управления, структура, временная ориентация, стиль руководства	– «Реагирующая культура» – главная забота – это сохранить свое положение; – «Отзывчивая» – сконцентрирована на совместной работе; – «Активная» – предпринимательская, нацеленная на результаты; – «Высокоэффективная» – работающая над своим развитием
Р. Акофф	Степень привлечения работников к установлению целей и к выбору средств для их достижения	– «Корпоративный тип культуры» – низкая степень привлечения работников к установлению целей и выбору средств для их достижения; – «Консультативный» – высокая степень привлечения работников к установлению целей, низкая степень привлечения работников к выбору средств; – «Партизанский» – низкая степень привлечения работников к установлению целей, высокая степень привлечения работников к выбору средств для достижения целей; – «Предпринимательский» – высокая степень привлечения работников к установлению целей и к выбору средств для их достижения
Ч. Ханди	Распределение власти, полномочий и ответственности	– «Культура власти» – источник власти – ресурсы в руках одного лидера; – «Культура роли» – источник власти – положение, занимаемое в иерархической структуре; – «Культура задачи» – источник власти – знания; – «Культура личности» – власть основывается на профессионализме и силе личных качеств
О.С. Виханский и А.И. Наумов	Тип управления	– «Предпринимательская» – децентрализованная, адаптивная; – «Административная» – бюрократическая, иерархическая, формализованная

О.С. Виханский и А.И. Наумов выделяют два подхода к формированию лидером организационной культуры: административный и предпринимательский [2, с. 543]. В «административной» культуре лидер использует системный подход к управлению, требует выполнения работы по правилам, действует рационально. В административной культуре лидера довольно легко заменить. «Предпринимательскую» культуру чаще всего создает собственник имущества, интуитивно решает проблемы, ориентируется на человека, использует ситуационный подход к управлению. Смена лидера в такой культуре может привести к развалу организации.

Таким образом, разными авторами придается либо сильное, либо второстепенное значение влиянию лидера на формирование организационной культуры. По нашему мнению, лидер оказывает сильнейшее влияние на формирование организационной культуры, особенно на начальном этапе ее становления, и особенно если он является собственником или создателем организации. Каково это влияние? Оно может быть различным. В поисках ответа на этот вопрос можно

выдвинуть несколько гипотез. Рассмотрим две следующие. Первая гипотеза состоит в том, что лидер формирует в организационной культуре те элементы, которых ему самому не хватает. Вторая гипотеза – лидер переносит свои характеристики на организационную культуру, таким образом, продуцирует подобные себе характеристики. В первом случае лидер набирает в организацию людей, которые дополняют его, обладают такими характеристиками, которых ему саму не хватает, но нужны для эффективной работы. Интересно, в каком случае организация будет более эффективной?!

Рассмотрим два примера влияния лидеров на формирование и развитие организационной культуры. Примеры взяты из практики, названия автосалонов изменены. Первый – «*LOVE* авто», официальный дилер известной автомобильной марки, появился на свет как объект инвестиций его создателей, обладающих немалыми финансовыми средствами и административным ресурсом. Предприятие стало частью крупнейшего холдинга. Персонал набирался исключительно из родственников, друзей и знакомых, по принципу доверия-недоверия. Руководящие посты занимали люди, не имеющие опыта работы в сфере продаж и обслуживания автомобилей. Конкурентов в регионе у организации практически не было, поэтому организация снимала «сливки». Была создана «культура власти» или культура «семья», иерархическая, неформализованная. В такой культуре непременно наличие родителя – «папы», благодушно устраивающего корпоративные праздники с обильным угощением для «детей» и кричащего на них, когда кто-то ослушается. Однако, «папа» оказался не таким уж сильным, могущественным и всезнающим человеком. Финансовый кризис больно ударил по организации, даже административный ресурс не помог. «Папа», привыкший просто решать все проблемы с помощью денег и связей, растерялся, он не знал, как управлять своим детищем в ситуации кризиса! Разочарованные, «голодные дети» (сотрудники по нескольку месяцев не получали заработную плату) стали сбегать от «папы» к конкурентам. Вскоре компания была лишена прав дилера и реорганизована.

Другой пример – автомобильный салон «Авто *DRIVE*» создан по образу и подобию ведущих зарубежных автосалонов. «Авто *DRIVE*» – это высокий уровень качества обслуживания, кратчайшие сроки выполнения заказов, предоставление уникального сервиса. Персонал набирается в организацию по принципу соответствия профессиональных и личных характеристик претендента должности. Топ-менеджмент – наемные работники, учредители не участвуют в оперативном управлении. Культура – «система», «культура роли» или «Эйфелева башня». Структура иерархическая, все бизнес-процессы четко прописаны и формализованы. Миссия, цели, этика поведения точно оформлены. Существует корпоративный учебный отдел, регулярно проводятся тренинги по продажам и проч., персонал проходит стажировки в Москве и за рубежом. Регулярно проводятся корпоративные мероприятия, с «вылазками на природу». Есть своя футбольная команда. Новичков постепенно знакомят с культурой предприятия, приобщают к корпоративным мероприятиям, назначают наставника на период стажировки. Очевидно, что в автосалоне «Авто *DRIVE*» происходит управление организационной культурой. Такое понятие, как текучесть кадров, не знакомо руководству автосалона. Оно не опасается, что «вложится» в сотрудника, а он возьмет и перейдет к конкурентам. Многие мечтают стать сотрудником данного автосалона. Есть только одно «но» – новичок беспрекословно, без сопротивления должен стать частью этой эффективной «системы». Творческим, нестандартным, имеющим собственное мнение по любому поводу людям здесь не место.

Необходимо также подчеркнуть, что в примере с «*LOVE* авто» руководитель и создатель – одно лицо. Стиль лидерства, который он использовал, можно назвать попустительским. Лидер не желал менять свой стиль, даже когда организация попала в кризисную ситуацию. При этом все было в его руках, он мог создать «сильную» культуру, способную адаптироваться к любым условиям. Ему не хватило воли, стратегического видения и знаний управленческих технологий. В «Авто *DRIVE*» же руководитель выбран по конкурсу и соответствует, по мнению собственников-учредителей, типу организационной культуры, которая была создана до него под влиянием зарубежных стандартов. Этот лидер не может кардинально изменить организационную культуру, «система»

сильнее его, какими бы выдающимися способностями он ни обладал.

Влияние лидера на формирование организационной культуры проявляется через использование им того или иного стиля лидерства. Как разные стили лидерства влияют на формирование разных организационных культур на разных этапах жизненного цикла организации?

Стиль лидерства, как подтверждают исследования [3, с. 71], оказывает сильнейшее влияние на организационный климат, а значит и на формирование организационной культуры. «Авторитарный» руководитель, требующий немедленного повиновения, и «образцовый» руководитель, задающий непомерно высокие стандарты производительности, которым он следует сам и ждет этого от своих подчиненных, оказывают самое пагубное влияние на организационный климат. «Демократичный», вовлекающий подчиненных в процесс управления, «товарищеский», создающий гармоничные и дружеские отношения в коллективе и «обучающий» лидер – лидер-коуч, помогающий сотрудникам раскрыть их потенциал и развить их способности, оказывают благоприятное общее воздействие на климат в организации. Самое же лучшее воздействие на организационный климат и культуру оказывает «авторитетный» лидер, способный мобилизовать людей, обладающий ясным видением, что позволяет ему четко формулировать конечные цели, при этом предоставлять подчиненным достаточно свободы в выборе средств их достижения. Значит ли это, что лидеру, чтобы создать сильную культуру обязательно надо проявлять «авторитетный стиль»? Многое зависит от ситуации. Так, в ситуации кризиса оптимальным будет «авторитарный» стиль. Жесткий авторитарный руководитель вселит в подчиненных уверенность, твердо решит, что делать в ситуации, когда все растеряны. Очевидно, что лидер, формирующий своими действиями культуру, должен быть гибким, менять свой стиль лидерства в зависимости от ситуации. Ведь и организационная культура не стабильна. Она меняется не быстро, но все же меняется под воздействием как внутренних, так и внешних факторов, иначе организации не выжить.

Способен ли руководитель менять стиль лидерства, приспосабливая его под ситуацию и этап развития организационной культуры? Дискуссия на эту тему ведется не первое десятилетие. Так, по мнению Ф. Фидлера, «стиль лидерства изменить чрезвычайно сложно», поэтому нужно изначально выбрать подходящего к ситуации лидера. Ученые П. Херси и К. Бланшар, Р. Хауз и Т. Митчелл, наоборот, считают, что лидер должен быть способен менять свой стиль лидерства в зависимости от «зрелости» исполнителей и «организационных факторов и характеристик последователей» [2, с. 491].

Возникает еще один интересный вопрос: возможно ли формирование организационной культуры без лидера? Рассмотрим «культуру личности» на примере кафедры одного из казанских коммерческих вузов, оказывающих образовательные услуги. Кафедра – это сообщество свободных специалистов и ученых. Кафедра объединяет их и дает возможность реализовать свой потенциал в педагогической и научной работе. Как правило, сильный ученый и администратор набирает персонал на кафедру, руководствуясь оценкой потенциала претендента и соответствия его индивидуальных целей планам и перспективами развития кафедры. Традиционно на кафедрах нет случайных людей, их либо приглашают, либо воспитывают из аспирантов. Создатель кафедры, в нашем примере, собрал свою команду «под себя». Однако через несколько лет руководитель уехал в другую страну, получив более заманчивое предложение. Несколько лет на кафедре не было заведующего, были лишь исполняющие обязанности, так как все надеялись, что «создатель» вернется. Исполняющие обязанности заведующего кафедрой, а их сменилось несколько за эти годы, выполняли лишь формальные функции, не внося ничего нового, не занимаясь развитием персонала и открытием новых направлений. Кафедра работала как механизм часов, которые были заведены много лет назад. Каждый сотрудник просто выполнял свои привычные обязанности. Отсутствие движения вперед означало только одно – медленную и верную деградацию. Хотя «культура личности» не сильно нуждается в руководителе, тем не менее не может существовать как единое целое без общего организующего начала. Процесс формирования организационной культуры нуждается в лидере. Отсутствие лидера приводит к возникновению так называемой «культуры без-

властия, главной чертой которой является то, что власть практически никому не нужна» [4].

Рассмотренные в статье примеры организаций относятся к сферам услуг и торговли, которые бурно развиваются в современной России и требуют создания особой клиентоориентированной культуры и эффективных механизмов управления ей. Для создания клиентоориентированной культуры одно провозглашение лозунгов: «Клиент всегда прав!» или «Для нас клиенты на первом месте!» недостаточно. Клиентоориентированная культура, как правило, складывается исторически. Для формирования и поддержания такой культуры необходимы следующие управленческие действия: правильный подбор персонала для работы с клиентами, например, с внешним типом референции (то есть людей, ориентированных в первую очередь на мнение окружающих, принятые нормы и стандарты поведения) [5, с. 250]; признание и систематическое поощрение служащих, которые прилагают специальные усилия, чтобы понравиться клиентам; создание и поддержание коммуникаций с постоянными клиентами, например, рассылка им каталогов, подарков, проведение различных мероприятий для клиентов; изменение философии построения отношений с клиентами: от одноразового контакта к долгосрочным партнерским отношениям. Также нужно отметить, что клиентоориентированная культура построена на соблюдении высоких этических стандартов. Будучи видимым образцом для подражания, лидер своими действиями продвигает этичную культуру, поэтому он должен проявлять терпимость к риску, сообщать этические стандарты подчиненным и сам во всем им следовать, поощрять этичные поступки и наказывать за неэтичные, быть внимательным к средствам достижения целей так же, как и к результатам.

Таким образом, организационная культура – уникальное, неповторимое явление, хрупкий инструмент в руках менеджера. Лидер играет важнейшую роль в процессе формирования организационной культуры. Отсутствие лидера может привести к «культуре безвластия». Сила влияния лидера зависит от организационных условий, в которые он попал. Лидер-создатель способен воплотить свои замыслы в любую культурную форму, лидер, приглашенный в сильную культуру типа «система», не сможет ее сломать и кардинально изменить. В современных российских условиях особенно востребованы лидеры, способные создать клиентоориентированную культуру и культуру с высокими этическими стандартами. В завершение хотелось бы отметить, что сильная, эффективная культура способна сделать «половину работы» за руководителя, но для этого он должен освоить искусство управлять организационной культурой.

Список литературы

1. URL: http:// www.corpculture.ru

2. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономистъ, 2006. – 670 с.

3. Гоулман Д. Лидерство, приносящее результаты // С чего начинается лидер: пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 232 с.

4. Соловьенко К. Культура безвластия. – URL: http:// www.management.com.ua/hrm/hrm182.html (размещено: 26.01.2009).

5. Иванова С. Развитие потенциала сотрудников: профессиональные компетенции, лидерство, коммуникации // С. Иванова, Д. Болдогоев, Э. Борчанинова [и др.] – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 278 с.

В редакцию материал поступил 01.08.11

Ключевые слова: организационная культура, классификация организационных культур, стиль лидерства, «культура безвластия», клиентоориентированная культура.

УДК 658.1

Л.Н. САФИУЛЛИН,

доктор экономических наук, профессор

Институт экономики, управления и права (г. Казань),

Э.М. МАРАТКАНОВА,

старший преподаватель

Набережночелнинский филиал Института экономики, управления и права (г. Казань)

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ – ГАРАНТ УСПЕШНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье обосновывается необходимость организационно-управленческих инноваций в условиях трансформации экономики. Рассмотрены организационно-управленческие инновации в системе факторов повышения конкурентоспособности компании и успешного достижения ее стратегических целей.

В России происходят кардинальные экономические реформы, которые обусловливают повышение роли и значение инновационных методов управления на предприятиях. Особенно это важно для частных фирм, становление и развитие которых зависит от эффективности управления не только производственным процессом, но человеческими ресурсами. При этом возможность внедрения таких методов обусловливается готовностью руководителей в профессиональном, психологическом и других аспектах к использованию инновационных форм управления. От этих качеств руководителя зависит выживаемость организации и социально-экономическое положение коллектива. Все это подчеркивает актуальность инноваций не только в сфере производства товаров и услуг, но и в сфере управления.

Для реализации инновационного процесса требуются совместные действия различных подразделений предприятия по выполнению четкой по времени программы, позиции которой выходят за рамки текущих служебных обязанностей. Развитие организации требует постоянного управленческого процесса. Это, прежде всего, предполагает разработку стратегии, чтобы было ясно, во имя чего и в каком направлении инновации осуществляются. Чем активнее будут реализовываться инновации в производстве и технике, тем более четкое разделение труда и слаженность в руководстве организации потребуются для их претворения в жизнь.

Таким образом, инновации охватывают и управляемую, и управляющую системы. Управленческие инновации могут эффективно использоваться в следующих сферах деятельности: инновации в организационной структуре и разделении труда; инновации в применении коллективных форм работы требуют проведения регулярных оперативных совещаний, а также более четкого регламента и организации специальных проблемных совещаний, на которых можно привлекать членов коллектива к решению проблем, имеющих стратегически важное значение для фирмы; инновации в организации работы руководителей и специалистов, осуществлении контроля за ними; в области найма, оценки и расстановки руководящих кадров инновации связаны с различными процедурами аттестации, подготовкой резерва руководителей, их тренингом в области общения и с различными новыми направлениями обучения руководителей разных уровней; инновации в области управленческой техники в основном связаны с использованием ЭВМ для обработки необходимых руководителям сведений; непосредственное влияние на управление оказывают инновации в организации оплаты труда и материальном и моральном стимулировании [1].

Во второй половине и конце XX в. становление и развитие постиндустриальной формации акцентировали еще большее внимание на феномене инновационности. Ее важнейшим концептом стал переход от производства товаров и услуг к производству нововведений в любой сфере человеческой деятельности.

На современном этапе развития общества многие руководители, когда говорят об инновациях, как правило, подразумевают научную деятельность, непосредственно связанную с научно-техническими разработками и освоением высоких технологий. Как известно, происходит ежегодное увеличение числа организаций, осуществляющих технологические инновации в Российской Федерации и Республике Татарстан. Количество организаций, осуществлявших технологические инновации, в России увеличилось за 2006 –2009 гг. на 112,5%, а в Республике Татарстан – на 131,3%. Также возросла доля организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций, в Российской Федерации на 113%, в Республике Татарстан – на 119,5%.

Можно наблюдать ежегодное увеличение общего объема инновационных товаров (работ, услуг) как в Российской Федерации, так и в Республике Татарстан. За период с 2006 –2009 гг. количество инновационных товаров (работ, услуг) увеличилось в Российской Федерации на 357843,5 млн руб. и на 3995,4 млн руб. в Республике Татарстан [2, 3].

Руководители российских компаний, ограничивая свою активность инновациями в области НИОКР и производства продукции, новых технологий, новых ресурсов и их источников, рассматривают нововведения в сфере организации и управления бизнесом как второстепенные. Но сегодня инновации могут возникать в любой части инновационной системы. Хотя научные исследования остаются важной движущей силой инноваций, они уже не являются их единственным двигателем. Более того, инновационный процесс не ограничивается только сферой технологии, он включает институциональные, организационные и управленческие инновации. Как показывает международный опыт, условием успеха оказывается не просто наличие изобретения, а участие в проекте людей, которые умеют и могут из этого изобретения сделать работающий бизнес.

Поэтому понятие «инновационная деятельность» трактуется намного шире и должно охватывать многие аспекты хозяйственной деятельности фирмы: управление персоналом, финансовые аспекты, маркетинг, сферу закупок и реализации продукции. В последние 10–15 лет все чаще говорят об инновациях в бизнесе. Инновации во всем, что может создавать устойчивые конкурентные преимущества, включая организационно-управленческие нововведения. Единственное, что остается неизменным, – это всегда новые решения, основанные на новом знании и создающие ценность для потребителей.

В настоящее время не существует общего подхода к определению инновации (нововведения). Этим термином нередко одновременно обозначают и процесс создания и внедрения нового, и его конкретный результат, что приводит к путанице в понятиях. В целом, в зависимости от места применения, выделяются три группы нововведений: продуктовые – новые продукты, потребляемые в сфере производства или в сфере потребления; технологические – новые способы (технологии) производства старых или новых продуктов.

Для промышленных предприятий Российской Федерации наиболее характерны процессные и продуктовые инновации, в то время как организационно-управленческим инновациям придается очень мало значения.

Сейчас необходимо больше внимание уделять управленческим нововведениям, которые можно определить как «любое организованное решение, систему, процедуру или метод управления, существенно отличающиеся от сложившейся практики и впервые используемые в данной организации» [4]. При этом необходимо учитывать, что новизна соотносится с практикой управления именно в данной организации.

В XXI в. требуются руководители, которых отличает использование новых, подчас нетрадиционных путей достижения цели во всех сферах деятельности, новаторство, творческий подход к решению возникающих проблем, связанных с рынком. Основной особенностью руководителя выступает уникальность нововведений, которая предопределяет высокую степень риска в деле получения результата.

Необходимость использования организационно-управленческих инноваций определяется

тем, что: во-первых, инновации в управлении приводят к перестройке организации бизнеса, а именно к изменениям бизнес-процессов и рыночного поведения компании; во-вторых, организационно-управленческие инновации предполагают способность руководителей и сотрудников последовательно и постоянно вовлекать в процесс инноваций всю компанию целиком; в-третьих, технологические и организационно-управленческие инновации взаимно дополняют друг друга: недооценка роли одной из них приводит к снижению конкурентоспособности компании; в-четвертых, организационно-управленческие инновации являются важнейшим фактором усиления конкурентоспособности компании и успешного достижения ее стратегических целей.

Как было отмечено выше, управленческие инновации предполагают, прежде всего, реструктуризацию компаний, то есть изменение всей организационной структуры или отдельных ее элементов оптимизации хозяйственной деятельности. Сюда же следует отнести нововведения в формах, принципах и методах оплаты и регламентации труда. В компаниях, которые придерживаются принципа внедрения инноваций, складывается особый тип корпоративной культуры, стимулирующий новаторство: хорошо отлажен процесс оценки новых идей и предложений, портфель проектов сбалансирован, представители разных функциональных направлений эффективно сотрудничают в рабочих группах и используют новые инструменты и процессы, позволяющие обеспечить оптимальное сочетание творческой энергии и дисциплины.

Следовательно, управленческие нововведения в значительной степени представляют собой инновации в сфере управления персоналом.

А.Г. Латкин приводит данные о востребованности организациями управленческих нововведений: порядка 80% заказывают консалтинговым фирмам новую организационную структуру управления, на втором месте находится мотивация, на третьем – спрос на стратегию, на четвертом – грамотное определение служебных функций персонала, на пятом – подходы к разрешению внутриорганизационных конфликтов [5]. Активность руководства в вопросах управления персоналом напрямую связана с экономическим положением предприятия. Фундаментальные изменения, протекающие в бизнес-процессах, оказывают огромное влияние на многие составляющие организации и на персонал в том числе. Многие фирмы-сторонники инноваций знают: единственное, что отличает их от конкурентов, – это присущие их сотрудникам навыки, знания, приверженность своим обязательствам и способность к инновациям. Сотрудники сегодня являются самой большой ценностью организации. Правильно подобранный и обученный персонал – это основа эффективности компании.

Следовательно, организации начинают придавать все большее значение нематериальным характеристикам своих сотрудников, таким как лояльность, способность устанавливать взаимоотношения с потребителями и готовность идти на риск, а также ищут способы их формальной оценки.

Эффективность управления организацией зависит от вовлеченности в коммуникационный процесс самих работников, особенно обладающих высоким инновационным потенциалом. Инновационный потенциал работника – это способность к восприятию новой информации, приращению своих профессиональных знаний, выдвижению новых конкурентоспособных идей, нахождению решения нестандартных задач и новых методов решения стандартных задач. К инновационно-ориентированным кадрам сегодня могут относиться: руководители, организующие процесс внедрения эффективных нововведений; специалисты, доводящие эти творческие идеи до внедрения; квалифицированные рабочие, выступающие с проектами совершенствования изделий или техпроцессов.

Можно выделить следующие признаки инновационного потенциала сотрудников: креативность – постоянно задают вопросы, любят находить решения, исследовать новые сферы; обладание обширными интересами – стремятся к новым знаниям, любят обсуждать идеи с другими, имеют хобби, разносторонне развиты; решение проблемы – используют экспериментальный метод «сначала делай, а потом объясняй», не боятся ошибок, применяют различные подходы для решения проблем, готовы к неожиданным решениям; инициативность и энергичность – проявляют инициативу, актив-

ны, ориентированы на результат, с энтузиазмом делают свое дело; соблюдение строгой трудовой этики – преданы делу, работают циклично, имеют гибкий, неструктурированный стиль работы, настойчивы; изобретательность – готовы объединяться и взаимодействовать с другими для получения информации и решения проблем, способны достигать результата с помощью других людей [6].

К характерным чертам инновационно-ориентированных кадров относят способность активно участвовать в создании новшеств, логично действовать в условиях неопределенности, повышенного риска находить решения проблем, высокое чувство ответственности, желание на деле проверить свои способности. Инновационно-ориентированных сотрудников можно также характеризовать через их профессиональные и личностные характеристики.

Профессионализм работника выражается, прежде всего, через его отношение к труду: ориентация на высокие стандарты качества труда, творческое отношение к работе, стремление выполнить работу лучше, чем от него ожидают, уверенность и последовательность при реализации нововведений, готовность к неожиданным решениям и новым установкам, гибкость и восприимчивость ко всем переменам.

К личностным качествами инновационных работников можно отнести: коммуникабельность, знание своих слабых и сильных сторон, стремление постоянно набираться опыта, самостоятельность, инициативность, здоровые амбиции, желание обмениваться опытом. Иными словами, успех деятельности организации сегодня зависит от наличия в ней инновационно-ориентированного персонала и руководителей, способных им управлять.

Таким образом, инновационное управление персоналом – это управление, основанное на развитии творческого потенциала работников, направленное на мотивацию и стимулирование инновационного поведения персонала. Более того, следует отметить, что любая современная организация, которая желает успешно конкурировать в рыночной среде, должна реализовывать инновационные принципы управления, то есть основные функции менеджмента, настроенные на инновационность и изменения.

К основным специфическим функциям инновационного управления персонала можно отнести: инновационный климат, основанный на взаимном доверии и направленный на развитие инновационной деятельности в организации; формирование системы эффективного генерирования идей и механизма аккумулирования творческих идей и предложений; развитие внутрифирменного инновационного предпринимательства; развитие инновационных коммуникаций; развитие персонала в рамках непрерывного организационного обучения; мотивацию и стимулирование инновационного поведения персонала; внесение инновационных аспектов в традиционные функции управления трудом.

При этом основополагающим сдерживающим фактором при реализации управленческих инноваций в организации является сопротивление персонала управленческим нововведениям. Поэтому при внедрении инновации в любые области деятельности организации руководителям важно сформировать психологическую готовность персонала, проявляющуюся в осознании производственной и экономической необходимости осуществления нововведения, личной и коллективной значимости нововведения, а также способов личного включения в осуществление нововведения.

Низкое качество управления на российских предприятиях, связанное с недостаточной квалификацией менеджеров и применением ими организационных инноваций в условиях низких инвестиций, на протяжении многих лет считалось одной из ключевых проблем российской экономики.

Таким образом, управленческие инновации в форме новых процессов и методов ведения бизнеса могут внести гораздо более весомый вклад в борьбу за создание устойчивого конкурентного преимущества современных компаний. Все в организации должны быть открыты для новых идей, новых способов работы, использования новых инструментов и оборудования, быть способными принять их на вооружение и извлечь из них наибольшую выгоду и повысить добавленную стоимость.

Поэтому необходимо отметить, что только компании, ориентированные на инновационное лидерство, инвестируют не только в обновление

технологической базы, но и в человеческие ресурсы, привлекая на работу менеджеров с высоким уровнем квалификации и опыта, обеспечивая тем самым себе высокие конкурентные позиции на рынке.

Список литературы

1. Сафиуллин Л.Н., Улесов Д.В. Управленческие инновации как фактор развития сферы услуг // Актуальные проблемы экономики и права. – 2010. – №4. – С. 44–51.

2. Российский статистический ежегодник. 2010: стат. сб. – М.: Росстат, 2010. – 813 с.

3. Моргунов Е.Б. Управление персоналом: исследование, оценка, обучение. – М.: Бизнес-школа «Интел-синтез», 2000. – 264 с.

4. Латкин А.Г. Управленческие нововведения. – М.: Макс Пресс, 2008.

5. Роберт Б. Такер. Инновации как формула роста: Новое будущее ведущих компаний. – М.: Олимп-бизнес, 2006. – 224 с.

6. Крамин Т.В., Петрова Е.А. Развитие института корпоративного управления в России. – Казань: Изд-во «Познание» Института экономики, управления и права, 2009. – 144 с.

В редакцию материал поступил 08.02.11

Ключевые слова: инновации, конкурентоспособность, управленческие инновации, инновационно-ориентированный персонал, инновационное управление персоналом.

УДК 332.146

М.Л. ТОЛСТОВА,

кандидат экономических наук, доцент

Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА НА ОСНОВЕ МЕТОДА КЛАСТЕРИЗАЦИИ

В статье раскрываются особенности кластеризации регионов Приволжского федерального округа на основе оценки уровня инвестиционного потенциала. Обосновывается целесообразность использования метода экспертных оценок для группировки субъектов РФ. Предложена авторская характеристика показателей, отражающих качество элементов, составляющих инвестиционного климата региона.

Инвестиции, в широком смысле, являются инструментом, обеспечивающим функционирование и развитие региональных финансов, а также состояние национальной экономики в целом. Вопросы инвестиционного потенциала рассмотрены достаточно широко, но трактовки к определению его сущности и структуры значительно разнятся. С позиции определения сущности и составных элементов инвестиционного потенциала нами выделено несколько подходов к его определению:

– ресурсный, определяемый как совокупность собственных и привлеченных в регион финансовых средств;

– воспроизводственный, предполагающий реальный и потенциальный спрос, обеспечивающий жизнедеятельность и потребности региона;

– капиталообразующий, при котором предусматривается определенная реализация намерений субъектов инвестиционной деятельности территории;

– геополитический, включающий природно-климатические, географические, демографические, политические и геостратегические условия осуществления инвестиционной деятельности в регионе.

На первом этапе оценки инвестиционного потенциала, зачастую, выделяют ряд факторов, оказывающих наибольшее влияние на инвестиционные предпочтения. Так, С.В. Зенченко, М.А. Шеметкина [1, с. 29] рассматривают следующие наиболее значимые для оценки инвестиционного потенциала факторы:

– производственный (совокупный результат хозяйственной деятельности в регионе);

– потребительский (совокупная покупательная способность населения региона);

– ресурсно-сырьевой (средневзвешенная обеспеченность балансовыми запасами основных видов природных ресурсов);

– инфраструктурный (экономико-географическое положение региона и его инфраструктурная обустроенность);

– интеллектуальный (образовательный уровень населения);

– институциональный (степень развития ведущих институтов рыночной экономики);

– инновационный (уровень внедрения достижений научно-технического прогресса в регионе).

В научной литературе также инвестиционный потенциал рассматривается как обобщенная характеристика, складывающаяся из нескольких частных потенциалов, но чаще всего эти исследования сводятся к определению емкости инвестиционного регионального рынка, то есть «предельной величины инвестиций, которую способна поглотить территория» [1, с. 34]. Однако, по нашему мнению, для выявления системных проблем и формирования комплексной финансовой стратегии региона определяющее значение имеют группировки, построенные по сложносоставным количественным признакам, определяемым, например, на основе результатов интегрированной оценки важнейших характеристик финансового развития региона.

Таблица 1

Показатели инвестиционного блока финансовой стратегии регионов Приволжского федерального округа

№	Наименование региона	Значения показателей						Результаты стандартизации					
		X15	*X16*	*X17*	*X18*	*X19*	*X20*	*X15*	*X16*	*X17*	*X18*	*X19*	*X20*
1	Республика Башкортостан	51081	110,9	2,75	49	11,1	17,4	0,59	0,61	-0,10	0,52	-0,36	-0,64
2	Республика Марий Эл	29933	100,3	1,70	24,2	25,3	23,2	-1,17	-0,52	-0,77	-1,59	1,58	-0,02
3	Республика Мордовия	45328	113,2	5,66	42,3	25,4	19,4	0,11	0,85	1,78	-0,05	1,59	-0,43
4	Республика Татарстан	71340	104	2,98	47,8	25,4	12,7	2,29	-0,13	0,05	0,42	1,59	-1,15
5	Удмуртская Республика	32587	90,8	0,74	46,5	12,4	28,1	-0,95	-1,54	-1,39	0,31	-0,18	0,50
6	Чувашская Республика	38728	103,7	1,95	30,7	14,9	36,8	-0,44	-0,16	-0,61	-1,04	0,16	1,43
7	Пермский край	56163	100,8	4,29	63,5	6,3	13,6	1,02	-0,47	0,89	1,75	-1,02	-1,05
8	Кировская область	28786	91,8	1,47	31,6	20,2	34,9	-1,27	-1,43	-0,92	-0,96	0,88	1,23
9	Нижегородская область	58396	120,5	6,10	39,1	9,8	19,3	1,21	1,63	2,06	-0,32	-0,54	-0,44
10	Оренбургская область	48789	109,4	1,84	52,6	15	13,6	0,40	0,45	-0,68	0,83	0,17	-1,05
11	Пензенская область	39908	102,2	1,55	23,9	10,1	44,4	-0,34	-0,32	-0,87	-1,62	-0,50	2,25
12	Самарская область	45965	92	3,85	57	6	20,4	0,17	-1,41	0,61	1,20	-1,06	-0,32
13	Саратовская область	30333	118,3	2,15	53,8	4,4	16,7	-1,14	1,40	-0,49	0,93	-1,28	-0,72
14	Ульяновская область	38125	115	3,53	38,4	6	27,4	-0,49	1,04	0,45	-0,38	-1,06	0,43
Среднее		43961,5	105,21	2,90	42,89	13,74	23,42	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Среднеквадратическое отклонение		11972,5	9,38	1,55	11,75	7,32	9,34	1	1	1	1	1	1

Таблица 2

Ранжирование регионов Приволжского федерального округа по инвестиционному блоку финансовой стратегии

Ранг	Регион	Значение интегрального показателя
1	Республика Татарстан	1,220
2	Нижегородская область	1,075
3	Республика Мордовия	0,584
4	Пермский край	0,525
5	Республика Башкортостан	0,357
6	Оренбургская область	0,206
7	Ульяновская область	-0,096
8	Самарская область	-0,104
9	Чувашская Республика	-0,327
10	Пензенская область	-0,412
11	Саратовская область	-0,459
12	Республика Марий Эл	-0,733
13	Удмуртская Республика	-0,903
14	Кировская область	-0,931

Нами был использован метод анализа иерархий, в основе которого лежит принцип разбиения пространства критериев на структурные взаимосвязанные элементы и установления между ними системы приоритетов с последующей кластеризацией регионов. Индикаторы разработки финансовой стратегии региона были разбиты на три условных блока: инвестиционный, бюджетно-налоговый и банковский.

В данной статье рассматривается преобразование качественных факторов, описывающих содержание задачи выбора и количественные характеристики, включенные в инвестиционный блок финансовой стратегии региона и состоящее из ряда стадий:

1. Для того чтобы дать оценку превосходства одного показателя ко всем остальным показателям или одного критерия ко всем остальным критериям. От эксперта требуют провести попарные оценки превосходства критериев во множестве критериев и показателей во множестве показателей, при этом эксперту предлагается шкала оценивания попарного превосходства показателей ранжированных от 1 до 9 в зависимости от вариантов предпочтений (например, 9 – чрезвычайно сильное, 8 – между чрезвычайно сильным и очень сильным, 1 – очень слабое (безразличное).

2. На основе оценок эксперта составляют матрицу предпочтений, в которой на пересечении *i*-й строки и *j*-го столбца стоит ранг предпочтения *i*-го критерия либо показателя над *j*-м критерием либо показателем. В матрицах предпочтения по диагонали стоят единицы.

3. На этом шаге на основе матрицы предпочтения попарные предпочтения превращаются в предпочтения одинаковые ко всем остальным во множестве. Это можно осуществить одним из следующих способов:

3.1. Суммировать элементы каждой строки и нормализовать делением каждой суммы на сумму всех элементов; сумма полученных результатов будет равна единице. Первый элемент результирующего вектора будет приоритетом первого показателя или критерия, второй – второго и т.д.

3.2. Суммировать элементы каждого столбца и получить обратные величины этих сумм. Нормализовать их так, чтобы их сумма равнялась единице, разделить каждую обратную величину на сумму всех обратных величин.

4. Разделить элементы каждого столбца на сумму элементов этого столбца (то есть нормализовать столбец), затем сложить элементы каждой полученной строки и разделить эту сумму на число элементов строки. Это процесс усреднения по нормализованным столбцам [2, с. 112].

На начальном этапе, на основе корреляционно-регрессионного анализа было отобрано шесть показателей, характеризующих инвестиционный климат региона и демонстрирующих наиболее тесную зависимость с результирующей количественной характеристикой функционирования региона – уровнем валового регионального продукта (ВРП):

X15 – Инвестиции в основной капитал на душу населения.

X16 – Индекс физического объема.

X17 – Иностранные инвестиции / ВРП, %.

X18 – Доля собственных инвестиций, %.

X19 – Доля кредитов банков в объеме инвестиций в основной капитал.

X20 – Доля бюджетных средств в объеме инвестиций в основной капитал.

В табл. 1 представлены показатели, их значения по состоянию на 01.01.2011 и результаты стандартизации.

Далее на основе метода анализа иерархий нами была проведена оценка степени важности каждого показателя в соответствующем блоке и оценка весов показателей на основе матрицы попарных предпочтений. Анализ качества попарных экспертных мнений выявил, что коэффициент степени рассогласованности меньше 0,1, это говорит о том, что эксперту можно доверять [2, с. 154].

Таким образом, на основе полученных весов методом анализа иерархий была составлена функция, характеризующая значение интегрального показателя каждого региона по инвестиционному блоку.

$$F = w_{15} \cdot X_{15} + w_{16} \cdot X_{16} + w_{17} \cdot X_{17} + w_{18} \cdot X_{18} + w_{19} \cdot X_{19} + w_{20} \cdot X_{20},$$

где F_3 – интегральный показатель инвестиционной стратегии региона; w_n – вес каждого коэффициента в интегральном показателе; X_n – показатели инвестиционного блока финансовой стратегии региона, представленные выше.

В результате расчета по представленной выше формуле регионы расположились в следующем порядке (табл. 2).

Применив кластерный анализ к показателям по инвестиционному блоку и субъектам Приволжского федерального округа, получили график (дендрограмму), по которой видно, что регионы в табл. 2 и расположенные близко друг к другу субъекты федерации входят в одни и те же кластеры.

Полученные результаты и по методу анализа иерархий, и по кластерному анализу позволяют сделать вывод, что по состоянию инвестиционного климата регионов можно выделить три выраженных кластера.

Первый кластер объединяет пять регионов, отличающихся достаточно высокими показателями региональных инвестиционных вложений – Республику Татарстан, Оренбургскую область, Республику Башкортостан, Пермский край и Самарскую область.

Второй кластер включает в себя такие регионы, как: Республика Мордовия, Ульяновская область, Нижегородская и Саратовская области.

Регионы третьего кластера (Республика Марий Эл, Пензенская область, Чувашская Республика, Удмуртская Республика, Кировская область) характеризуются достаточно низким уровнем инвестиционных показателей и являются дотационными субъектами федерации, что и обусловливает их попадание в третий кластер.

Таким образом, приведенная методика, по мнению автора, позволяет осуществить кластерное распределение регионов с целью выявления проблем развития и предложения рекомендаций по совершенствованию инвестиционных процессов в регионе.

Список литературы

1. Зенченко С.В., Шеметкина М.А. Инвестиционный потенциал региона // Сборник научных трудов СевКавГТУ. Серия «Экономика». – Ставрополь, 2007. – С. 27–40.

2. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. – М.: Радио и связь, 1993. – 278 с.

В редакцию материал поступил 24.05.11

Ключевые слова: инвестиционный потенциал региона, кластеризация, финансовая стратегия территории, метод анализа иерархий.

УДК 338.43

Н.В. ТУМАЛАНОВ,

кандидат экономических наук, профессор

Чувашский государственный университет,

Т.А. НИКОЛАЕВА,

доцент

Чебоксарский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации

ВОЗМОЖНОСТИ АДАПТАЦИИ АГРАРНОЙ ОТРАСЛИ РЕГИОНА К СОВРЕМЕННЫМ УСЛОВИЯМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ[1]

В статье охарактеризовано изменение рыночного положения аграрного производителя и предпосылки, его обусловливающие. Определены и обоснованы направления адаптации аграрного производства к новым условиям на основе дифференциации продукции, исходя из характера спроса на различные группы товаров на рынке продовольствия.

Условия функционирования аграрного сектора меняются, и чем динамичней экономическая система развивается, тем стремительней происходят эти изменения и значительней их результаты. Эти изменения можно рассматривать по следующим направлениям:

а) обеспеченности производственными ресурсами;

б) со стороны потребителей – по характеру спроса;

в) со стороны предложения – изменения как общих, так и частных условий производства и реализации.

В отечественной экономике обеспеченность производственными ресурсами имеет тенденцию к изменению не в лучшую сторону. Падает показатель обеспеченности трудовыми ресурсами из-за неполного воспроизводства рабочей силы, сокращения численности населения трудоспособного возраста вследствие демографического кризиса. Ухудшается качество значительной части рабочей силы, происходит ее деградация из-за длительной невостребованности. Ухудшается и качество другого базового производственного ресурса – земли. Происходит эрозия, ухудшается плодородие почвы, сельскохозяйственные угодья зарастают кустарником, лесом. Стареет плохо обновляемый основной капитал. В современном отечественном сельском хозяйстве это происходит одновременно, поскольку у аграрных производителей из-за диспаритета цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию не остается средств даже для простого воспроизводства основного капитала. Так, обеспеченность основными видами сельскохозяйственной техники по сопоставимой мощности и производительности в 2009 г. по отношению к 2000 г. составила:

– по тракторам – 56%;

– по зерноуборочным комбайнам – 62%;

– по картофелеуборочным комбайнам – 58%;

– по свеклоуборочным машинам – 48%;

– по дождевальным и поливным машинам и установкам – 33%.

Трудовые ресурсы, базовый фактор производства, пока еще имеются, хотя и неоднозначны по квалификации и качеству. Объективным показателем в этом отношении является эффективность сельскохозяйственного труда. Ее можно измерить

[1] Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект 11-02-00569а; 11-12-21011 а/в).

при помощи соответствующего коэффициента, рассчитываемого следующим образом:

$$Э_{с/х} = \frac{d_з}{d_{ВРП}},$$

где $d_з$ – доля занятых в сельском хозяйстве; $d_{ВРП}$ – доля сельского хозяйства в валовом региональном продукте.

В Чувашской Республике эффективность сельскохозяйственного труда в последние годы несколько снизилась, о чем свидетельствуют коэффициенты эффективности, рассчитанные в табл. 1.

Обеспеченность трудовыми ресурсами в регионе в целом удовлетворительная. Результаты эмпирических исследований подтверждают то, что в сельской местности в Чувашской Республике люди трудоспособного возраста готовы работать в аграрных хозяйствах за относительно невысокую заработную плату. Аграрные предприятия Чувашии имеют определенное преимущество по затратам на оплату труда в своей отрасли.

По существу, это обстоятельство является предпосылкой для повышения конкурентоспособности аграрной отрасли региона. Однако для ее реализации необходимы и другие условия. Важнейшим из них является дальнейшая (после реализации аграрным хозяйствам) обработка сырого продовольствия предприятиями пищевой промышленности, доведение его до готового для потребления вида. Именно это позволяет производителям региона создать максимальную сумму добавленной стоимости. Кроме того, на стадии обработки появляется возможность реализовать преимущества экологической чистоты продукта, осуществлять дифференциацию его по различным характеристикам, от вкусовых качеств до упаковки, сроков хранения. При этом у производителей появляется возможность не только ориентироваться на спрос, но и воздействовать на него.

Необходимо исходить из того, что изменение условий функционирования происходит также со стороны спроса на продукцию аграрного сектора. Происходят изменения в самом характере спроса на продовольствие вообще и на сырую продовольственную продукцию, производимую аграрными хозяйствами, в частности. Это вызвано тем, что у отдельных видов продовольствия снижение предельной полезности не такое стремительное, как у большинства его видов, что является предпосылкой к повышению эластичности спроса на них как по цене, так и по доходу потребителя. На практике это проявляется при конъюнктурных колебаниях и изменении уровня доходов потребителей. Спрос на какие-то виды продовольствия сокращается, а на другие виды – повышается. В этой сфере следует выяснить, при каких обстоятельствах эластичность спроса товара по цене, имеющего по рыночной природе своей жесткий спрос и резкое снижение предельной полезности, при фазе экономического подъема повышается? Можно ли каким-либо отдельным или системным воздействием способствовать повышению эластичности спроса продовольственной продукции по цене и может ли использовать это повышение эластичности для улучшения своего положения на рынке производитель сельскохозяйственной продукции?

Чтобы ответить на эти вопросы, целесообразно рассматривать случаи повышения эластичности спроса на отдельные виды продовольствия при фазе подъема, когда и номинальные, и реальные доходы потребителей растут. Надо выявить предпосылки к изменению спроса потребителя с ростом его доходов на данный вид товара. Очевидно, по общим показателям спрос потребителей на продовольствие при росте доходов повысится. Но реальную картину могут дать только относительные показатели. Для этого можно рассмотреть изменение спроса и относительных расходов потребителей на две группы товаров: «хлеб» и «автомобиль» при общем росте доходов населения. Очевидно, что потребление хлеба и при неизменных доходах, и при их росте мало отличается. Спрос на хлеб при росте доходов вряд ли увеличится. Это касается и ряда других продуктов, производных от зерна: круп, риса, гороха, а также картофеля и других видов овощей. Связано это с тем же характером оценки потребителем продуктов этой группы, который отличается резким падением предельной полезности при росте объема потребления. Жесткость спроса на эти товары очень высокая, эластичность по доходу – почти нулевая [1].

Спрос же на автомобили при росте доходов населения обычно возрастает, и чем быстрее рост доходов, тем стремительней растет спрос на этот

вид товара. Оценка же потребителем автомобиля сильно отличается от его оценки простых продуктов питания. Результаты этих оценок имеют большое различие. Если повышение доходов на фазе подъема привело к покупке потребителем автомобиля и это прибавило к совокупным расходам 300 тыс. руб., то, чтобы дать такой же конечный результат по хлебу и хлебобулочным изделиям, необходимо увеличить их суточное потребление на 50 руб., и только в течение примерно 17 лет образуется сопоставимая сумма совокупных доходов.

С точки зрения отдельных продавцов и покупателей, различие в жесткости спроса и строении рынков – показатель, на первый взгляд, абстрактный, обезличенный. На практике же, особенно во взаимодействии, они дают результаты, которые резко меняют положение производителей различных групп товаров. Как правило, эти изменения касаются и положения производителей агропродовольственной продукции.

Нам представляется, что в адаптации аграрной отрасли к новым условиям следует обратить внимание на возможность смягчения жесткости спроса на продовольствие, приобретение им более эластичного характера.

Товары, относящиеся к группе «нормальных», спрос на которые при увеличении доходов населения растет, сюда можно отнести высококачественные, относительно дорогие продовольственные товары, ценные виды мясной, рыбной продукции, некоторые виды овощей, фруктов, ягод с точки зрения реакции на изменение доходов потребителя и цены ведет себя «правильнее» других. При возрастании доходов населения спрос на нормальные товары растет, а сокращение доходов вызывает уменьшение объема спроса на них. С ростом объема их предложения цена на них падает, с ростом же объема спроса цена снижается. Но с точки зрения реакции спроса на изменение цены это не так. Спрос на эту группу товаров хотя и не такой жесткий по цене, как на «низшие» товары, но значительно жестче, чем на большинство групп промышленных товаров. Аналогично положение с реакцией спроса на изменение доходов потребителей. Объем спроса с повышением уровня доходов растет, но не в той мере, в какой растет в этих условиях у промышленных товаров, в особенности если взять не по количеству продуктов в физическом объеме, а по суммарным стоимостным показателям. В то же время нельзя сказать, что продовольственные товары, относящиеся к группе «нормальных» товаров, не могут увеличить эластичность реакции потребителя по цене. Рост доходов населения при некотором росте цен на продовольствие побуждает часть потребителей переходить на потребление более качественных продуктов. В условиях же современной отечественной экономики большая часть населения питается преимущественно продуктами, относящимися к группе «низших» товаров. И потому эта часть населения при снижении цены на «нормальные» товары будет переходить к питанию ими. Это означает, что данная группа товаров проявляет б*о*льшую степень эластичности по цене.

Таким образом, рассмотрение рынка продовольствия со стороны спроса показывает, что закономерности поведения потребителя при различных изменениях макроэкономических ситуаций в сторону, благоприятствующую производителям продовольствия, способны снижать жесткость спроса на продовольствие и по цене, и по доходам; сделать спрос более эластичным и с той, и с другой стороны.

Эластичность спроса по доходу по продовольственной продукции является более динамичной, нежели по цене. Изменение общей конъюнктуры, смена спада подъемом или подъема спадом, влияющие на уровень доходов, влияют не только на общий объем спроса на продовольствие, но и на структуру этого спроса. Разнородность структуры спроса и обеспечивает приспособление рынка продовольствия к изменившейся конъюнктуре. Поэтому, если исходить из оптимистических прогнозов по стабильному росту реальных доходов населения, то наибольшие выгоды сулит специализация на производстве высококачественной продовольственной продукции. Напротив, прогнозы на спад и сокращение доходов населения побуждают обратить внимание на продовольственную продукцию группы низших товаров, спрос на которые, скорее всего, будет возрастать именно при этой ситуации на рынке.

Есть возможности воздействовать и на оценку потребителями полезности товара. Со стороны спроса активизация реакции потребителя на ценовые сигналы может обеспечиваться изменением

физических и рыночных характеристик товара. Дифференциация продукции может происходить по экологической чистоте, по качеству в целом, по внешней привлекательности, по срокам хранения и другим показателям. Она облегчает перемещение продукции из группы в группу. Так, некоторые «низшие» товары становятся по признаку оценки потребителя в ряд «нормальных» товаров. Так случается, к примеру, когда некоторые овощи, фрукты доводятся до последней стадии обработки; при этом обработка высококачественная, улучшающая привлекательность продукта для потребителя.

Переработка сельскохозяйственной продукции даст возможность назначать справедливые цены, в то время как производители агропродовольственной продукции такой возможности не имеют в силу сложившейся структуры конкурентного рынка. Поскольку рынок агропродовольственной продукции со стороны предложения атомистичен, то ни один отдельно взятый продавец не может оказать существенного влияния на цену. На рынке сельскохозяйственного сырья производитель часто не может назначить отпускные цены даже по издержкам и вынужден полностью подчиняться рынку. Значительно осложняют ситуацию в этой сфере образовавшиеся диспропорции между ценами на ресурсы и ценами реализации сельскохозяйственной продукции. Здесь, в отличие от большинства конкурентных рынков, действует эффект цены, который связан с физическими свойствами необработанного сырья, а также падением оценки предельной полезности при достаточном насыщении конечного потребителя.

В целом, дифференциация продукции, прежде всего по качеству, по-своему разделяет товары на группы, уже не столько по частной оценке их потребителем, сколько по общим характеристикам: продукты высокого качества, экологически чистые, без искусственных добавок; вследствие относительной дороговизны потребители их – люди с высокими доходами, для которых расходы на продукты питания составляют малую часть общих расходов; продукты, для потребителей которых качество, экологическая чистота продовольствия существенной роли не играют; главное для них – доступная цена.

Большинство продовольственной продукции первой группы по характеру спроса на них, очевидно, остаются «нормальными» товарами, но их потребление доступно ограниченной группе потребителей. Такое разделение рынка продовольствия можно считать фактором, который основательно меняет условия производственного и рыночного функционирования аграрных хозяйств. Производителям региона и руководителям отрасли, осуществляющим аграрную политику, в прогнозировании и планировании необходимо в своей деятельности исходить из этой сложившейся рыночной действительности.

Таким образом, для аграрной отрасли региона начальным условием повышения конкурентоспособности и адаптации к новым условиям является использование, сообразуясь с факторной теорией специализации, преимуществ обеспеченности производственными ресурсами. В некоторых регионах России аграрные хозяйства имеют возможность использовать относительно дешевую рабочую силу, снижать издержки.

Успешной адаптации к усложняющимся условиям конкуренции способствует полное использование цепочки создания стоимости производителями региона, доведение продукции до последней степени обработки. Это дает возможность в соответствии с теорией потребительского поведения и достижениями стратегического анализа отраслевых рынков, в полной мере использовать выгоды дифференциации продукции, ее экологической чистоты и высокого качества.

Список литературы

1. Тумаланов Н.В. Экономическая природа земельной ренты. – Чебоксары: РГУП «ИПК «Чувашия», 2005. – С. 212.

В редакцию материал поступил 06.06.11

Ключевые слова: аграрная отрасль, адаптация к новым условиям, трудовые ресурсы, дифференциация продукции, издержки, эластичность спроса по цене и по доходу, «нормальные товары», «низшие» товары.

УДК 332.1

К.М. УРУСОВА,

соискатель,

И.Н. УРУСОВА,

кандидат экономических наук, доцент

Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова

ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ ПРОЦЕССА РЕГИОНАЛЬНОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА[1]

В статье рассматриваются факторные и структурные особенности конкурентной среды процесса воспроизводства региона.

Конкуренция является обязательным условием существования рынка, она существует там, где между субъектами возникает соперничество по обеспечению своих интересов. Специфика формирования конкурентных условий в российской экономике состояла в том, что процесс этот имел революционную форму, так как хозяйствующие субъекты оказались в конкурентных условиях, принципиально отличавшихся от тех, на которых строилась их деятельность прежде. Российские хозяйствующие субъекты вступили в конкурентную борьбу, имея неэффективную организационную структуру, затратные технологии, неразвитые системы контроля качества, неподготовленный кадровый потенциал и т.д. Они изначально не были подготовлены к новым условиях хозяйствования и, как следствие, оказались в неравных конкурентных условиях с иностранными производителями.

Вместо поэтапного процесса формирования конкурентной среды в российской экономике была сделана ставка на радикальное введение конкуренции. Последствия реализации данного подхода выражаются в следующем: резкое снижение конкурентный потенциал российских предприятий; доминирование на рынках иностранных производителей; вытеснение отечественных производителей в периферийные рыночные сегменты, характеризующиеся высокой степенью стандартизации продукции и низкой доходностью; усиление монополистических проявлений; отсутствие коммуникационного взаимодействия между участниками рынка. Стратегически проигрывая в конкурентом потенциале, российские предприятия не могли избрать иной стратегии поведения, кроме пассивного приспособления к складывающимся условиям.

В настоящее время происходят качественные изменения, связанные с неравномерностью развития, обострением конкурентной борьбы между странами, регионами и хозяйствующими субъектами. Развитие регионов зависит от всех элементов рынка и, в первую очередь, от конкуренции хозяйствующих субъектов. Но конкурентное преимущество хозяйствующих субъектов создается и удерживается в тесной связи с местными условиями. Роль региона базирования хозяйствующих субъектов в последнее время усилилась и обеспечение условий для цивилизованного и динамично развивающегося рынка, формирование конкурентоспособности – ключевой элемент региональных приоритетов, важнейшая функция государственного регулирования экономики. Однако многие проблемы по формированию конкурентной среды региона остаются нерешенными, конкуренция еще не приобрела созидательного характера и приводит к сдерживанию процесса воспроизводства.

[1] Издание выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта РГНФ «Экономические интересы в системе воспроизводства», проект № 10-02-22213а/В.

Подобная ситуация сложилась в большинстве российских регионов. Одной из основных причин, сдерживающих развитие конкурентных отношений на региональном рынке, является наличие различного рода барьеров, искусственно создаваемых региональными и федеральными властями. Поэтому сегодня следует не только увеличить внимание органов государственной власти и местного самоуправления к проблеме развития конкуренции, но и задействовать внутренние механизмы саморазвития конкурентной среды. В этой связи возникает необходимость дополнительных исследований с целью выработки комплекса мер, который будет способствовать формированию конкурентной среды самого региона и процесса воспроизводства.

Воспроизводственный процесс региона представляет собой взаимосвязанное единство производства, распределения, обмена и потребления, занимая промежуточное положение между макро- и микроуровнями, соответствующими общественному производству и отдельно взятым хозяйствующим субъектам, и служа своего рода опосредствующим звеном между ними.

Формирование конкурентной среды процесса регионального воспроизводства – это сложный процесс с точки зрения практики и четкости определения его содержания. В самом общем виде он представляет собой такую систему экономических отношений, в которой каждый экономический агент вынужден доказывать свое право на долю общественного богатства экономическими результатами. Полноценная конкурентная среда создает предпосылки для рационального размещения ресурсов, оптимального их использования, свободного движения факторов производства.

Процесс регионального воспроизводства носит открытый, незамкнутый характер. Его участники имеют между собой различные виды связей (в том числе производственные, трудовые, торговые, информационные, финансовые) как внутри, так и за пределами региона. В процессе формирования конкурентной среды происходит столкновение частных экономических интересов, обусловленных собственностью на факторы производства. Имеют значение и такие выделенные еще А. Смитом условия конкуренции, как наличие достаточного числа участников конкуренции для исключения сверхприбылей, отсутствие сговора между ними, свобода принятия решений, наличие необходимой информации для принятия решений, а также определенного времени для того, чтобы, направления и объем ресурсов стали отвечать интересам владельцев. Из чего следует – чем больше носителей и самих экономических интересов, тем вероятнее возможность возникновения полноценной конкуренции как системы отношений между экономически самостоятельными хозяйствующими субъектами, определяющими новые способы реализации своих экономических интересов. Что создает не только возможность возникновения конкурентных отношений, но и активизирует механизмы конкурентного взаимодействия как позитивного механизма рынка, в котором происходит, с одной стороны, экономическое принуждение к поиску наилучшего использования имеющихся экономических ресурсов, а с другой – появляются мощные экономические стимулы.

Особенностями формирования региональной конкурентной среды процесса воспроизводства можно считать возрастание значения уровня развития региона, а также более высокую степень взаимодействия официальных (государственных) и частных негосударственных структур в пределах региона, обеспечивающих отношения добросовестной конкуренции, способствующей формированию эффективной и полноценной конкурентной среды в регионе.

К основным факторам формирования конкурентных отношений на уровне региона могут быть отнесены: стимулирование развития экономики и промышленная политика региона; технологическая политика и стимулирование развития новых технологий; отраслевая экологическая политика, географический фактор. Важнейшим фактором развития конкуренции на мезоуровне также можно назвать взаимодействие находящихся в пределах региона экономических субъектов и административных структур, связанных с созданием конкурентных преимуществ на предприятии, но не находящихся в условиях прямой конкуренции между собой.

Помимо факторных особенностей формирования, региональная конкурентная среда имеет структурную особенность, которая заключается в том, что в связи с системным характером взаимо-

действия субъектов конкурентная среда на уровне региона представляет собой мезопространство, являющееся динамичной категорией.

К мезопространству относятся организации, создаваемые государством, отдельными или несколькими субъектами, или совместно теми и другими с целью повышения конкурентоспособности предприятий. Обычно мезопространство является результатом не стихийных процессов, а проведения целенаправленной деятельности государства и частных организаций, реализуемой в интересах особых групп экономических агентов. Основными направлениями деятельности, формирующей мезопространство, являются: технологическая политика, импортная и экспортная политика, промышленная структурная политика, региональная политика, экологическая политика. При этом, согласно концепции эволюции факторов производства М. Портера, различаются их основные, «продвинутые» и специализированные функции.

Еще одна особенность формирования конкурентной среды на уровне региона заключается в том, что в этих условиях большое значение приобретает развитие объединений предприятий – отраслевых альянсов, стратегических союзов, группировок, способствующих подъему общего технологического уровня одноотраслевых предприятий. Особенности современной экономики, связанные с ролью знаний и других видов человеческого капитала, способствуют тому, что сотрудничество и кооперация становятся не менее значимыми факторами развития, чем конкуренция. В результате в отношениях между предприятиями на уровне региона конкуренция в настоящее время эффективно дополняется координацией, что дает возможность обеспечить устойчивое системное развитие предприятий в составе бизнес-систем и свести к минимуму риски провалов значимых для рынка предприятий.

На формирование конкурентной среды Чувашской Республики особое влияние оказывает специфичность отраслевой структуры, имеющей значительные отличия от среднероссийской, так как одни отрасли области развиваются в связи с потребностями самого района в соответствующей продукции и наличием квалифицированных кадров рабочих, другие – в силу благоприятного транспортно-географического положения – условий кооперирования поставок деталей и узлов (машиностроение).

Факторами, способствующими развитию конкурентной среды рынка Чувашской Республики, являются:

– выгодное географическое положение – центр европейской части России, стратегическое пересечение важнейших железнодорожных, водных, воздушных и автомобильных магистралей, близость мегаполисов и регионов с высоким платежеспособным спросом населения;

– политическая стабильность, межэтническое и межконфессиональное согласие, инновационный характер социально-экономической политики и эффективность бюджетной системы;

– полная согласованность действий с федеральным центром;

– сформировавшийся имидж надежного и проверенного партнера. Сотрудничество с группой Всемирного банка, Всемирной организацией здравоохранения и другими международными организациями;

– положительная кредитная история, наличие ответственной долговой стратегии, прозрачная система общественных финансов, высокая диверсификация собственных доходов республиканского бюджета Чувашской Республики;

– официально признанная современная система государственного управления, развитое и активно поддерживаемое государственной властью местное самоуправление, эффективная, на фоне других регионов, деятельность государственных гражданских служащих Чувашской Республики и муниципальных служащих;

– наличие современной общественной инфраструктуры относительно других регионов Российской Федерации;

– устойчивый экономический рост на протяжении последних лет;

– достаточно высокий интеллектуальный, культурный и духовный потенциал, эффективное использование которого способно обеспечить дальнейшее социально-экономическое развитие республики;

– достаточный ресурс рабочей силы;

– проведение политики информационной открытости;

– относительно благоприятная экологическая обстановка и благоустройство территорий и др.

Факторами, тормозящим развитие конкурентной среды Чувашской Республики, являются:

– недостаточная бюджетная обеспеченность;

– ограниченность минерально-сырьевых ресурсов республики, отсутствие стратегических видов полезных ископаемых;

– отсутствие истории и традиций предпринимательства;

– неразвитость инфраструктуры инновационной деятельности, недостаточная связь науки и производства, недофинансирование прикладной науки;

– неразвитость инвестопроводящих структур, достаточная практика выхода организаций на фондовый рынок;

– отсутствие современной логистической инфраструктуры;

– значительный износ основных фондов в отдельных отраслях экономики и инженерной инфраструктуры;

– высокая степень дифференциации муниципальных образований Чувашской Республики по уровню социально-экономического развития.

В свете выявленных проблем формирования конкурентной среды можно наметить следующие направления мезополитики:

– государственное регулирование региональной деятельности, направленное на демонополизацию и формирование конкурентной среды;

– увеличение количества хозяйствующих субъектов, действующих на данном рынке, может стать одним из направлений улучшения конкурентной среды на региональном рынке;

– устранение препятствий для роста и совершенствования существующих и возникающих кластеров.

Итак, необходимо сделать вывод, что созрели предпосылки формирования новой теоретической региональной парадигмы, которая должна включать анализ взаимодействия регионов как политико-экономических субъектов – участников конкурентных процессов. Эта конкурентная парадигма должна содержать набор методологических подходов, позволяющих проследить механизмы и следствия соперничества регионов на разных уровнях межрегионального взаимодействия, а также механизмы формирования конкурентоспособности регионов как систем, функционирующих в условиях конкуренции. Изучение конкурентных механизмов взаимодействия региона и способов обеспечения их конкурентоспособности становится важнейшим элементом исследовательской программы изучения как региона, так и национальной экономики в целом.

Список литературы

1. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. – М., 2001.

2. Иванченко В.М. Инновационность воспроизводства и его многофакторность // Экономические науки. – 2006. – №12(25).

3. Воспроизводство и экономический рост / под ред. В.Н. Черковца, доц. В.А. Бирюкова. – М.: Экономический факультет, ТЕИС, 2001.

В редакцию материал поступил 8.11.11

Ключевые слова: регион, конкурентная среда, воспроизводственный процесс.

УДК 338.48:379.85

М.В. ФРОЛОВА,

соискатель

Марийский государственный университет

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ТУРИСТСКИХ УСЛУГ

В статье дается характеристика особенностей функционирования рынка туристских услуг, ограниченного рамками региона. Региональный туристский рынок показан как совокупность трех относительно независимых сегментов – въездного, выездного и локального (внутрирегионального). Определяются основные факторы развития каждого сегмента регионального рынка туристских услуг.

Провозглашение туризма приоритетной отраслью страны [1, с. 3] предопределяет повышение внимания к проблемам и перспективам развития туристской сферы в регионах России. На сегодняшний день в стране реализуются 45 региональных программ развития туризма, в стадии утверждения находятся 20 отраслевых стратегий и концепций [2]. Постепенно формируется реалистичный подход к туризму: под ним понимается сфера экономики, обладающая значительными выгодами для социально-экономического развития регионов России.

Существующие методологии исследования регионального туризма основаны, как правило, на положениях отраслевого подхода; роль туризма при таком подходе сводится к обеспечению налоговых и других поступлений в региональный бюджет, занятости местного населения и т.д. [3; 4]. При этом освещения не находит целостный рыночный механизм функционирования туризма в регионе – региональный рынок туристских услуг, включающий, помимо предложения, еще и сторону спроса местного населения на туристские услуги, а также элемент взаимодействия спроса и предложения через ценовой механизм. Однако именно такой комплексный подход позволяет точнее оценить роль туризма в региональной экономике, а также повысить адекватность аналитических оценок и статистического учета основных туристских показателей в регионе.

Раскрытие содержания понятия «региональный рынок туристских услуг» требует уточнения дефиниции туристского рынка в целом. В отечественных исследованиях рынок туристских услуг предстает в двух отношениях: как теоретическая экономическая категория и как реальный туристский рынок глобального, то есть мирового масштаба. Практическое же понимание туристского рынка ограничивается, как правило, объемом платежеспособного спроса населения на туристские услуги.

Обобщая ряд определений туристского рынка, можно резюмировать, что все они сводятся к выделению внутри него трех взаимодействующих подсистем: *спроса*, представленного совокупностью потребителей; *предложения*, формируемого в туризме широким набором предприятий и организаций разной отраслевой принадлежности; *туристских услуг*, являющихся результатом деятельности туристских предприятий по удовлетворению соответствующих потребностей туристов.

Двойственная природа рынка туристских услуг заключается в том, что, с одной стороны, он функционирует благодаря механизму взаимосвязи спроса и предложения, а с другой – отношения на нем регулируются конкуренцией продавцов туристских услуг.

В пространственном отношении рынок туристских услуг представляет собой территориальную организацию сферы обращения туристских услуг, где происходит согласование интересов их производителей и потребителей.

Следовательно, региональный рынок туристских услуг следует рассматривать как специфическую деятельность по производству и потреблению туристских услуг, осуществляемую в пределах территории того или иного региона.

В России, являющейся федеративным государством, региональные рынки туристских услуг

образуются, как правило, как рынки субъектов федерации. Стоит заметить, однако, что подлинно туристскими можно назвать лишь те из них, которые обладают не только номинальными правами, но и достаточными ресурсами для целенаправленного влияния на экономические и социальные процессы.

Понимание под региональным рынком туристских услуг рынка субъекта федерации не случайно: следует отметить, что рынки субъектов РФ выступают в качестве организованных информационных пространств, позволяющих отслеживать общие тенденции развития. Статистическая информация, собранная на государственном и окружном уровнях, на региональном уровне дополняется показателями состояния туристских ресурсов, оценкой финансово-хозяйственной деятельности туристских предприятий и организаций, выплаченными налогами в региональный и местный бюджеты [5, с. 14].

Развиваясь на территории региона, рынок туристских услуг подвергается влиянию объективных и субъективных факторов, объединенных в сложный причинно-следственный комплекс. Внешняя среда туристского рынка представляет собой не только внутреннее хозяйственное единство, формирующее инфраструктуру туризма, в состав которой входят туристские ресурсы, характеризующие предложение, но и всю совокупность условий жизнедеятельности субъектов рынка со стороны спроса – потребителей туристских услуг.

Рынок туристских услуг в регионе формируется как совокупность трех составляющих (сегментов): въездной, выездной и локальный (внутрирегиональный), которые развиваются практически независимо друг от друга.

Выездной сегмент регионального рынка туристских услуг представлен общим количеством резидентов данного региона – предъявителей спроса, приобретающих туристские услуги, предлагаемые региональными туристскими организациями, с их последующим потреблением за пределами региона. В экономическом отношении все те денежные средства, затрачиваемые жителями региона на туры в другие регионы или страны, составляют финансовый результат деятельности туристских фирм – субъектов региональной экономической деятельности. Основным фактором развития данного сегмента является общее социально-экономическое положение региона, что подтверждается данными статистической отчетности. Рост уровня жизни в сочетании с повышением уровня их образования означает увеличение количества имеющихся и потенциальных туристов в регионе.

Представленные в табл. 1 расчеты свидетельствуют о том, что, в целом, чем выше уровень развития экономики региона и благосостояния его населения, тем более развитым оказывается сегмент выездного туризма регионального рынка туристских услуг. Единственным исключением здесь можно считать Республику Марий Эл (РМЭ), которая занимает последнее место по доле своей экономики в структуре ВВП и предпоследнее место по показателю величины заработной платы в расчете на одного работника среди 14 регионов Приволжского федерального округа: в 2009 г. марийскими туристскими фирмами было реализовано около 6 тыс. турпакетов по зарубежным странам. По данным территориального органа статистики, чаще всего жители региона по туристским путевкам посещают Турцию, Египет, Таиланд (53,4% от общего количества приобретенных путевок). Во внутрироссийском туризме лидерство по посещаемости принадлежит Краснодарскому краю (55,7%) [7, с. 6].

Въездная составляющая регионального рынка туристских услуг формируется въездными потоками в регион. Оценка въездного сегмента может осуществляться на основе региональной статистики соответствующих посещений, включающих не только зарубежных посетителей, но и гостей из других регионов России, которые во внутрироссийской статистике учитываются в рамках внутреннего туризма. Например, за 2009 г., по оценке, Республику Марий Эл посетило более 20 тыс. туристов из регионов РФ и около 1 тыс. иностранных туристов [8] (табл. 2).

Как видно, гости из других регионов РФ прибывают в республику в равной мере с рекреационными, деловыми и лечебно-профилактическими целями, в то время как основной целью визитов иностранных граждан становится бизнес-туризм. Одна из основных причин такой диспропорции – отсутствие надежной и достоверной информации о рекреационных туристских объектах и привычного для западного клиента сервиса, основанного на возможностях обеспечения современными средствами связи.

Таблица 1

Анализ развития сегмента выездного туризма регионов Приволжского федерального округа в 2009 г.
(рассчитано по данным Росстата [6])

Регион	Доля региона в структуре ВВП, %	Среднемесячная заработная плата в расчете на одного работника, руб.	Количество проданных путевок по зарубежным странам, на 1 тыс. чел.
Республика Башкортостан	**2,01**	**14914,7**	**12,75**
Республика Марий Эл	0,21	11309,7	8,43
Республика Мордовия	0,29	10789,4	5,73
Республика Татарстан	**2,76**	**14795,9**	**19,94**
Удмуртская Республика	0,72	12917,1	2,47
Чувашская Республика	0,43	11355,6	4,63
Пермский край	**1,70**	**14791,3**	5,71
Кировская область	0,45	12002,3	4,39
Нижегородская область	**1,70**	**14431,7**	**9,75**
Оренбургская область	1,29	13346,6	3,33
Пензенская область	0,47	12961,8	4,04
Самарская область	1,81	14453,9	**6,37**
Саратовская область	1,02	12905,8	4,56
Ульяновская область	0,48	11484,5	3,19

Таблица 2

Распределение туристов по целям поездок в Республику Марий Эл, %

Цели поездок	Граждане России	Иностранные граждане
Досуг, рекреация, отдых	33,99	6,71
Деловые, профессиональные	33,13	81,77
Лечение и профилактика	26,63	0,08
Паломничество	0,04	–
Прочие	6,21	11,44

Ресурсный потенциал развития въездного туризма в регионе определяется его рекреационно-географическим положением и наличием туристских ресурсов. Территориальное положение Республики Марий Эл в целом можно охарактеризовать как выгодное, что обусловливается компактным расположением в центре России и близостью к транспортным магистралям федерального значения. Имеющиеся природные комплексы и историко-культурное наследие Республики Марий Эл позволяют разработать диверсифицированный конкурентоспособный региональный продукт, включающий различные виды туров для посетителей: экологические, сельские, фольклорно-этнографические, программы кратковременного обслуживания транзитных потоков.

Данный сегмент рынка представляет собой целенаправленно складывающееся динамичное и устойчивое региональное сочетание предприятий и отраслей, объединенных тесными внутренними связями.

Внутрирегиональная (локальная) составляющая рынка туристских услуг представляет собой малобюджетный внутренний туризм, предъявителями спроса на который становятся жители региона с низким уровнем платежеспособности, для которых недоступен выездной туризм. Оценка объема потенциального спроса на внутрирегиональный туризм может быть произведена на основе анализа уровня денежных доходов населения, отражающего его покупательную способность. Все население Республики Марий Эл условно можно разделить на три группы по величине среднедушевых денежных доходов:

– потребители с низким уровнем дохода (до 6 тыс. руб.);

– потребители со средним уровнем дохода (до 14,5 тыс. руб.);

– потребители с высоким уровнем дохода (свыше 14,5 тыс. руб.).

Рис. 1. Распределение населения РМЭ по величине среднедушевых денежных доходов в 2009 г. (в % к итогу)

В терминах рынка туристских услуг условное деление потребителей на три группы может быть проинтерпретировано следующим образом: потребители с низким уровнем дохода удовлетворяют свои рекреационные потребности в сегменте внутрирегионального туризма. Этот сегмент туристского рынка составляют такие виды туризма, как санаторно-курортный и рекреационный (пляжный) туризм, «туризм выходного дня», специальные программы отдыха для детей и молодежи. Вторая группа потребителей – люди со средним уровнем дохода – покупают сравнительно недорогие выездные туры, например, в Турцию, Египет, совершают поездки к морю. Потребители с уровнем дохода выше 14,5 тыс. руб. в месяц активно участвуют в выездном туризме, осуществляют приключенческие, экзотические и деловые туры по Западной Европе.

Во внутрирегиональном сегменте туристского рынка меняется направление предоставления туристских услуг. Если потребление выездных туристских услуг предполагает преодоление покупателем расстояния, отделяющего его от туристского услуги и места ее потребления, то локальные туристские услуги оказываются максимально приближенными к местам проживания людей. Значительное сокращение транспортных расходов делает отдых внутри региона малобюджетным и, следовательно, доступным для широких слоев населения. Кроме того, привлечение внутрирегиональных потребителей к туристским услугам способствует становлению и развитию турбизнеса в целом, создавая дополнительный спрос на услуги предприятий культурно-развлекательной сферы и сферы общественного питания.

В заключение следует подчеркнуть, что туристские услуги, производимые в регионе, и туристские услуги, в которых нуждаются жители данного региона, развиваются довольно автономно, поскольку основные факторы спроса и предложения на эти два вида услуг принципиально различны. Так, спрос на производимые в регионе услуги определяется, прежде всего, их качеством, в то время как рост спроса населения на туруслуги усиливается, в основном, с повышением уровня реальных доходов.

Общим для них является то, что факторы формирования и развития региональной экономики определяют, с одной стороны, платежеспособный спрос населения на услуги туризма, обеспечивая тем самым наиболее эффективное удовлетворение потребностей населения региона, а с другой стороны – определяют развитие инфраструктуры туризма и привлекательности туристских услуг, производимых в регионе.

Список литературы

1. Стратегия развития туризма в Российской Федерации на период до 2015 года / Федеральное агентство по туризму. – М., 2008. – 98 с.

2. Сезон оживления: Региональные программы развития туризма способны вытянуть отрасль. – URL: http://www.rg.ru/2010/03/19/sezon.html

3. Моисеева Н.К. Стратегическое управление туристской фирмой: учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 208 с.

4. Морозов В.А. Социально-экономические аспекты формирования туристской индустрии // Вестник Московского университета. Сер. 6. Экономика. – 2004. – № 6. – С. 85–96.

5. Соболева Е.А. Статистика туризма: статистическое наблюдение: учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 160 с.

6. Федеральная служба государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/

7. О развитии туризма в Республике Марий Эл на конец 2008 года: Аналитическая записка / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Марий Эл. – Йошкар-Ола, 2009. – 11 с.

8. Инвестиционный паспорт Республики Марий Эл. – URL: http://www.gov.mari.ru/invest/rus/5.html

В редакцию материал поступил 08.07.11

Ключевые слова: региональный туризм, рынок туристских услуг, туристский спрос, туристское предложение.

УДК 330.322

М.В. ШВЕЦОВ,

доцент

Альметьевский государственный институт муниципальной службы

К ВОПРОСУ ОБ ИНВЕСТИЦИЯХ В ИННОВАЦИИ

В статье рассматриваются вопросы инновационной деятельности, финансирования инновационной деятельности в современных условиях, а также поддержки инновационной деятельности в РТ.

Сегодня экономика России выходит на новый уровень хозяйственных отношений, который характеризуется активным интегрированием в мировую экономическую систему.

Важнейшей задачей отечественной экономической политики на современном этапе является переход к устойчивому росту. На пути формирования инновационного типа развития нашей страны стоит немало проблем, которые тормозят указанную деятельность. Это вопросы правового, социально-психологического и экономического характера.

Важную роль в регулировании инновационной деятельности играет государство. Стратегические приоритеты государственной инновационной политики отражены в Концепции социально-экономического развития на долгосрочную перспективу, в Программе социально-экономического развития РФ на среднесрочную перспективу, в законах об инновационной политике, об основах политики РФ в области науки и технологий и других документах. При Президенте РФ создан Совет по науке и технологиям.

Экономический рост в России не возможен без повышения инновационной активности. На рост инновационной активности решающее влияние оказывает инвестиционная политика государства. Определяющей тенденцией в сфере инвестиционной политики в мире стала ее глобализация. Важнейшей целью таких инвестиций является возможность использования иностранных достижений и открытий в области науки и технологий, привлечение зарубежных ученых и инженеров, кооперация и сотрудничество с исследовательскими центрами и лабораториями. Для Российской Федерации использование возможностей глобализируемой мировой инновационной системы – одно из направлений государственной политики в области международного научно-технического и инновационного сотрудничества.

Под инвестиционной стратегией государства понимается стратегическая программа стимулирования притока инвестиций в отрасли и сектора экономики, в развитие и рост человеческого капитала, в развитие инфраструктуры, в повышение уровня и качества жизни населения, в общее развитие страны. В качестве основной цели инвестиционной стратегии государства выступает стимулирование притока внутренних и внешних инвестиций для роста экономики и благосостояния населения. Для инвестиционной стратегии государства являются важными:

– привлекательный инвестиционный и предпринимательский климат;

– конкурентоспособная экономика;

– эффективная деятельность государства;

– рост уровня и качества жизни граждан;

– решение оборотных и геополитических задач.

Для инвестора важна инвестиционная привлекательность страны по движению капитала. Она представляет собой интегральный показатель, который определяется совокупностью экономических и финансовых показателей, а также показателей государственного, общественного, законодательного, политического и социального развития.

В качестве факторов инвестиционной привлекательности страны выступают, в основном, определенные макроэкономические показатели

развитости страны в целом, зависящие от развития технологий, уровня жизни и многих других, связанных между собой компонентов, объединив которые можно представить себе всю инвестиционную привлекательность как того или иного региона, так и страны в целом.

К основным факторам инвестиционной привлекательности можно отнести следующие:

– фактор наименьшего риска;
– политическая стабильность;
– конвертируемость валюты;
– уровень экономического роста;
– размеры внешнего долга;
– уровень развития инфраструктуры и др.

Инвестиционная стратегия страны тесно связана с общей стратегией и служит ее идеологическим и финансовым фундаментом. Инвестиционная стратегия государства зависит от уровня его развития.

На государственном уровне в инвестиционную стратегию входит задача выбора и финансирования развития приоритетных отраслей, отдельных предприятий и направлений социально-экономического развития, развития инфраструктуры и др.

Инвестирование инновационной деятельности регламентируется на основе общих актов, в том числе Федеральном законе «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», Федеральном законе «О соглашениях о разделе продукции» и др.

Инновация рассматривается как конечный результат инновационной деятельности, как новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, новый или усовершенствованный процесс, используемый в практической деятельности.

Закон Республики Татарстан «Об инновационной деятельности в Республике Татарстан», принятый Государственным Советом РТ 8 июля 2010 г., определяет инновацию как «инновационный продукт: первый уровень – не имеющий мировых аналогов результат инновационной деятельности, получивший практическую реализацию в виде нового товара, услуги, способа производства (технологии) или иного общественно-полезного результата повышенной эффективности; второй уровень – результат инновационной деятельности, получивший практическую реализацию в виде нового товара, услуги, способа производства (технологии) или иного общественно-полезного результата и (или) результата трансфера существующих в мире товаров, услуг, способов производства (технологий, ноу-хау) или иных общественно-полезных результатов, новых для рынка страны», а инновационную деятельность как «деятельность, связанную с разработкой и внедрением инновации и направленную на доведение ее до реализации в виде нового товара, услуги, способа производства (технологии) или иного общественно-полезного результата» [1].

Отсюда, инновационная деятельность – это процесс создания нового вида конкурентоспособной продукции на базе новых технологий и производства.

Ряд авторов рассматривают инновационную деятельность «как процесс преобразования инновационной идеи в коммерчески выгодный результат для достижения поставленной цели» [3].

Инновационная деятельность – основной путь повышения эффективности предприятия: в инновационной деятельности системно интегрируются нормативно-методические задачи, вопросы планирования, учета и отчетности, исследования производственно-экономических характеристик объектов технического развития, формирования на этой основе научно-технической политики предприятия; организация инновационной деятельности предполагает определенную последовательность работ, в которой особо следует выделить задачи изучения стартовых условий объекта, формирование рациональных целей развития основных процессов и производств.

Важнейшим компонентом инновационной деятельности является отбор приоритетов, что в совокупности образует научно-техническую политику предприятия.

В ходе формирования рыночных отношений и проведения реформ инновационная деятельность практически приостановилась. Возникло множество проблем, разрешать которые приходится нестандартными способами. Предприятия должны быстро и правильно оценивать хозяйственную ситуацию и находить единственно верный подход, который в конкретных условиях является оптимальным. В этих условиях возникает потребность в инновационных менеджерах. С одной стороны,

прослеживается объективная необходимость инноваций, а с другой – недостаточность инновационных менеджеров, неотлаженность многих рыночных механизмов, поскольку внедрение инноваций практически всегда связано с потребностями рынка. Активизировать инновационную деятельность способно инвестирование. Однако за время проведения реформ инвестиции в основной капитал сократились более чем в 3 раза. В этой связи сократилась инновационная деятельность промышленных предприятий. Удельный вес инновационно-активных предприятий в общем количестве обследованных предприятий снизился с 18% в 1991 г. до 10,8% в 2004 г. [4]. В настоящее время принимаются меры по улучшению инвестиционного климата, для активизации инновационной деятельности и быстрого продвижения России по инновационному пути развития. Ставится задача ускорения инвестиционного периода.

В систему инвестирования инноваций входят: источники поступления инновационных средств для инвестирования инноваций, механизм аккумуляции этих средств из различных источников, процедура вложения мобилизационного капитала, механизмы контроля инвестирования и возвратности ассигнований. Финансирование инновационной деятельности может быть осуществлено государственными, смешанными или негосударственными источниками. Инвестирование мобилизационных средств может осуществляться в виде кредитования, лизинга, факторинга, фондовых операций.

Приоритетами российской инвестиционной стратегии являются:

– формирование эффективной рыночной экономики;

– повышение качества жизни;

– создание инновационной экономики;

– диверсификация экономики и промышленности.

Инвестиционная стратегия Российской Федерации взаимосвязана с общей стратегией развития страны и частными стратегиями, концепциями и программами развития. Все частные региональные стратегии и программы формируются на базе этих приоритетов.

Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р.

Цель разработки Концепции – определение путей и способов обеспечения в долгосрочной перспективе (2008–2020 гг.) устойчивого повышения благосостояния российских граждан, национальной безопасности, динамичного развития экономики, укрепления позиций России в мировом сообществе.

В соответствии с этой целью в Концепции сформулированы:

– основные направления долгосрочного социально-экономического развития страны с учетом вызовов предстоящего периода;

– стратегия достижения поставленных целей, включая способы, направления и этапы;

– формы и механизмы стратегического партнерства государства, бизнеса и общества;

– цели, целевые индикаторы, приоритеты и основные задачи долгосрочной государственной политики в социальной сфере, в сфере науки и технологий, а также структурных преобразований в экономике;

– цели и приоритеты внешнеэкономической политики;

– параметры пространственного развития российской экономики, цели и задачи территориального развития.

Стратегической целью являются: переход от экспортно-сырьевой к инновационной модели экономического роста, формирование нового механизма социального развития, достижение уровня экономического и социального развития, соответствующего статусу России как ведущей мировой державы XXI в., занимающей передовые позиции в глобальной экономической конкуренции и надежно обеспечивающей национальную безопасность и реализацию конституционных прав граждан. В 2015–2020 гг. Россия должна войти в пятерку стран-лидеров по объему валового внутреннего продукта (по паритету покупательной способности).

Сегодня Россия отстает от высокоразвитых стран по уровню применяемых технологий, но она обладает мощным научно-техническим потенциалом. При эффективном использовании научно-технического потенциала, структурной перестройке сферы науки можно осуществить современный уровень инновационной деятельности в стране.

Список литературы

1. О концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года: Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008. № 1662 // Справочная правовая система «Гарант».

2. Об инновационной деятельности в Республике Татарстан: Закон Республики Татарстан: Принят Государственным Советом РТ 8 июля 2010 г. − URL: http://www.tatar.ru/files/laws/laws_48743.pdf3. Инновационный менеджмент и экономика организаций (предприятий) / под ред. д.э.н. Б.Н. Чернышева, к.э.н. Т.Г. Попадюк. – М.: Инфра, 2007. – 240 с.

4. Инновации / А.В. Барышева, К.В. Балдин и др. – М.: Дашков и К, 2008. − 382 с.

5. Бромберг Г.В. Интеллектуальная собственность. – М.: А-Приор, 2009. −336 с.

6. Нанотехнологии: новый этап в развитии человечества / под ред. В.Г. Тимирясова. – Казань: Познание, 2009. − 193 с.

7. Павлова Ю.В. Стратегия развития региональной экономики на инновационной основе. – Чебоксары: ЧКИ РУК, 2010. − 120 с.

В редакцию материал поступил 25.05.11

Ключевые слова: экономическая политика, инвестиционная политика, инновационная деятельность, научно-технический потенциал.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

УДК 657:336.14

Е.А. ИВАНОВ,

кандидат экономических наук, доцент

Чебоксарский кооперативный институт
АНО ВПО ЦС РФ «Российский университет кооперации»

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО СОПРОВОЖДЕНИЯ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В МНОГОСЕГМЕНТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

В статье рассмотрены общие подходы учетно-аналитического сопровождения бюджетирования в рамках обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта. Отражены вопросы организации информационных потоков, задействованных в бюджетном процессе, а также представлена концепция формирования сводного бюджета в многосегментных образованиях.

Одной из важнейших составляющих создания эффективной системы управления в субъектах хозяйствованиях является наличие соответствующего информационного сопровождения. Поступательное и успешное экономическое развитие возможно лишь в условиях хорошо налаженной системы сбора, обработки данных о ходе финансово-хозяйственной деятельности, а также механизма выработки и подготовки альтернативных управленческих решений. Все указанные позиции рассматриваются автором с точки зрения формирования на предприятиях единого информационного поля, обеспечивающего их экономическую безопасность.

Анализ научных публикаций позволяет сделать вывод, что в настоящее время насчитывается множество определений понятия информации, что, конечно же, ведет к неоднозначным ее толкованиям. Автором предпринята попытка выделения основных моментов, позволяющих отразить необходимые ракурсы поставленной в статье проблемы. Имеется множество работ, в которых приводится систематизация и обобщение данного понятия. Отечественные ученые-экономисты, высказываясь прежде всего об экономической информации, исходят из того, что информация как некая субстанция содержит в себе массив данных и является своего рода тем пластичным материалом, результаты осмысления которого выливаются в конкретные шаги по воздействию на производственные процессы. В Большом бухгалтерском словаре А.Н. Азрилияна под информацией понимаются сведения о чем-либо, являющиеся объектом сбора, хранения, переработки [1, с. 151]. В свою очередь, Л.И. Хоружий определяет экономическую информацию как совокупность функционирующих в экономическом субъекте различных сведений, предназначенных для фиксирования, передачи, преобразования, хранения и использования в управлении [2, с. 169–170]. Иной подход к определению экономической информации демонстрирует Т.П. Карпова, с точки зрения которой « экономическая информация представляет собой такой вид информации, которая последовательно и полно отражает производственно-хозяйственную деятельность предприятия» [3, с. 15]. В ее составе она выделяет плановую, нормативно-справочную и учетную информацию.

Следующим дискуссионным моментом является определение такой важной характеристики

информации, как аналитичность. Большой словарь иностранных слов А.Ю. Москвина трактует термин «аналитический» как «аналитическое искусство, основанное на применении анализа» [4, с. 41].

Обобщая позиции различных авторов можно сделать вывод, что под аналитической информацией большинство из них подразумевает ее сбор, группировку, идентификацию, изучение и анализ в целях наиболее полного, объективного, достоверного отражения результатов деятельности структурных подразделений и их вклада в общий результат на уровне своих отраслевых сегментов субъекта хозяйствования.

С учетом этого, учетно-аналитическая информация автором определяется в виде массива данных, предоставляемого в первую очередь внутренним пользователям для принятия ими управленческих решений. Отсюда учетно-аналитическую информацию необходимо рассматривать как единство двух составляющих: учетной и аналитической. Глубоко и разносторонне взаимосвязь учета и анализа прослеживается в работах отечественных ученых-экономистов. Большинство из них отмечают, что с одной стороны, имеются неограниченные потенциальные возможности учета в реализации аналитической функции, а с другой, указывают на недостаточное ее проявление в реальной практике управления.

Проявление аналитической составляющей информации Л.И. Хоружий видит в вертикальном срезе многоуровневой структуры управленческого учета, каждый из которых выполняет свои информационные задачи в системе управления предприятием [2, с. 318].

Обобщая вышеизложенное можно говорить о том, что из всего многообразия подходов в определении сущности информации как отдельной субстанции, для микроэкономики наиболее существенной будет являться такой вид информации, как учетно-аналитическая, которой по справедливости уделяется все большее внимание в научных исследованиях отечественных ученых-экономистов. Подобный массив данных по своему содержанию является своего рода тезаурусом хозяйствующего субъекта, отражающим суть его деятельности, раскрывающим все его сильные и слабые стороны. Поэтому надлежащее сохранение такой информации возможно лишь при наличии соответствующей системы, способной обеспечить экономическую безопасность субъекта.

Необходимо отметить, что проблема экономической безопасности не оставалась без внимания специалистов. Имеется целый ряд серьезных исследований в этой области. Так, В.В. Чернова, выделяя два подхода к рассмотрению сущности экономической безопасности, подчеркивает, что они не раскрывают в полной мере всю сложность экономических отношений в этой сфере [5, с. 16].

Под экономической безопасностью она подразумевает состояние многоуровневой системы экономических отношений, выступающее результатом внутренней сбалансированности экономических интересов хозяйствующих субъектов на микро-, мезо- и макроуровнях национального хозяйства, и обеспечивающее самодостаточность (не отрицающую участие в глобализационных процессах) хозяйственной системы на макроуровне; и построение динамичной системы сбалансированной реализации экономических интересов регионов на мезоуровне (условие развития интеграционных процессов, снижения уровня дифференциации территорий и формирования единого экономического пространства страны) [5, с. 17].

Экономическую безопасность, в самой обобщенной трактовке, можно представить как обеспечение экономической (продовольственной, промышленной, финансовой и т.д.) независимости. Однако, давая развернутую характеристику экономической безопасности как в широком, так и в узком смысле, по мнению автора, в полной мере экономистами не на должном уровне затронуты вопросы разработки конкретных шагов, направленных на ее достижение.

В большинстве своем работы все же ограничиваются пониманием сущности, определением целей, формированием задач исследования и лишь некоторые – констатацией предложений к их достижению, без соответствующей проработки конкретных деталей формирования того информационного поля, которое по своей сути и будет являться одной из важнейших составляющих экономической безопасности. Поэтому для полного раскрытия данного понятия необходима разработка мероприятий, направленных на изыскание внутренних резервов оптимизации производственного процесса и обеспечения кон-

фиденциальности внутренней управленческой информации субъектов хозяйствования. Среди современных учетных систем наиболее полно отмеченным требованиям удовлетворяет управленческий учет.

Проведенные исследования позволяют сделать вывод, что специфика работы экономических служб чаще всего сводится к подготовке материалов статистического характера. Как правило, сроки формирования подобных данных совпадают с моментом подготовки финансовой бухгалтерской отчетности и лишь незначительное количество экономических отчетов готовится в режиме реального времени по текущим запросам руководителей. Данные обстоятельства дают возможность констатировать тот факт, что создаваемое таким образом информационное поле в хозяйствующих субъектах представляет собой характеристику деятельности по основным показателям на отчетные даты, что недостаточно для принятия эффективных решений в текущей работе.

Система управленческого учета и формируемая ею отчетность лишены подобных недостатков, более адекватны информационным запросам управленческого аппарата. Управленческий учет позволяет не только создать развернутую нормативную базу, аккумулировать оперативные фактические данные в разрезе структурных подразделений, сегментов деятельности, но и проводить анализ отклонений, выявлять их причины, то есть обеспечивает оперативной и достаточно аналитичной информацией управляющие структуры. Естественно, что традиционный бухгалтерский учет также участвует в формировании так называемой многоуровневой аналитики объектов учета с помощью системы синтетических и аналитических счетов, но данный аспект автором относится к учетной составляющей информационного обеспечения.

Под аналитической составляющей необходимо понимать совокупность методов и способов управленческого анализа, призванных обеспечить необходимыми сведениями менеджеров для аргументирования альтернативных вариантов управленческих решений. Подобные сведения формируются средствами различных видов экономического анализа.

Таким образом, основным носителем учетно-аналитической информации в целях внутрифирменного управления должна стать внутренняя отчетность, элементы которой составляют коммерческую тайну каждого конкретного субъекта хозяйствования.

Следовательно, создание на предприятии компактной, насыщенной учетно-аналитической информации, позволяющей аппарату управления принимать своевременные и адекватные хозяйственной ситуации решения, невозможно без построения емкой и всеохватывающей системы управленческого учета, важной составляющей которой должен стать управленческий анализ и бюджетирование.

Однако понимание самой сущности учетно-аналитической информации не решает всех проблем в обеспечении построения эффективной системы управления. В первую очередь это касается направлений приложения учетно-аналитической информации в контексте ее сопровождающей функции. В этих рамках автором рассматривается ее использование в бюджетировании основных параметров деятельности, а также организации соответствующих информационных потоков между структурными подразделениями субъектов хозяйствования, поскольку данная система является универсальной с позиции обеспечения контрольных функций управления, определения «узких» мест и корректирующих мероприятий операционной деятельности в реальном режиме времени. Бюджетирование рассматривается автором в виде процесса разработки и формирования бюджетов, объединяющих текущие планы руководства предприятия и, в первую очередь, производственные, маркетинговые, финансовые планы. Внедрение бюджетирования в практику отечественного менеджмента достаточно широко обсуждается в научной и учебной литературе. Однако рассматриваемые подходы неоднозначны и не решают всего многообразия проблем, связанных с методологическим обеспечением процесса бюджетирования. Одной из причин является отсутствие четко сформулированной стратегии развития предприятия, его финансово-экономических целей и оптимальных критериев их достижения. Отсутствие у руководства четкого видения перспектив и перенос акцентов управления на решение текущих задач зачастую приводит к тому, что планирование отодвигается на второй план. Несовершенство существующих форм и

содержания плановой информации, низкая оперативность предоставления отчетных данных часто не позволяют использовать подобные планы для целей управления. Другой причиной, по мнению автора, является то, что руководители не осознают важности внедрения бюджетирования в работу финансово-экономических служб, в большинстве случаев надеясь на свой практический опыт, деловые связи и интуицию. Тем не менее потребность в использовании системы бюджетов назрела объективно. В настоящее время деятельность отечественных предприятий многолика и зачастую включает разнообразные отраслевые сегменты. Такое положение дел объясняется стремлением хозяйствующих субъектов максимально использовать имеющиеся производственные мощности и резервы по освоению нетрадиционных для них видов деятельности для укрепления финансового состояния, повышения конкурентоспособности. Такая диверсификация вносит определенные трудности в работу экономических служб, поскольку каждый отраслевой сегмент имеет свою специфическую систему качественных показателей.

Сегодня методики формирования системы бюджетов для предприятий производственных отраслей широко представлены в работах зарубежных и отечественных ведущих ученых-экономистов. В меньшей степени это направление рассматривается применительно к предприятиям сферы обращения. Отечественные разработки в данной области зачастую сводятся к определению издержкоемкости различных групп товаров и безубыточного объема продаж в анализируемом периоде, однако и зарубежные подходы к бюджетированию в сфере обращения практически не освещены.

По мнению автора, основной сложностью построения системы бюджетирования в многоотраслевых организациях является обеспечение корректного распределения производственных ресурсов и сопутствующих управленческих расходов по сегментам в зависимости от их производственной значимости в деятельности хозяйствующего субъекта в целом. Автор видит решение данной проблемы в формировании сводного бюджета, в котором бы присутствовала информация о фактических результатах работы всех отраслевых сегментов деятельности организации и соответствующие плановые (прогнозные) показатели, рассчитанные с учетом обеспечения достижения порога рентабельности (рис. 1).

Причем среди многообразия экономических показателей, отражающих финансово-хозяйственную деятельность, автором выделяются две большие группы, которые условно можно отнести к расходной и доходной части. Это своего рода два

Рис. 1. Формирование сводного бюджета многосегментной организации

полюса, где затраты выступают в качестве «минуса», а результаты – «плюса». Затраты объединяют характеристики, связанные с производственной деятельностью. В первую очередь, сюда относятся операционные расходы, возникающие с уставной деятельностью, и так называемые накладные расходы, образующиеся в ходе управления ею. Результаты объединяют доходы, полученные от основных видов деятельности. В данном случае автором здесь целенаправленно не включены прочие доходы и расходы, поскольку основной задачей в рамках данной статьи является рассмотрение бюджетирования тех видов деятельности, ради которых создана организация.

Таким образом, сводный бюджет интегрирует информацию различных бюджетов, составленных по сегментам деятельности. Следовательно, данные, содержащиеся в нем, будут отражать основные параметры развития многоотраслевой организации, что обеспечит принятие эффективных управленческих решений по координации хозяйственно-финансовых процессов в целом. Для формирования подобного бюджета необходима соответствующая организация информационных потоков (рис. 2).

Сориентированные подобным образом информационные потоки позволят аккумулировать данные, необходимые для формирования сводного бюджета многосегментной организации. Выбор и расчет показателей бюджета являются важными моментами, поскольку они должны обеспечить безубыточность функционирования организации.

Эта работа требует наличия скоординированных планов по развитию отраслевых сегментов деятельности на перспективу. Видение автором структуры сводного бюджета представлено в табл. 1.

Рис. 2. Схема информационных потоков, задействованных в бюджетном процессе организации с многосегментной деятельностью

----- линия распределения долей накладных расходов, относящихся соответственно на сегменты и центры ответственности;

—— линия производственной структуры организации

Таким образом, внедрение бюджетирования является серьезным шагом в улучшении информационного поля многосегментных организаций. Эта работа включает совокупность различных мероприятий, которые должны помочь создать хорошую основу для плавного перехода всех производственных и экономических служб на «бюджетные рельсы», где учетно-аналитическая информация рассматривается в качестве главного инструмента в обеспечении сопровождения бюджетного процесса направленного, прежде всего, на достижение оптимальных параметров деятельности.

Таблица 1

Структура сводного бюджета организации с многосегментной деятельностью

Показатели	Сегмент сферы обращения	Сегмент сферы производства	Итого
1. Условно-постоянные расходы			
1.1. Амортизация основных средств (постоянная часть)	+	+	+
1.2. Заработная плата основных работников и обслуживающего персонала (повременная часть)	+	+	+
1.3. Страховые взносы от начисленной заработной платы	+	+	+
1.4. Расходы на электроэнергию на освещение производственных помещений и работу торгово-технологического оборудования (постоянная часть)	+	+	+
1.5. Расходы на природный газ и топливо (постоянная часть)	+	+	+
1.6. Прочие расходы	+	+	+
Итого	+	+	+
2. Условно-переменные расходы			
2.1. Амортизация основных средств (переменная часть)	+	+	+
2.2. Заработная плата основных работников (сдельная часть)	+	+	+
2.3. Страховые взносы от начисленной заработной платы	+	+	+
2.4. Транспортные расходы по доставке покупных товаров в сфере обращения	+	-	+
2.5. Сырье и материалы в сфере производства	-	+	+
2.6. Расходы на электроэнергию на освещение производственных помещений и работу торгово-технологического оборудования (переменная часть)	+	+	+
2.7. Расходы на природный газ и топливо (переменная часть)	-	+	+
2.8. Прочие расходы	+	+	+
3. Накладные расходы (расходы центрального аппарата управления)	+	+	+
4. Выручка от реализации продукции, товаров (работ, услуг)	+	+	+
5. Покупная стоимость реализованных товаров	+	-	+
6. Маржинальный доход	+	+	+
7. Порог рентабельности	+	+	+
8. Маржинальный запас прочности, в %	+	+	+

Список литературы

1. Большой бухгалтерский словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 1999. – 574 с.

2. Хоружий Л.И. Проблемы теории, методологии, методики и организации управленческого учета в сельском хозяйстве. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 496 с.

3. Карпова Т.П. Основы управленческого учета: учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 392 с.

4. Большой словарь иностранных слов / сост. А.Ю. Москвин. – М.: ЗАО Центрполиграф, 2006. – 816 с.

5. Чернова В.В. Многополярная модель реализации экономических интересов регионов – концепт экономической безопасности национального хозяйства: автореф. … д-ра экон. наук. – Тамбов: Тамбовский гос. ун-т, 2009. – 26 с.

В редакцию материал поступил 21.09.11

Ключевые слова: учетно-аналитическая информация, бюджетирование, многосегментные организации.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

УДК 330.4:51

А.А. КУШНЕР,

ассистент

Астраханский государственный технический университет

ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ ИЗГОТОВИТЕЛЕЙ МЕДИЦИНСКОЙ ПРОБКИ С ПРИМЕНЕНИЕМ МЕТОДОВ МАТЕМАТИЧЕСКОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ И ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ

Для предприятий, изготавливающих медицинскую пробку, одним из ключевых элементов эффективной деятельности является оптимальное управление производственной программой. Специфика планирования производственной программы данных предприятий, которая связана как с внутренними, так и с рыночными факторами, обусловливает необходимость в разработке особого инструментария для решения проблем управления производственной программой. В данной статье предлагается методика, необходимая для оптимального управления производственной программой изготовителей медицинской пробки в условиях неопределенности и с учетом требований максимизации эффекта от деятельности.

Как было показано в [1], производство медицинской пробки как один из видов деятельности резинотехнической промышленности является важным звеном фармацевтической индустрии в России, актуальность развития которого в условиях доминирования импорта на отечественном рынке очевидна.

Для предприятий, изготавливающих медицинскую пробку, одним из ключевых факторов эффективной деятельности, позволяющих достигнуть устойчивого финансового положения, обеспечить конкурентное преимущество и завоевать доверие потребителей в условиях неопределенности рынка, является оптимальное управление производственной программой. Оптимизация производственной программы предприятия, изготавливающего медицинскую пробку, должна способствовать максимизации эффекта от деятельности для всех заинтересованных сторон при соблюдении всех ресурсных ограничений, накладываемых жесткими современными реалиями ведения бизнеса.

Специфика планирования производственной программы предприятий, производящих медицинскую пробку, которая связана как с внутренними (разнообразием номенклатурных позиций, спецификой технологического процесса и организационно-производственной структуры), так и с рыночными (конкуренцией со стороны товаров-заменителей (пластиковых пакетов) и все возрастающим спросом со стороны фармацевтических компаний) факторами, обусловливает необходимость в разработке специального методического инструментария для решения проблем предприятий отрасли, относящихся к управлению производственной программой.

Создаваемая методика должна основываться на математическом моделировании, поскольку характер деятельности планового подразделения предприятия непосредственно связан с обра-

боткой количественных показателей, которые наилучшим образом (в отличие от качественных показателей) формализуются в виде различных экономико-математических моделей.

При этом, учитывая значительную неопределенность рынка, на котором функционируют предприятия, производящие медицинскую пробку, возникает необходимость использования такого аналитического инструмента, который бы позволил одновременно учитывать фактор неопределенности и способствовать принятию управленческих решений с максимальным эффектом для предприятия.

Наиболее подходящим для решения поставленной задачи инструментом, на наш взгляд, является совместное использование методов имитационного моделирования и математического программирования: при этом сочетаются необходимость нахождения оптимальной величины переменных модели и случайность ее основных параметров и коэффициентов.

Следует отметить, что предлагаемый подход к оптимизации производственной программы предприятия на основе методов математического программирования и метода Монте-Карло рассматривается в ряде отечественных и зарубежных источников, например, в работах В.Г. Авакумова [2], Л. Сакалаускаса, К. Жилинскаса [3], С. Томпсона, У. Дэвиса [4], А. Шапиро [5] и др. Однако в этих и аналогичных работах либо не рассматривается специфика конкретного производства (в частности, производства медицинской пробки), либо не уточняются причины выбора тех или иных параметров модели, либо не проверяются условия согласия экспериментальных данных и теоретических законов распределения, либо происходит чрезмерный уклон в описание математических и вычислительных алгоритмов.

В предлагаемой методике учтены особенности реального производства медицинской пробки как важного элемента отечественной резинотехнической отрасли промышленности, подробно описано и обосновано необходимое и достаточное количество элементов и параметров экономико-математической модели оптимизации производственной программы, что составляет новизну настоящего исследования.

Рассмотрим поэтапно процесс создания модели для оптимизации производственной программы изготовителей медицинской пробки с учетом неопределенности. Для этого вначале представим модель в детерминированной форме, а затем дополним ее стохастическими компонентами.

Как известно, задача математического программирования предполагает определение: 1) переменных, подлежащих изменению; 2) целевой функции, требующей оптимизации; 3) ограничений, которым должны удовлетворять переменные.

Устанавливая переменные, мы определяем, какие параметры производственной программы должны изменяться, чтобы достичь максимального эффекта для предприятия. На наш взгляд, такими параметрами являются объемы производства Q по каждому виду выпускаемой продукции k, обозначаемые как Q_k . При установлении целевой функции, на наш взгляд, целесообразно использовать формализацию прибыли, которая является общепринятым абсолютным показателем результата финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Учитывая возможность разделения издержек на переменные и постоянные затраты и успешную практику использования маржинальных методов в управленческом анализе отечественных и зарубежных предприятий, представим целевую функцию данной модели в виде соотношения выручки, переменных и постоянных затрат. Если для текущего периода по каждому виду продукции k предприятия, номенклатура которого состоит из t единиц, обозначить цену единицы как P_k, переменные затраты как V_k, а постоянные затраты как G, то функция прибыли π будет выглядеть следующим образом:

$$\pi = \left[\sum_{k=1}^{t} \left(P_k - V_k \right) \cdot Q_k \right] - G. \qquad (1)$$

Отметим, что формула (1) может быть преобразована, если учитывать, что одним из самых распространенных способов ценообразования на отечественных и зарубежных предприятиях является метод «издержки плюс прибыль». Для этого введем следующее соотношение:

$$P_k = (1+R_k) \cdot V_k, \qquad (2)$$

где R_k – величина ожидаемой прибыльности (%) от продаж каждой единицы продукции k, деленная на 100%, в текущем периоде.

Подставив соотношение (2) в формулу (1) и проведя простые преобразования, получим следующее выражение прибыли:

$$\pi = \left[\sum_{k=1}^{t} R_k \cdot V_k \cdot Q_k \right] - G. \qquad (3)$$

Следует отметить, что без учета постоянных затрат формула (3) отображает маржинальную прибыль, при этом величина постоянных затрат не связана с объемами производства. Следовательно, при оптимизации прибыли величина G не будет влиять на переменные модели, поэтому постоянные затраты можно исключить из дальнейшего рассмотрения и в качестве целевой функции целесообразно использование маржинальной прибыли. Таким образом, целевая функция M будет выглядеть следующим образом:

$$M = \sum_{k=1}^{t} R_k \cdot V_k \cdot Q_k \to \max. \qquad (4)$$

Данная задача будет иметь 2 группы ограничений – по предложению (внутреннее ограничение) и спросу (внешнее ограничение).

Под внутренним ограничением подразумевается, что производство продукции в текущем периоде наталкивается на ресурсные ограничения J_r – по сырью и материалам, энергозатратам, фонду рабочего времени, фонду работы оборудования и т.д., использование которых по каждому виду продукции k определяется нормами расхода U_{rk}, выраженными в стоимостной форме, по каждому виду ресурсов r в текущем периоде. В результате ограничение предложения может быть сведено к следующей группе неравенств:

$$\sum_{k=1}^{t} U_{rk} \cdot Q_k \le J_r. \qquad (5)$$

Отметим, что разнообразие всех ресурсов и норм расходования, используемых предприятием, можно свести к их стоимостному эквиваленту: нормы расхода по всем ресурсам можно определить через переменные затраты по каждому виду продукции, а запас ресурсов – через стоимостной эквивалент производственной мощности W. Таким образом, внутреннее ограничение рассматриваемой задачи может быть представлено следующим образом:

$$\sum_{k=1}^{t} V_k \cdot Q_k \le W. \qquad (6)$$

В рамках внешнего ограничения предполагается, что спрос на продукцию предприятия также не может быть бесконечно большим. Ясно, что объем производства в текущем периоде должен учитывать особенности рыночной конъюнктуры и по каждому виду продукции k не превышать значения L_k, которое, в свою очередь, может определяться исходя из особенностей вновь заключенных договорных обязательств предприятия, спецификаций потребителей и результатов маркетинговых исследований. Кроме этого, объем производства не должен быть ниже значения S_k, представляющего фиксированный объем продукции по договорным обязательствам, заключенным ранее текущего периода. Таким образом, внешние ограничения рассматриваемой задачи будут иметь следующий вид:

$$S_k \le Q_k \le L_k. \qquad (7)$$

Таким образом, в детерминированной форме модель оптимизации производственной программы предприятия, изготавливающего медицинскую пробку, будет иметь вид

$$M = \sum_{k=1}^{t} R_k \cdot V_k \cdot Q_k \to \max$$

$$\begin{cases} \sum_{k=1}^{t} U_k \cdot Q_k \le J_r \\ S_k \le Q_k \le L_k \end{cases} \qquad (8)$$

или

$$M = \sum_{k=1}^{t} R_k \cdot V_k \cdot Q_k \to \max$$

$$\begin{cases} \sum_{k=1}^{t} V_k \cdot Q_k \le W \\ S_k \le Q_k \le L_k. \end{cases} \qquad (9)$$

Приведенная выше модель отражает направление и ограничения предполагаемой оптимизации производственной программы предприятия, изготавливающего медицинскую пробку. Однако, для того чтобы в данной модели учитывалась неопределенность внешней среды, необходимо ее сочетание с вероятностными методами.

В этих целях, на наш взгляд, целесообразно использование методов имитационного моделирования, в частности метода Монте-Карло, с помощью которого возможно определение

состояния проекта при одновременном анализе сколь угодно большого числа возможных состояний исследуемой модели путем ее многократного прогона, как правило, в среде ЭВМ.

В общем случае реализация метода Монте-Карло включает в себя следующие этапы:

1) установление ключевых параметров модели, чье воздействие на ее состояние является наиболее значимым и чьи реальные величины невозможно предсказать с высокой точностью;

2) определение законов распределения вероятностей для ключевых параметров модели;

3) проведение имитации значений ключевых параметров модели;

4) статистический анализ исходных и выходных показателей имитационного эксперимента.

Рассмотрим реализацию метода Монте-Карло в рамках сформированной выше детерминированной модели математического программирования для оптимизации производственной программы с учетом фактора неопределенности.

Для резинотехнических предприятий, изготавливающих медицинскую пробку, наиболее неопределенными параметрами внешней среды являются цены на основное сырье (бутилкаучук и хлорбутилкаучук) и величина спроса на производимую продукцию. Следовательно, при реализации метода Монте-Карло необходимо учитывать случайный характер показателей V_k, U_k, L_k.

Для этого введем параметры V_k^*, U_{rk}^*, L_k^*, которые представляют значения показателей V_k, U_{rk}, L_k в предыдущем периоде, и параметры γ_k, v_{rk}, λ_k, представляющие собой темпы роста показателей V_k, U_{rk}, L_k по сравнению со значениями V_k^*, U_{rk}^*, L_k^*, такие, что $\gamma_k = \frac{V_k}{V_k^*}$, $v_{rk} = \frac{U_{rk}}{U_{rk}^*}$, $\lambda_k = \frac{L_k}{L_k^*}$.

Поскольку совокупности значений V_k, U_{rk}, L_k являются временными рядами, что затрудняет их реализацию через законы распределения, то целесообразно в качестве случайных параметров модели выбрать показатели γ_k, v_{rk}, λ_k, а в (8)–(9) для сохранении логики модели заменить параметры V_k, U_{rk}, L_k на $V_k^* \cdot \gamma_k$, $U_{rk}^* \cdot v_{rk}$, $L_k^* \cdot \lambda_k$.

В результате вышеуказанных преобразований описываемая модель оптимизации производственной программы формализуется в виде

$$M = \sum_{k=1}^{t} R_k \cdot V_k^* \cdot \gamma_k \cdot Q_k \to max$$

$$\begin{cases} \sum_{k=1}^{t} U_{rk}^* \cdot \nu_{rk} \cdot Q_k \le J_r \\ S_k \le Q_k \le L_k^* \cdot \lambda_k \end{cases} \qquad (10)$$

или

$$M = \sum_{k=1}^{t} R_k \cdot V_k^* \cdot \gamma_k \cdot Q_k \to \max$$

$$\begin{cases} \sum_{k=1}^{t} V_k^* \cdot \gamma_k \cdot Q_k \le W \\ S_k \le Q_k \le L_k^* \cdot \lambda_k, \end{cases} \qquad (11)$$

где γ_k, v_{rk}, λ_k – случайные величины.

Проведение имитационного эксперимента при помощи метода Монте-Карло может потребовать большое количество прогонов модели, число которых значительно превышает величину имеющейся выборки значений случайных параметров. В связи с этим для моделирования значений случайной величины вместо выборочных значений используют определенное статистическое распределение, принимая его тождественным выборке.

Однако нередко выбор того или иного статистического закона для моделирования выборки проводится без всякой проверки согласия экспериментальных данных и параметрических распределений. Зачастую в таких случаях, руководствуясь центральной предельной теоремой, используют распределение Гаусса (нормальное распределение).

На наш взгляд, выбор распределения без должной проверки экспериментальных данных является некорректным, поэтому при определении закона распределения случайных величин параметров γ_k, v_{rk}, λ_k необходимо проверять гипотезу о согласии наблюдаемых результатов и распределения вероятности. Рассмотрим более подробно процесс проверки гипотезы о согласии эмпирических данных и известных законов распределения.

В литературе по прикладной статистике приведено большое количество критериев согласия.

В данной работе мы будем использовать критерий Колмогорова, который, согласно М. Кендаллу, А. Стюарту [6, с. 605], является «наиболее важным из общих критериев согласия».

Пусть $F_n(x)$ – эмпирическая функция распределения случайной величины x, представленной выборкой $x_1 \le x_2 \le \ldots \le x_n$ (где n – объем выборки), такая что:

$$F_n(x) = \begin{cases} 0 & x < x_1 \\ \dfrac{i}{n}, & x_i \le x < x_{i+1}, \quad 1 \le i \le n-1. \\ 1 & x \ge x_n \end{cases} \qquad (12)$$

Выдвинем гипотезу H_0 : $Fn(x) = \Phi(x)$, где $\Phi(x)$ – полностью определенная (с точностью до параметров) теоретическая функция распределения. Статистика Колмогорова D_n рассчитывается по следующей формуле [7, с. 13]:

$$D_n = \max_{1 \le i \le n}\left[\left(\frac{i}{n} - \Phi(x)\right), \left(\Phi(x) - \frac{i-1}{n}\right)\right]. \qquad (13)$$

Если $D_n > D_n(\alpha)$, то гипотеза о согласии эмпирической функции распределения с теоретической отвергается при вероятности отклонения верной гипотезы (уровне значимости), равной α. Для того чтобы устранить зависимость $D_n(\alpha)$ от объема выборки необходимо использовать преобразование $\widetilde{D}_n$ статистики Колмогорова D_n [8, с. 118]:

$$\widetilde{D}_n = D_n \cdot \left(\sqrt{n} + 0{,}12 + \frac{0{,}11}{\sqrt{n}}\right). \qquad (14)$$

Значение $\widetilde{D}_n$ следует сравнивать с критическими значениями $\widetilde{D}_n(\alpha)$, представленными в табл. 1.

Таблица 1

Критические значения статистики Колмогорова

Уровень значимости α	**0,15**	**0,1**	**0,05**	**0,025**
Критические значения $\widetilde{D}_n(\alpha)$	1,138	1,224	1,358	1,480

На практике, однако, параметры теоретической функции распределения часто бывают неизвестны, поэтому исследователи используют оценку параметров теоретической функции распределения по имеющейся выборке. Но в этом случае использовать статистику $\widetilde{D}_n$ и критические значения $\widetilde{D}_n(\alpha)$ неправомерно [9, с. 60–62]. Кроме этого, распределение статистики Колмогорова перестает быть универсальным, и для проверки согласия теоретической функции, оцененной по выборке, с экспериментальными данными необходимо модифицировать статистику D_n и критические значения $D_n(\alpha)$ в зависимости от каждого выбранного для проверки гипотезы закона распределения.

Например, для проверки согласия эмпирических данных с функцией нормального распределения, параметры которой (математическое ожидание μ и среднеквадратическое отклонение δ) оценены по выборке, следует использовать модифицированную статистику $\breve{D}_n$ [10, с. 233]:

$$\breve{D}_n = D_n \cdot \left(\sqrt{n} - 0{,}01 + \frac{0{,}85}{\sqrt{n}}\right). \qquad (15)$$

Значение $\breve{D}_n$ необходимо сравнивать с критическими значениями $\breve{D}_n(\alpha)$, представленными в табл. 2.

Таблица 2

Критические значения модификации статистики Колмогорова для нормального распределения оцениваемого по выборке

Уровень значимости α	**0,15**	**0,1**	**0,05**	**0,025**	**0,01**
Критические значения $\breve{D}_n(\alpha)$	0,775	0,819	0,895	0,955	1,035

Как видно из табл. 1, 2, критические значения $\widetilde{D}_n(\alpha)$ больше $\breve{D}_n(\alpha)$ примерно в 1,5 раза, то есть при соотнесении экспериментальных данных с нормальным законом, функция которого оценена по выборке, гипотеза о согласии H_0 принимается значительно реже, чем при использовании нормального распределения с полностью известными параметрами.

Таким образом, в условиях описываемой модели оптимизации производственной программы предприятия, изготавливающего медицинскую пробку, следует использовать критерий Колмогорова и его модификации для выбора закона распределения в целях учета неопределенности внешней среды путем реализации метода Монте-Карло.

После выбора параметров, чьи значения подвергнуты наибольшей неопределенности, и закона распределения случайных величин необходимо провести имитационный эксперимент, суть которого состоит в многократном изменении параметров $\gamma_k, v_{rk}, \lambda_k$ и, разумеется, многократном решении соответствующей задачи математического программирования. Для этого в настоящее время используются широкие возможности ЭВМ.

При этом следует отметить, что реализация компьютерной имитации и множественного решения задачи математического программирования может быть успешно осуществлена в среде широкодоступного процессора электронных таблиц EXCEL при помощи надстройки Solver и средств языка программирования Visual Basic for Applications (VBA), входящих в состав пакета программ Microsoft Office.

После проведения имитационного эксперимента необходимо провести статистический анализ всех полученных в ходе имитации значений всех параметров (на основе методов описательной статистики) и определить переменные, достижение значений которых обеспечит оптимизацию целевой функции.

На рис. 1 приведена схема методики экономико-математического моделирования оптимальной производственной программы промышленного предприятия, изготавливающего медицинскую пробку, с учетом неопределенности.

Рис. 1. Методика экономико-математического моделирования оптимальной производственной программы с учетом неопределенности*

* *Источник:* разработано автором.

Отметим, что предлагаемая методика экономико-математического моделирования оптимальной производственной программы с учетом неопределенности может применяться в рамках крупных предприятий СНГ, изготавливающих медицинскую резиновую пробку, таких как ООО ПКФ «Астрахим», ОАО «Саранский завод «Резинотехника», ООО «Киевгума», ЗАО «Курскрезинотехника», ЗАО «Оренбургрезинотехника» и др.

Список литературы

1. Кушнер А.А. Методика оценки эффективности планирования и управления производственной программой предприятий, изготовляющих медицинскую пробку // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Сер. Экономика и менеджмент. – 2011. – №21(238). – С. 178–182.

2. Авакумов В.Г. Решение задачи линейного программирования методом статистических испытаний // Кадровое обеспечение региональной экономики и управления: правовое поле, проблемы и перспективы: материалы второй междунар. науч.-практ. конф. – Омск: СИБИТ, 2007. – С. 245–248.

3. Sakalauskas L., Zilinskas K. Application of Monte-Carlo method to stochastic linear programming // Computer aided methods in optimal design and operations. – 2006. – P. 39–48.

4. Thompson S.D., Davis W.J. An integrated approach for modeling uncertainty in aggregate production planning // IEEE Transactions on Systems, Man and Cybernetics 20. – 1990. – P. 1000–1012.

5. Shapiro A. Monte Carlo simulation approach to stochastic programming // 2001 Winter Simulation Conference (WSC›01). – 2001. – Vol. 2. – P. 428–431.

6. Кендалл М., Стьюарт А. Статистические выводы и связи. – М.: Наука, 1973. – 899 с.

7. Тюрин Ю.Н. Непараметрические методы статистики. – М.: Знание, 1978. – 64 с.

8. Stephens M.A. Use of Kolmogorov-Smirnov, Cramer-von Mises and related statistics without extensive tables // Journal of the Royal Statistical Society. Series B (Methodological). – 1970. – Vol. 32. – №. 1. – P. 115–122.

9. Орлов А.И. Распространенная ошибка при использовании критериев Колмогорова и омега-квадрат // Заводская лаборатория. – 1985. – Т. 51. – №1. – С. 60–62.

10. Кобзарь А. И. Прикладная математическая статистика. Для инженеров и научных работников. – М.: ФИЗМАТЛИТ, 2006. – 816 с.

В редакцию материал поступил 30.09.11

Ключевые слова: производственная программа, медицинская пробка, планирование, оптимизация, математическое программирование, имитационное моделирование, метод Монте-Карло.

ТЕОРИЯ И ИСТОРИЯ ПРАВА И ГОСУДАРСТВА

УДК 347.998.2

И.В. ЕРМАКОВА,

аспирант

Сургутский государственный университет

ТЕОРЕТИКО-ИСТОРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СТАНОВЛЕНИЯ ИНСТИТУТА СУДА ПРИСЯЖНЫХ В РОССИИ

С момента признания необходимости восстановления судопроизводства с участием присяжных Концепцией судебной реформы в РСФСР (1991 г.) и до настоящего времени в обществе, в среде теоретиков и практиков нет однозначного отношения к данному институту. Современные проблемы создания и функционирования суда присяжных, его критика в значительной своей части совпадают с имевшими место в XIX – начале XX вв. В настоящей статье автором предпринята попытка кратко проанализировать основные этапы становления института присяжных заседателей в России. В результате исследования сделан ряд выводов доктринального и практического характера.

В отечественной и зарубежной историко-юридической литературе вопрос о периодизации истории суда присяжных в России до последнего времени специально не ставился[1]. Так, по мнению А.А. Демичева, история российского суда присяжных носит дискретный характер. В ней можно выделить два этапа: 1) 1864–1917 гг., включающий четыре периода; 2) 1993 г. – настоящее время, включающий два периода [2].

В свою очередь, Г.Р. Бикмаевой предложена периодизация истории развития института суда присяжных в Уфимской губернии, которая состоит из 3 периодов: 1) с 20 ноября 1864 г. по 2 февраля 1898 г. – с момента возникновения суда присяжных в Российской империи до его введения в Уфимской губернии Указом «О введении суда присяжных заседателей в губерниях Астраханской, Олонецкой, Оренбургской и Уфимской»; 2) с 2 февраля 1898 г. по 24 ноября 1917 г. – со дня введения института в Уфимской губернии до его упразднения Декретом СНК РСФСР «О суде»; 3) с 24 ноября 1917 г. по 30 мая 1919 г. – с момента законодательной отмены института до закрытия Уфимского окружного суда и фактического прекращения деятельности суда присяжных в Уфимской губернии [3]. Нам представляется, что возможно разработать подобную периодизацию и для других губерний Российской империи по аналогии с предложенной А.А. Демичевым и Г.Р. Бикмаевой.

Первый период становления суда присяжных, по мнению А.А. Демичева, длился с момента одобрения Александром II Судебных уставов 1864 г. до начала кризиса суда присяжных в России[2]. Данный период развития института присяжных характеризуется тем, что на этом этапе Уставы 1864 г. действовали в своем первоначальном виде (за исключением несущественных изъятий)[3].

Процесс организационного и социально-психологического становления суда присяжных в ряде судебных округов завершился к концу 70-х гг. XIX в. Это произошло в связи с недостаточностью денежных средств, направляемых на осуществление реформы, помещений и квалифицированных судей. К 1870 г. новый суд существовал лишь в 23 губерниях вместо 44, определенных законом от 19 октября 1865 г. Тем не менее уже к началу

[1] Этот вопрос впервые был поднят на одной из всероссийских научно-практических конференций в 1996 г. [1].

[2] 20 ноября 1864 г. – 9 мая 1878 г.

[3] 19 октября 1865 г. Высочайшим указом было утверждено «Положение о введении в действие Судебных уставов 20 ноября 1864 года».

90-х гг. XIX в. суд присяжных охватывал 3/4 всего населения России (что составляло 90% населения ее европейской части), а к началу XX в. он был введен на всей территории страны [4].

Как справедливо отметил в своей работе А. Афанасьев, одной из главных проблем истории государственного или общественного института является проблема его социального состава, поскольку именно им во многом определяется характер этого института и его деятельность, а также отношение к нему власти и общества [4]. В сследуемый период присяжным заседателем мог быть мужчина из любого сословия, отвечавший трем основным требованиям: русское подданство, возраст от 25 до 70 лет и проживание не менее двух лет в том уезде, где проводилось избрание в присяжные. К участию в суде не допускались преступники, несостоятельные должники, немые, слепые, глухие, сумасшедшие и не знавшие русского языка[4].

Специальные комиссии в каждом уезде составляли общие списки тех, кто имел право на избрание в присяжные заседатели. В них вносились почетные мировые судьи, гражданские чиновники не выше 5-го класса, а также лица, занимавшие выборные общественные должности. В последнюю категорию входили и крестьяне, избранные в волостные суды, исполнявшие должности сельских старост, волостных старшин, голов и другие должности по крестьянскому общественному управлению. Для остальных устанавливался имущественный ценз: присяжными заседателями могли назначаться лица, «владеющие землей в количестве не менее 100 десятин, или другим недвижимым имуществом ценою: в столицах не менее 2 000 рублей, в губернских городах и градоначальствах – не менее 1 000, а в прочих местах не менее 500 рублей, или же получающие жалование или доход от своего капитала, занятия, ремесла или промысла: в столицах не менее 500, а в прочих местах не менее 200 рублей в год» [5]. Ценз не был высоким, но основная масса населения России не отвечала и этим требованиям.

Юрисдикция русского суда присяжных определялась не родом или характером преступления, а мерой установленного за него наказания. Компетенция присяжных распространялась на те уголовные преступления, «за которые в законе положены наказания, соединенные с лишением или ограничением прав состояния». Объем юрисдикции суда присяжных в 1864–1878 гг. был значительным. А.М. Бобрищев-Пушкин отмечал, что в сфере компетенции заседателей находилось примерно 410 статей Уложения о наказаниях уголовных и исправительных, что составляло почти пятую часть всех карательных статей российского законодательства [6].

Практическая деятельность судов присяжных, выявившая достоинства и недостатки его регламентации, и наступивший после гибели Александра II период реакции явились основными причинами корректировки этого института. К концу 70-х – началу 80-х гг. XIX в. были выявлены многочисленные недостатки российского суда присяжных, ставшие причинами его кризиса [7]. Важнейшие из них – юридические: несовершенство законодательства, мешавшее нормальному функционированию суда присяжных[5].

Период с 9 мая 1878 г. по 7 июля 1889 г. стал периодом кризиса российского суда присяжных. Девятого мая 1878 г. и 7 июля 1889 г. были приняты законы, серьезно изменивший законодательство 1864 г. о суде присяжных [8; 9].

Так, Г.Р. Бикмаева отмечает, что основными направлениями, по которым шло законодательство о суде присяжных, принятое в дополнение и изменение Уставов 1864 г., являлось: 1) ограничение компетенции суда присяжных; 2) обеспечение надлежащего состава скамьи присяжных заседателей; 3) совершенствование процедуры судебного разбирательства с участием присяжных заседателей[6]. За период с 1878 по 1889 гг. было принято более десяти временных и постоянных законов, коренным образом изменивших законодательство о присяжных. По сути, был создан иной

[4] Вопрос об участии женщин в суде присяжных в ходе подготовки судебной реформы 1864 г. даже не обсуждался. Этот вопрос возник только в1917 г. перед Временным правительством, но и тогда не получил положительного разрешения. В настоящее же время невозможно представить саму постановку вопроса о каком-либо ограничении участия женщин в работе этого суда.

[5] Сюда можно отнести несоответствие материального и процессуального права (Уложения о наказаниях уголовных и исправительных 1845 г. Судебным уставам 1864 г.); неудачный состав Временных комиссий, составлявших списки присяжных (их члены совершенно не были заинтересованы в результатах своего труда и воспринимали свои обязанности как лишнюю обузу); наличие «служебного ценза» и неравномерность имущественного ценза, нечеткость некоторых формулировок закона и др.

[6] Следует отметить, что данные направления совершенствования остаются актуальными и сегодня [3].

суд присяжных, имеющий существенные отличия от института присяжных 1864 года. Так, Б.В. Виленский отмечает, что данными контрреформами были «…фактически перечеркнуты основные демократические институты Судебных уставов 20 ноября 1864 года»[7].

Среди положительных моментов контрреформы можно отметить следующие: 1) в состав Временных комиссий, готовивших общие, очередные и запасные списки присяжных заседателей, ввели людей, непосредственно заинтересованных в нормальной работе судебных органов (лиц прокурорского надзора и др.), был изменен порядок составления списков присяжных, а также контингент лиц, имеющих право быть включенными в эти списки; 2) права присяжных заседателей были расширены; 3) были улучшены и некоторые стороны устройства суда присяжных.

По окончании 1889 г. присяжным заседателям остались подсудны только уголовные дела при условии отсутствия в них политического оттенка. По подсчетам А.М. Бобрищева-Пушкина, после 1889 г. в компетенции присяжных осталось 300 статей Уложения о наказаниях уголовных и исправительных [6, с. 50–51].

В дальнейшем следующие аспекты законодательства о присяжных заседателях подверглись корректировкам: 1) процедуры отвода присяжных заседателей (не более трех заседателей для каждой стороны); 2) формирования и функционирования комиссий, составляющих списки присяжных заседателей; 3) привода присяжных заседателей к присяге и разъяснения им их прав и обязанностей [11].

Рассматривая вопрос функционирования суда присяжных в период до 1917 г., следует отметить ряд изменений.

С конца 90-х гг. XIX в. роль суда присяжных в уголовном судопроизводстве значительно понижается. В среднем за период 1890–1905 гг. объем юрисдикции суда присяжных составил 43,1% (минимально в 1901 г. – 35,7%, максимально в 1896 г. – 53,9%) [11]. В конце XIX – начале XX вв. продолжает сокращаться и объем юрисдикции присяжных заседателей.

Четвертого марта 1917 г. указом Временного правительства упразднялись установленные в законе особые суды, а именно: Верховный уголовный суд и особые присутствия Сената, судебных палат и окружных судов с участием сословных представителей [12]. Постановлением от 30 марта 1917 г. дела, подсудные этим особым судам, передавались в компетенцию суда присяжных [13]. Институт сословных представителей был заменен на институт присяжных заседателей. Таким образом, было восстановлено право заседателей участвовать в судопроизводстве, в том числе и судебных палат, и Уголовно-кассационного департамента Сената [13; 14]. Присяжные получили возможность разбирать преступления против государственности (государственные преступления). Соглашаясь с А.А. Демичевым, можно признать, что компетенция суда присяжных в 1917 г. была наиболее широкой за все время существования данного института в России. Кроме того, Постановлениями Временного правительства от 6 и 28 мая 1917 г. в России был создан военный суд присяжных [15].

Суд присяжных юридически прекратил свое существование в России после Октябрьской революции; 22 ноября (5 декабря) 1917 г. Совнарком «Декретом о суде» № 1 постановил «упразднить доныне существующие общие судебные установления, как-то: окружные суды, судебные палаты и Правительствующий сенат со всеми департаментами...» [16].

После революции проблематика российского суда присяжных рассматривалась в основном в качестве составной части исследований таких советских ученых, как Б.В. Виленский, Ю.Г. Галай, Н.Н. Ефремова, Н.М. Корнева, Е.Н. Кузнецова, Е.А. Скрипилев, Н.А. Троицкий, В.А. Шувалова и др. Среди авторов, чьи работы были непосредственно посвящены дореволюционному суду присяжных, можно отметить А.К. Афанасьева и М.Г. Коротких. В общем и целом, все вышеперечисленные работы представляют собой сравнительно-правовой анализ проектов судебной реформы 1864 г. и судебного законодательства 70–80 гг. XIX в.

В середине 50-х гг. XX в. вопрос о возрождении института суда присяжных в порядке дискуссии не единожды ставился отечественными правоведами Ф.М. Бурлацким, В. Каминской, В. Нажимовым, Р. Рахуновым. Однако вопрос о возрождении суда присяжных в СССР стал активно обсуждаться лишь с конца 80-х гг. XX в.

[7] Под контрреформой в области суда присяжных имеется в виду пересмотр Судебных уставов, направленный на ограничение и, по возможности, ликвидацию рассмотрения дел с участием присяжных заседателей [10].

В определенном смысле, институт присяжных заседателей, заложенный в дореволюционной России, получил свое развитие и продолжение в советский период лишь в институте народных заседателей. Институт народных заседателей был введен Декретом о суде № 1 от 22 ноября 1917 г. [17].

Двадцать пятого декабря 1958 г. был принят Закон СССР «Об утверждении основ законодательства о судоустройстве Союза ССР, союзных и автономных республик», согласно которому Рассмотрение дел во всех судах по первой инстанции осуществляется в составе судьи и двух народных заседателей. Де-юре при осуществлении правосудия судьи и народные заседатели были независимы и подчинялись только закону (ст. 9 данного Закона).

Девятого июня 1989 г. Съезд народных депутатов принял Постановление «Об основных направлениях внутренней и внешней политики СССР», в котором впервые на общегосударственном официальном уровне был поднят вопрос о возрождении суда присяжных. Съезд поручил Верховному Совету СССР обеспечить проведение судебной реформы к середине 1990 г., чтобы создать независимую и авторитетную судебную систему, рассмотрев возможность использования такой демократической формы судопроизводства, какой является суд присяжных. Судебные системы союзных республик должны были строиться с учетом их политических, правовых и культурных традиций, при соблюдении всех принципов демократического правосудия [18].

Тринадцатого ноября1989 г. были приняты законодательства Союза ССР и союзных республик о судоустройстве. Статья 11 Основ устанавливала возможность решения виновности подсудимого в преступлениях, за совершение которых законом предусмотрена смертная казнь либо лишение свободы на срок свыше 10 лет, судом присяжных (расширенной коллегией народных заседателей) [19]. В ч. 1 ст. 166 Конституции РСФСР, изложенной в новой редакции: «Рассмотрение гражданских и уголовных дел в судах осуществляется коллегиально и единолично; в судах первой инстанции – с участием присяжных заседателей, народных заседателей либо коллегией из трех профессиональных судей или единолично судьей».

Закон СССР от 10 апреля 1990 г. № 1423-1 внес изменения в Основы уголовного судопроизводства Союза ССР и союзных республик. С момента внесения данных изменений по делам о преступлениях, за совершение которых законом предусмотрена смертная казнь либо лишение свободы на срок свыше десяти лет, вопрос о виновности подсудимого может решаться судом присяжных (расширенной коллегией народных заседателей) [20].

Как уже было отмечено выше, в октябре 1991 г. Постановлением Верховного Совета РСФСР была одобрена Концепция судебной реформы, положившая начало новому этапу отечественного правосудия.

Закон Российской Федерации «О внесении изменений и дополнений в Закон РСФСР «О судоустройстве РСФСР», Уголовно-процессуальный кодекс РСФСР, Уголовный кодекс РСФСР и Кодекс РСФСР об административных правонарушениях» от 16 июля 1993 г. ополнил УПК РСФСР разделом X «Производство в суде присяжных». Свое развитие институт присяжных заседателей получил и в Федеральном конституционном законе «О судебной системе Российской Федерации» [21]. Восемнадцатого декабря 2001 г. был принят ныне действующий Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации [22], раздел XII которого регламентирует особенности производства в суде с участием присяжных заседателей.

С 1 января 2003 г. суд присяжных был введен в 69 регионах России, а с 1 января 2010 г. суд присяжных стал действовать на всей территории Российской Федерации, включая Чеченскую Республику. 20 августа 2004 г. был принят Федеральный закон № 113-ФЗ «О присяжных заседателях федеральных судов общей юрисдикции в Российской Федерации».

В результате исследования, проведенного автором при написании настоящей статьи, можно сделать следующие выводы.

В период с конца 1890-х гг., когда суд присяжных был внедрен в Российской империи повсеместно, данный правовой институт являлся центральным звеном в системе российского уголовного судопроизводства, в то время как сегодня в Российской Федерации суд присяжных является одним из законодательно закрепленных видов отправления правосудия по уголовным делам.

Несмотря на то, что исследователи периодизации становления института присяжных заседателей в России не выделяют в качестве одного из периодов советский период (прежде всего в связи с отсутствием в законодательстве СССР такого

института), можно утверждать, что включение в Основы законодательства о судоустройстве Союза ССР, союзных и автономных республик[8] и другие нормативные правовые акты советского периода норм об участии представителей народа (народных заседателей) свидетельствует, в первую очередь, об исторической традиции института присяжных заседателей для государства, осознания им необходимости заполнить данный правовой пробел «эквивалентным» правовым институтом, а также об исторической преемственности данного института и, в определенном смысле, его рецепции.

Суд присяжных был самым демократическим из всех институтов, установленных в России в результате буржуазных реформ. Следует отметить, что в России необходимость в суде присяжных вновь возникла в постсоветский период (в начале 1990-х гг.). Данный период развития российского общества характеризуется кризисом государственности, многочисленными социальными потрясениями (в результате перехода к качественно иной системе социально-экономических отношений), а впоследствии и началом проведения судебной реформы.

В связи с этим мы считаем возможным говорить о наличии определенных исторических параллелей в предпосылках становления института присяжных заседателей в период Российской империи 1864 г. и современной России. Следствием данного утверждения может быть вывод о необходимости проведения дальнейших исследований адекватной степени восполнения современной практики деятельности суда присяжных дореволюционными российскими правовыми традициями.

Список литературы

1. Демичев А.А. Суд присяжных в России: периодизация // 100 лет XVI Всероссийской промышленной и художественной выставке в Нижнем Новгороде: материалы Всерос. науч.-практ. конф. – Н. Новгород, 1997. С. 89–91.

2. Демичев А.А. Сравнительно-правовое исследование суда присяжных в России: История и современность: автореф. дис. … д-ра юрид. наук. – Н. Новгород, 2003.

3. Бикмаева Г.Р. Суд присяжных в Башкортостане: Вторая половина XIX – начало XX вв.: автореф. дис. … канд. юрид. наук. – М., 2009.

4. Афанасьев А. Суд присяжных в России. – URL: http://www.strana-oz.ru/?article=459&numid=11 (дата обращения: 09.05.2010)

5. Полное собрание законов Российской империи. Собр. 2-е. – 41475. – Ст. 84.

6. Бобрищев-Пушкин А.М. Эмпирические законы деятельности русского суда присяжных. – М., 1896. – С. 49.

7. Демичев А.А. Причины кризиса российского суда присяжных в 1878–1889 гг. // История и политика: методология, историография, политика: материалы Всерос. науч.-практ. конф. – Н. Новгород, 1997. – С. 79–80.

8. Полное собрание законов Российской империи. Собр. 2-е. – № 58488.

9. Полное собрание законов Российской империи. Собр. 3-е. – № 6162.

10. Виленский Б. В. Судебная реформа и контрреформа в России. – Саратов, 1969.

11. Полное собрание законов Российской империи. Собр. 3-е. № 10710. Закон от 3 июня 1894 г.

12. Вестник Временного правительства. – 1917. – № 1.

13. Вестник Временного правительства. – 1917.– № 21.

14. Постановление Временного правительства «Об уголовной и гражданской ответственности служащих» от 11 апреля 1917 г. // Вестник Временного правительства. – 1917. – № 32.

15. Вестник Временного правительства. – 1917. – № 56, 95.

16. Декреты Советской власти. – М., 1957. Т. 1. – С. 124.

17. СУ РСФСР. – 1917. – № 4. – Ст. 50.

18. Об основных направлениях внутренней и внешней политики СССР: Постановление СНД СССР от 09.06.1989. – URL: http://pravo.levonevsky.org/baza/soviet/sssr1289.htm (дата обращения: 08.05.2010)

19. Основы законодательства Союза ССР и союзных республик о судоустройстве (приняты ВС СССР 13.11.1989) // Свод законов СССР. Т. 10. – С. 7, 1990 г.

20. О внесении изменений и дополнений в Основы уголовного судопроизводства Союза ССР и союзных республик: Закон СССР от 10.04.1990 № 1423-1 // Ведомости СНД и ВС СССР. – 1990. № 16. – Ст. 272.

22. О введении в действие Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации: Федеральный закон от 18.12.2001 № 177-ФЗ (ред. от 24.07.2007) (принят ГД ФС РФ 22.11.2001) // Российская газета. – № 249. – 22.12.2001.

В редакцию материал поступил 21.01.11

Ключевые слова: присяжные заседатели, этапы становления.

[8] А в последующем и в УПК РСФСР 1960 г., утв. ВС РСФСР 27.10.1960 // Свод законов РСФСР. Т. 8. – С. 613.

УДК 340.130.5

В.П. МАЛКОВ,

доктор юридических наук, профессор

Институт экономики, управления и права (г. Казань)

О ДАТЕ НАИМЕНОВАНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА

Статья посвящена рассмотрению неоднозначно решаемого в учебной и научной литературе, судебно-следственной практике и законотворческой деятельности вопроса о дате наименования федерального конституционного закона, федерального закона, а также необходимости приведения Федерального закона № 5-ФЗ от 14 июня 2004 г. в соответствие с Конституцией РФ.

Во время итогового аттестационного экзамена по уголовному праву, раскрывая вопрос о порядке принятия, опубликования, вступления в силу и пределах действия российского уголовного закона, экзаменующийся назвал «федеральным законом от 14 июня 2004 г.» Федеральный закон «О порядке опубликования и вступления в силу федеральных конституционных законов, федеральных законов и актов палат Федерального Собрания». Член Государственной аттестационной комиссии, весьма авторитетный профессор, поправил его, указав на то, что названный нормативный правовой акт следует именовать «законом от 25 мая 2004 г.» и в пользу этого сослался на ст. 2 данного закона. Началась дискуссия экзаменатора с экзаменующимся, а также и между экзаменаторами. Из читального зала библиотеки были доставлены учебники и рассматриваемый закон. Каждая сторона участников дискуссии нашла подтверждение своей научной позиции и осталась на ней же.

В результате изучения данного вопроса установлено, что в учебниках по уголовному праву, в учебниках по общей теории права и государства, в следственно-судебной практике и законотворческой деятельности вопрос о дате наименования принятых федеральных конституционных и федеральных законов решается неоднозначно.

Это, вероятно, объясняется тем, что рассматриваемый вопрос неудачно решается в ст. 2 Федерального закона «О порядке опубликования и вступления в силу федеральных конституционных законов, федеральных законов, актов палат Федерального Собрания». Как представляется, нельзя не обратить внимание и на то обстоятельство, что вопрос о дате наименования самого закона о порядке опубликования и вступления соответствующих законов в литературе раскрывается по-разному. В Энциклопедии уголовного права (автор Е.М. Журавлева) этот закон на одной и той же странице датируется и 14 июня 1994 г., и 25 мая 1994 г. [1]. В Полном курсе уголовного права в 5-ти томах под ред. А.И. Коробеева (автор И.Я. Козаченко) этот нормативный правовой акт именуется «законом от 14 июня 1994 г.» [2]. В ст. 2 Федерального закона «О порядке опубликования и вступления в силу федеральных конституционных законов, федеральных законов, актов палат Федерального Собрания» действительно сказано, что датой принятия федерального закона считается день принятия его Государственной Думой в окончательной редакции, а датой принятия федерального конституционного закона – день, когда он одобрен палатами Федерального Собрания в порядке, установленном Конституцией Российской Федерации.

Согласно ст. 105 Конституции РФ федеральные законы принимаются Государственной Думой большинством голосов от общего числа ее депутатов, если иное не предусмотрено Конституцией Российской Федерации. Принятые Государственной Думой федеральные законы в течение пяти дней передаются на рассмотрение Совета Федерации. Федеральный закон считается одобренным Советом Федерации, если за него проголосовало более половины от общего числа членов этой палаты, а также если в течение четырнадцати дней он не был рассмотрен Советом Федерации.

В случае отклонения федерального закона Советом Федерации палаты Федерального Собрания могут создать согласительную комиссию для преодоления возникших разногласий, после чего федеральный закон подлежит повторному рассмотрению Государственной Думой. В случае несогласия Государственной Думы с решением Совета Федерации федеральный закон считается принятым, если за него проголосовало не менее двух третей от общего числа Государственной Думы.

Как сказано в ст. 107 Конституции РФ, принятый федеральный закон в течение пяти дней направляется Президенту Российской Федерации для подписания и обнародования. Президент РФ в течение четырнадцати дней подписывает федеральный закон и обнародует его. Если Президент РФ в течение четырнадцати дней с момента поступления федерального закона отклонит его, то Государственная Дума и Совет Федерации в установленном Конституцией Российской Федерации порядке вновь рассматривают данный закон. Если при повторном рассмотрении федеральный закон будет одобрен в ранее принятой редакции большинством не менее двух третей голосов депутатов Государственной Думы, а также от общего числа членов Совета Федерации, он подлежит подписанию Президентом РФ в течение семи дней и обнародованию.

Федеральные конституционные законы принимаются по вопросам, предусмотренным Конституцией Российской Федерации. Федеральный конституционный закон считается принятым, если он одобрен большинством не менее трех четвертей голосов от общего числа членов Совета Федерации и не менее двух третей голосов от общего числа депутатов Государственной Думы. Принятый федеральный конституционный закон в течение четырнадцати дней подлежит подписанию Президентом Российской Федерации и обнародованию.

Из сказанного выше следует, что федеральный конституционный закон или федеральный закон, до тех пор пока он не подписан Президентом Российской Федерации, является по своему статусу (по существу) лишь его проектом. Поэтому правило, согласно которому датой принятия федерального закона считается дата его принятия Государственной Думой в окончательной редакции, а датой принятия федерального конституционного закона – день, когда он одобрен палатами Федерального Собрания, является непродуманным и неудачным. Понятно же каждому, что федеральный конституционный закон не может, как правило, быть одобренным палатами в один день. Совет Федерации, по общему правилу, одобряет такой закон позднее, а Государственная Дума его не одобряет, а принимает.

Зададимся вопросом, какое юридическое значение имеют положения ст. 2 рассматриваемого закона о том, что федеральный закон считается принятым в день его принятия в окончательной редакции Государственной Думой, а датой принятия федерального конституционного закона – день, когда он одобрен палатами Федерального Собрания в порядке, установленном Конституцией Российской Федерации? Конечно, обнародование даты принятия федерального закона и федерального конституционного закона Государственной Думой, а также даты одобрения их Советом Федерации выполняет так называемую контрольную функцию: избиратели (представители субъектов РФ) по этим датам могут судить об интенсивности деятельности своих посланников в названных представительных органах. В проблемных случаях данные о датах принятия и одобрения закона, пожалуй, могут использоваться при систематическом толковании каких-либо норм закона в целях уяснения их смысла.

Однако не удалось найти других существенно влияющих на общественные процессы функций наличия этих дат в соответствующих законах и аргументов в пользу сохранения данных предписаний в рассматриваемом законе.

Доводом в пользу отказа от рассматриваемого правила индивидуализации закона датой его принятия в окончательной редакции Государственной Думой или датой одобрения ФКЗ обеими палатами Федерального Собрания является то, что оставление их в Федеральном законе от 14 июня 1994 г. порождает искаженное представление у населения и правоприменителей о том, как будто бы им следует знать эти законы и руководствоваться ими со дня принятия их в окончательной редакции Государственной Думой до одобрения Советом Федерации, а ФКЗ – до одобрения обеими палатами Федерального Собрания, следовательно, и до подписания Президентом РФ.

Согласно ст. 9 Федерального закона №5-ФЗ от 14 июня 2004 г. при публикации федерального конституционного закона и федерального закона они помещаются в статьях, имеющих соответствующие порядковые номера, указывается наименование закона, дата его принятия (одобрения) Государственной Думой и Советом Федерации, должностное лицо, его подписавшее, место и дата его подписания, регистрационный номер.

Убедительных доводов в пользу того, почему датой принятия закона считается день его принятия Государственной Думой в окончательной редакции без учета даты его одобрения Советом Федерации и подписания Президентом РФ, пока в литературе никем не высказано. Изучение «содержания» (оглавления) раздела первого Бюл-

летеня «Собрание законодательства Российской Федерации» начиная с первого номера 1996 г. свидетельствует о том, что в нем все федеральные законы и федеральные конституционные законы индивидуализируются (датируются) датой подписания их Президентом Российской Федерации.

Такая практика также сложилась и в законотворческой деятельности федерального законодателя. Так, в ст. 4 Федерального конституционного закона от 28 декабря 2010 г. №8-ФКЗ «О внесении изменений в отдельные федеральные конституционные законы в связи с совершенствованием деятельности предварительного следствия» (ФЗ РФ. 2011. №1. Ст. 1) Федеральный конституционный закон «О Государственном флаге Российской Федерации» датируется «от 25 декабря 2000 г.», тогда как в окончательной редакции Государственной Думой он принят 8 декабря 2000 г., а одобрен Советом Федерации 20 декабря 2000 г. В Федеральном законе от 28 декабря 2010 г. № 392-ФЗ «О внесении изменений в статьи 25 и 26 Федерального закона «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» последний назван законом от 25 апреля 2002 г., тогда как принят он в окончательной редакции Государственной Думой 3 апреля 2002 г., а одобрен Советом Федерации 10 апреля 2002 г. Подписан Президентом РФ этот закон 25 апреля 2002 г.

Федеральный закон №119-ФЗ «О государственной защите потерпевших, свидетелей и иных участников уголовного судопроизводства» называется законом от 20 августа 2004 г., тогда как принят он в окончательной редакции Государственной Думой 31 июля 2004 г., а одобрен Советом Федерации 8 августа 2004 г., подписан же Президентом РФ 20 августа 2004 г. (СЗ РФ. 2004. №34. Ст. 3534).

Поскольку такая практика фактически сложилась, как уже о том говорилось выше, с начала издания Бюллетеня «Собрание законодательства Российской Федерации», а также с издания «Парламентской газеты» и «Российской газеты» в качестве официальных изданий, поэтому целесообразно изменить редакцию ст. 2 Федерального закона «О порядке опубликования и вступления в силу федеральных конституционных законов, федеральных законов, актов палат Федерального Собрания» и привести ее в соответствие со сложившейся практикой. Датой принятия федерального конституционного закона, федерального закона следует считать день его подписания Президентом Российской Федерации. В такой редакции названная статья будет согласована со ст. 3 данного же закона, в соответствии с которой федеральные конституционные законы, федеральные законы подлежат официальному опубликованию в течение семи дней после дня их подписания Президентом Российской Федерации.

Кроме того, редакцию Закона № 5-ФЗ от 14 июня 2004 г. необходимо переработать в целом, в частности, в ст. 9 его вместо указания «на должностное лицо, его подписавшее» указать должность Президента РФ, его фамилию и инициалы, т.е. привести это положение закона в соответствие с п. «д» ст. ст. 84 и 108 Конституции РФ.

Напомним также и то, что вопрос о дате принятия федерального закона путем всенародного голосования (референдума) отличается от показанного выше. Как устанавливается в ст. 80 Федерального конституционного закона «О референдуме Российской Федерации» от 28 июня 2004 г. №5-ФКЗ (в ред. от 24.04.2008), дата принятия закона путем референдума определяется датой подписания протокола членами Центральной избирательной комиссии. Членами Центральной избирательной комиссии протокол подписывается после получения информации об итогах голосования на референдуме от избирательных комиссий субъектов Федерации и специальных территориальных комиссий (ч. 2 ст. 25 ФКЗ «О референдуме Российской Федерации)». В соответствии с ч. 3 ст. 82 названного ФКЗ официальное опубликование результатов референдума осуществляется Центральной избирательной комиссией РФ в течение трех дней со дня подписания ею протокола о результатах референдума.

Список литературы

1. Энциклопедия уголовного права. Т.2. Уголовный закон / изд. проф. Малинина. – СПб., 2005. – С. 81.

2. Полный курс уголовного права: в 5 т. Т.1. Преступление и наказание / под ред. проф. А.И. Коробеева. – СПб.: Изд-во Р. Асланова «Юридический центр Пресс», 2008. – С. 197.

В редакцию материал поступил 07.09.11

Ключевые слова: федеральный закон, дата наименования, федеральный конституционный закон.

ГРАЖДАНСКОЕ ПРАВО; ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЕ ПРАВО

УДК 347.763

С.В. МИХАЙЛОВ,

аспирант

Институт экономики, управления и права (г. Казань)

ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА ПЕРЕВОЗКИ ГРУЗОВ АВТОМОБИЛЬНЫМ ТРАНСПОРТОМ

В статье на основе анализа отечественного законодательства и правоприменительной практики исследуются вопросы, связанные с заключением договора перевозки грузов автомобильным транспортом.

Автоперевозки – один из наиболее популярных видов перевозок. Достоинствами автоперевозок являются гибкий график, возможность осуществления постоянного контроля за перевозкой, быстрая доставка. Данные практики свидетельствуют о том, что с точки зрения цены и скорости исполнения данный вид грузоперевозок является не менее привлекательным, чем, к примеру, авиаперевозки. Протяженность автомобильных дорог в России более 916 тыс. км, из которых около 574 тыс. км – дороги общего пользования. За последнее десятилетие общий парк грузового автотранспорта России увеличился более чем в 2,5 раза.

В немалой степени эффективность автомобильных перевозок предопределяется положениями отечественного законодательства РФ, регулирующего данную сферу общественных отношений.

Согласно ст. 785 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ) по договору перевозки груза перевозчик обязуется доставить вверенный ему отправителем груз в пункт назначения и выдать его управомоченному на получение груза лицу (получателю), а отправитель обязуется уплатить за перевозку груза установленную плату [1].

Общепризнанным в юридической литературе является понимание рассматриваемого договора как строго формальной сделки (строго формального договора). Данный договор заключается в письменной форме, причем часто с соблюдением обязательных реквизитов, которые установлены законодательством [2].

Заключение договора перевозки грузов требует наличия определенных организационных предпосылок (оснований). Выполнение действий, связанных с организацией перевозок грузов, невозможно без предварительного их согласования с перевозчиками и грузоотправителями. Согласие между заинтересованными сторонами достигается в процессе организации выполнения обязательств по перевозке, выражается в определенных правовых формах. В результате конкретизируются объемы перевозок грузов и уточняются сроки перевозки. Статья 791 ГК РФ определяет основания возникновения обязательств (применительно ко всем видам транспорта) по подаче транспортных средств и предъявлению груза к перевозке. Таким основанием при перевозках в прямом сообщении является заявка (заказ), а при перевозках в прямом смешанном сообщении – суточная заявка, недельный календарный план [3].

Пункт 5 ст. 8 Устава автомобильного транспорта и городского наземного электрического транспорта (далее – УАТиГНЭТ) предусмотрено, что договор перевозки груза может заключаться посредством принятия перевозчиком к исполнению заказа, а при наличии договора об организации перевозок грузов – заявки грузоотправителя [4].

По нашему мнению, заказ и заявка при заключении договоров перевозки грузов автомобильным транспортом не могут играть роль оферты при формальном толковании законодательства РФ.

С соблюдением определенных условий, предусмотренных ст. 789 ГК РФ, договор перевозки груза носит публичный характер (ст. ст. 789, 426 ГК РФ).

Статьей 426 ГК РФ определено понятие «публичного договора». Публичным договором признается договор, заключенный коммерческой организацией и устанавливающий ее обязанности по продаже товаров, выполнению работ или оказанию услуг, которые такая организация по характеру своей деятельности должна осуществлять в отношении каждого, кто к ней обратится (розничная торговля, перевозка транспортом общего пользования, услуги связи, энергоснабжение, медицинское, гостиничное обслуживание и т.п.).

Коммерческая организация не вправе оказывать предпочтение одному лицу перед другим в отношении заключения публичного договора, кроме случаев, предусмотренных законом и иными правовыми актами.

Следовательно, из оферты на заключение публичного договора, в том числе договора перевозки грузов, следует, что перевозчик обязан не только принять заказ к рассмотрению, но и заключить на его основе договор перевозки грузов.

Заявка же составляется при наличии договора об организации перевозки грузов. Обязанностью сторон, вытекающей из заключенного договора об организации перевозок, является заключение в будущем договоров перевозок грузов с соблюдением условий, уже оговоренных договором об организации перевозок.

Таким образом, при формальном подходе к нормам законодательства РФ о перевозке грузов, следует, что уже сам факт подачи заказа (заявки) обязывает перевозчика заключить договор перевозки грузов.

Между тем, по смыслу гл. 28 ГК РФ, перевозчик вправе отклонить оферту по тем или иным причинам (например, техническая и технологическая невозможность осуществления перевозки, невозможность завершения перевозок в оговоренные сроки и т.д.).

На практике договор перевозки грузов перестает быть публичным, а заявка и заказ все больше приобретают признаки оферты. Перевозчики ссылаются, как правило, на отсутствие «технической возможности» для перевозки грузов, отсутствие необходимых реквизитов в заявке и т.п.

Поэтому вряд ли можно согласиться с мнением С.Ю. Морозова, утверждающего, что заявка и заказ являются офертой к заключению договора перевозки грузов [5].

Полагаем, что законодатель обоснованно произвел юридическую дифференциацию между заказом и заявкой. Предполагается, что порядок подачи последней является более упрощенным, поскольку не предусматривает необходимость повторно согласовывать в заявке все те условия, соглашение по которым было достигнуто и нашло отражение в договоре об организации перевозок грузов.

Сам договор об организации перевозок не может быть офертой постольку, поскольку заказ (заявка) порождает обязательства сторон перевозки именно в рамках конкретной перевозки. Роль же договора об организации перевозок иная. Данный договор преследует цели выстраивания системы долгосрочных отношений между отправителем и перевозчиком, на основе которого должны заключаться в будущем договоры перевозки грузов. Ранее, в период существования административной (плановой) экономики, в Уставе автомобильного транспорта РСФСР содержалось понятие «годового договора» на перевозку грузов. Полный отказ современного законодательства от годовых договоров не учитывает того факта, что в силу климатических особенностей нашего государства для территорий, где движение автомобильного транспорта ограничивается в зависимости от времени года (например, территории Крайнего Севера и приравненные к ним, где перевозки грузов осуществляются по плану), актуальность годового договора является очевидной.

Следует иметь в виду, что заключение договора об организации перевозок грузов не освобождает

грузоотправителя от представления заявки на перевозку грузов в порядке и сроки, предусмотренные транспортными уставами и кодексами. Этот договор не заменяет собой договор на перевозку конкретного груза, носит консенсуальный взаимный характер.

А.Г. Быков, Д.И. Половинчик по поводу рассматриваемого договора отмечают: «В договоре об организации перевозок грузов определяются объемы, сроки и другие условия предоставления транспортных средств и предъявления грузов к перевозке» [6]. Из этого договора, по их мнению, возникает обязанность перевозчика принимать, а грузовладельца – предъявлять к перевозке грузы в обусловленном объеме (ст. 798 ГК РФ). Сфера применения данного договора ограничена отношениями, складывающимся между перевозчиком и грузовладельцем при систематических перевозках грузов, которые носят долгосрочный характер – этот договор не является договором перевозки конкретного груза.

Верно то, что данный договор не является договором перевозки грузов, однако, полагаем, единственной обязанностью сторон при заключении такого договора будет заключение договора перевозки грузов. Поэтому мы поддерживаем мнение тех ученых, которые относят договор об организации перевозок к категории предварительных договоров.

При выполнении обязательств по перевозке грузов с участием грузоотправителя и перевозчика важную роль играет заявка.

Заявка является важнейшим средством организации перевозки грузов; в ней конкретизируется задание и определяются показатели, обеспечивающие разовую перевозку.

Случаи непредставления грузоотправителями заявок в срок, предусмотренный нормами транспортных уставов, должны рассматриваться как отказ от подачи транспортных средств.

Заявка в отношении грузовых перевозок играет роль «оперативно-регулирующего» документа. Посредством оформления данного документа осуществляется организация перевозок грузов.

Посредством подачи заявки грузоотправитель действительно способствует выполнению перевозочного процесса. Заявка в этом случае является основанием для завязки грузоперевозочного процесса и способствует окончательному уточнению и конкретизации порядка выполнения перевозки грузов в обусловленный период. Естественно, здесь можно говорить только об оперативно-регулирующих функциях заявки. Факт подачи заявки выступает необходимым юридическим основанием для заключения договора перевозки грузов.

Как верно отметил В.Ф. Попондопуло, «поданная грузовладельцем и принятая перевозчиком заявка (заказ) на перевозку конкретной партии груза может быть признана самостоятельным основанием возникновения обязательств по подаче транспортных средств и предъявлению груза лишь в том случае, если соответствующие действия сторон осуществляются не на основе (и не во исполнение) заключенного между ними договора об организации перевозок грузов» [7].

М.И. Брагинский, В.В. Витрянский полагают, что «из факта подачи грузоотправителем и принятия перевозчиком заявки возникает типичное двустороннее гражданско-правовое обязательство консенсуального характера: перевозчик обязан подать грузоотправителю под погрузку, а грузоотправитель – использовать транспортные средства для перевозки груза, указанного в заявке, в срок, установленный заявкой (ст. 791 ГК РФ)» [8].

Представляется, что именно с момента заключения договора перевозки грузов обязанность по принятию груза возникает и у грузополучателя.

Нельзя не учитывать и тот момент, что, составляя накладную и отправляя груз, грузоотправитель действует, фактически, в интересах грузополучателя. В данном контексте отношения между грузоотправителем и грузоперевозчиком приобретают определенное сходство с отношениями поручительства, комиссии и агентирования, регулируемыми гл. гл. 49, 51 и 52 ГК РФ.

Права и обязанности в отношении груза к моменту его доставки в пункт назначения возникают у грузополучателя. Однако по ряду причин прийти к выводу о полной идентичности между отношениями доверителя и поверенного, а также грузоотправителя и грузополучателя не представляется возможным. В отношении грузоперевозок грузоотправитель совершает не только действия юридического характера, но и фактические действия по погрузке. Кроме того, абстрагируясь от договора поручения, следует отметить, что грузоотправитель заключает договор перевозки

грузов от своего имени, а не от имени грузополучателя. Наконец, ст. 785 ГК РФ возлагает исполнение обязанности по оплате перевозки грузов непосредственно на грузоотправителя, а не на грузополучателя.

Как известно, по сделке, совершенной комиссионером с третьим лицом, приобретает права и становится обязанным комиссионер, хотя бы комитент и был назван в сделке или вступил с третьим лицом в непосредственные отношения по исполнению сделки (ст. 990 ГК РФ).

Подчеркнем, что, как было сказано выше, заключение договора перевозки грузов обязывает грузоотправителя совершать и фактические действия по погрузке груза, без которых исполнение данных обязанностей было бы признано ненадлежащим.

В договоре перевозки грузов права и обязанности в отношении груза возникают у грузополучателя, но не у грузоотправителя. Аналогичным образом и здесь оплата грузоперевозки – обязанность грузоотправителя.

Куда большее сходство имеется с договором агентирования. По сделке, совершенной агентом с третьим лицом от своего имени и за счет принципала, приобретает права и становится обязанным агент, хотя бы принципал и был поименован в сделке или вступил с третьим лицом в непосредственные отношения по исполнению сделки.

Но и в данном случае при проведении аналогии оплату производит грузоотправитель, а права на груз возникают у грузополучателя.

Кроме того, грузоперевозчик как контрагент не может быть назван третьим лицом в силу того, что имеет четкий перечень обязанностей, имеющих нормативно-договорную основу.

Наряду с этим отношения в рамках комиссии, агентирования и поручения оформляются письменным договором.

Зачастую грузоотправителя и грузополучателя связывают договорные отношения, в рамках которых грузоотправитель, действуя в интересах грузополучателя и тем самым исполняя свои обязанности, заключает с перевозчиком договор перевозки грузов. Грузоотправители и грузополучатели не могут действовать на основе специальных договоров агентирования и комиссии исключительно с целью осуществления грузоперевозок в случаях, когда грузополучатели будут являться комитентами или принципалами. В противном случае грузоотправитель и грузополучатель будут совпадать в одном лице, поскольку у последнего не будет прав на груз, что будет противоречить положениям ст. 785 ГК РФ.

Таким образом, участие грузополучателя в отношениях по перевозке грузов имеет свои особенности, свойственные именно транспортным правоотношениям и обусловленные пространственным перемещением предмета договора. Процесс вступления грузополучателя в отношения по перевозке грузов нельзя считать в строгом смысле заключением им договора. В то же время договор перевозки грузов следует считать трехсторонним. Для устранения этой сложной коллизии, к примеру, возможно установление в законодательстве РФ положения диспозитивного характера, которое заключается в представлении грузополучателем и другими сторонами договора при их желании электронно-цифровой подписи (ЭЦП).

С точки зрения практической целесообразности, данное положение в случае, например, императивного подхода законодателя чревато излишней формализацией. Более того, фактически это привело бы к тому, что на грузополучателя, ввиду его дистанцированности от места заключения договора, возлагалась бы обязанность иметь в наличии программный продукт для совершения электронно-цифровой подписи. Следовательно, такой подход существенно противоречил бы основополагающим принципам гражданского права. Поэтому представляется правильным внесение следующих изменений в п. 2 ст. 785 ГК РФ: «стороны договора перевозки грузов при достижении соответствующего согласия могут использовать при составлении товарно-транспортной накладной электронно-цифровую подпись».

В п. 2 ст. 785 ГК РФ предусмотрено, что заключение договора перевозки груза подтверждается составлением и выдачей отправителю груза транспортной накладной (коносамента или иного документа на груз, предусмотренного соответствующим транспортным уставом или кодексом). Получается, что роль договора перевозки грузов может выполнять транспортная накладная.

Статья 432 ГК РФ устанавливает требование к договору в части содержания в нем положений о наличии всех существенных условий. В противном случае при недостижении соглашения сторон

по всем существенным условиям к договору могут быть применимы последствия признания договора недействительным.

Отсюда следует, что транспортная накладная должна содержать все существенные условия договора перевозки грузов.

В этой связи небезынтересно мнение А.Н. Обыденнова: «… основное требование, которое законодатель выдвигает для того, чтобы гражданско-правовой договор считался заключенным, – согласование сторонами всех существенных условий. В качестве одного из них выступает, в соответствии с п. 1 ст. 432 ГК РФ, предмет договора. Однако легальная дефиниция данной юридической категории в законодательстве отсутствует, что породило ряд разночтений в понимании предмета договора как в научном мире, так и в правоприменительной практике. Не упростило ситуацию появление в российском законодательстве понятия «объект договора»... Современные российские исследователи, как правило, отождествляют категории «предмет» и «объект договора». Наблюдаются некоторые разночтения в вопросе о том, что следует понимать под предметом (объектом) договоров подрядного типа и договоров, направленных на оказание услуг: действия или имущество» [9].

Довольно оригинально по данному вопросу мнение В.А. Малышева: «…Объекта же у договора, как было показано выше, быть не может. Распространенное выражение «объект договора» появилось и закрепилось в результате чрезвычайной гибкости и богатства русского языка, позволяющего в широких пределах изменять лексические конструкции без потери или искажения смысла в рамках заданных контекстах» [10].

Как нам представляется, в юридической науке уже давно идут дискуссии по поводу объекта договора. Действие договора не может быть ни на что не направлено. Всегда существует объект – то, на регулирование чего направлены те или иные юридические действия.

О.А. Ковалева полагает, что «предмет договора» включает такие понятия, как:

– количество товара, когда стороны оговаривают единицу измерения и порядок его установления;

– качество товара, представляющего собой совокупность свойств, позволяющих делать его пригодным для использования по прямому назначению [11].

Иначе говоря, О.А. Ковалева, избрав узконаправленный подход к определению предмета договора, полагает, что предметом договора являются некие характеристики предмета материального. Исходя из утверждения автора: «… Здесь уместно заметить, что сам сервитут не может быть объектом купли-продажи, так как он является сделкой безвозмездной», можно сделать вывод, что под объектом здесь понимается и право в отношении имущества.

М.И. Брагинский, В.В. Витрянский придерживаются того же мнения, что предмет договора является определенным имуществом: «Право кредитора требовать передачи индивидуально – определенной вещи, которая составляет предмет договора, отпадает, если эта вещь уже передана третьему лицу, имеющему на нее право собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления» [12]. Под объектом договора М.И. Брагинский, В.В. Витрянский понимают право в отношении предмета договора.

Соглашаясь с данными авторами, полагаем, что предметом договора перевозки груза является груз непосредственно, а объектом – те правоотношения, которые возникают непосредственно из заключения договора перевозки грузов.

Существенными условиями договора перевозки грузов являются следующие условия – о перевозчике, грузоотправителе, грузе, пунктах назначения и отправления, сроках и скорости доставки, провозной плате, а также другие условия, которые отнесены к существенным транспортными уставами и кодексами, правилами, другими правовыми актами. Существенными также будут считаться условия, относительно которых необходимо достичь соглашения по требованию хотя бы одной из сторон (ст. 432 ГК РФ) [13].

Также существенным условием договора перевозки груза следует считать транспортабельность груза. Следовательно, данные сведения должны содержаться в транспортной накладной.

Таким образом, можно констатировать, что недоработки в транспортном законодательстве РФ негативным образом сказываются на практике реализации перевозочных отношений. Так, в силу того, что законодательство РФ не позволяет достоверно выявить статус грузополучателя в дого-

воре перевозки грузов, при рассмотрении споров в судебном порядке могут возникнуть проблемы процессуального характера при определении статуса грузополучателя как лица, участвующего в деле. Следовательно, при всей относительной устойчивости института перевозки выявляются отдельные законодательные пробелы и коллизии. Поэтому напрашивается вывод о том, что проблемы правового регулирования перевозок грузов автомобильным транспортом являются составной частью общих проблем правового регулирования перевозок грузов. Однако полагаем, что для правильной постановки задач в целях последовательного решения имеющихся проблем законодателю необходимо в первую очередь разработать стратегию развития транспортного права в целом, в том числе определить цель дальнейшей правовой регламентации отношений в сфере грузоперевозок.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая: Федеральный закон от 26.01.1996. – №14-ФЗ (с изм. и доп. от 01.02.2008) // СЗ РФ. – 1996. – № 5. – Ст. 410; 2009. – № 1. – Ст. 16.

2. Тарасов М. А. Договор перевозки: учебник. – Ростов н/Д: Изд-во Ростовского ун-та, 1995. – С. 37.

3. Елдашов Г.А. Основания заключения договора перевозки грузов в автомобильном транспорте // Транспортное право. – 2006. – № 4. – С. 32–35.

4. Устав автомобильного транспорта и городского наземного электрического транспорта: Федеральный закон от 08.11.2007. – № 259-ФЗ // Российская газета. – 2007. – 17 ноября. – № 4521.

5. Морозов С.Ю. Постатейный комментарий к Федеральному закону от 8 ноября 2007 г. № 259-ФЗ «Устав автомобильного транспорта и городского наземного электрического транспорта». – Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2009. – С. 152.

6. Быков А.Г., Половинчик Д.И. Основы автотранспортного права. – М.: Юрид. лит., 1974. – С. 34.

7. Попондопуло В.Ф. Проблемы правового режима предпринимательства: автореф. … дис. … д-ра юрид. наук. – СПб., 1994. – С. 34–37.

8. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Кн. 4. – М.: Статут, 2003. – С. 260.

9. Обыденнов А.Н. Предмет и объект как существенные условия гражданско-правового договора // Журнал российского права – 2003. – № 8. – С. 62–67.

10. Малышев В.А. О категориях «объект» и «предмет» применительно к гражданско-правовому договору // Законодательство и экономика. – 2008. – № 10. – С. 42–46.

11. Ковалева О.А. Договорное право: учеб.-метод. пособие. – Оренбург: ГОУ ОГУ, 2003. – С. 35.

12. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Кн. 1: Общие положения. – М.: Статут, 2001. – С. 238.

13. Гуев А.Н. Гражданское право: учебник. Т. 2. – М.: ИНФРА-М, 2004. – С. 212.

В редакцию материал поступил 01.08.11

Ключевые слова: договор перевозки грузов, автомобильный транспорт, грузоотправитель, грузополучатель, перевозчик.

УДК 347.4

Х.О. УГУРЧИЕВА,

аспирант

Казанский (Приволжский) федеральный университет

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРИНЦИПА СПРАВЕДЛИВОСТИ В ГРАЖДАНСКИХ ПРАВООТНОШЕНИЯХ

В статье рассматривается механизм реализации принципа справедливости в гражданских правоотношениях как проявление нравственных начал гражданско-правового регулирования. При этом указывается, что действие принципа справедливости проявляется в отношениях сторон гражданского оборота не только в случаях прямого указания на это в законе, но зачастую подразумевается или наличествует в поведении участников гражданско-правовых отношений.

Право есть искусство добра и справедливого равенства.
(римское изречение)

В Концепции развития гражданского законодательства Российской Федерации (далее – Концепция) одной из приоритетных задач, стоящих перед гражданским правом, признается **укрепление нравственных начал гражданско-правового регулирования** [1].

Полагаем, что рассмотрение проблем, связанных с реализацией нравственных начал в гражданском законодательстве, гражданских правоотношениях, является очень важным моментом, так как нормативное закрепление, отражение их в законодательных актах, нормах права лишь начальный этап в стремлении государства и права к укреплению нравственных начал. Пока указанные нормы не будут спроецированы на конкретные правоотношения, не может быть речи об их полной реализации.

Нравственный элемент пронизывает всю ткань гражданского права. Полагаем, что нравственные начала присутствуют и в системе принципов гражданского права. Они находят свое воплощение в таких принципах, как справедливость, добросовестность, гуманизм, разумность и т.д.

В качестве принципа права справедливость являет собой соответствие между ролью индивида в обществе и его социально-правовым положением, соразмерность между деянием и воздаянием, между заслуженным поведением и поощрением.

В принципе справедливости можно выделить 2 аспекта: распределяющий и уравнивающий [2]. Справедливость, в сущности, есть компромисс между ними, так как принцип справедливости предполагает равенство граждан перед законом, и вместе с тем требует индивидуализации требований права сообразно деяниям, поступкам участников правоотношений. Например, применение правовой меры имущественного характера к одним и тем же действиям имущего и неимущего в условиях любой социальной системы, очевидно, вступает в противоречие со справедливостью. Обусловлено это тем, что люди изначально не равны по физическим и умственным способностям, материальному и социальному положению, и, следовательно, по уровню удовлетворения материальных и духовных потребностей. Применение одинаковых мер к этим лицам может совершенно по-разному оказывать на них воздействие. Поэтому к указанным лицам было бы неправильно применять единую правовую меру.

Это, в свою очередь, означает, что справедливость применения права предусматривает равный подход к решению дел либо индивидуальный подход, учет конкретных обстоятельств. В первом случае справедливость предполагает решение дел на основании закона, не допускающего отклонений, или судебного прецедента. «Идея справедливости в ее простейшей форме (справедливость в правоприменении) требует, чтобы в аналогичных случаях применялась одна и та же общая норма» [3]. Применение справедливости во втором случае рассчитано на творческий, а не

формальный подход судьи. Если рассматривать право как сложный механизм, включающий в себя политику и мораль, то роль судьи и его решения значительно повышается.

Индивидуализация требований права и ответственности в содержании принципа справедливости проявляется в необходимости соответствия применяемых в отношении правонарушителя мер воздействия (их вида, степени строгости и т.д.) тяжести совершенного им правонарушения, личности правонарушителя и обстоятельствам его совершения. Приведем пример: в ст. 333 ГК РФ указывается на необходимость учета фактических последствий нарушения обязательства при применении мер ответственности, «если подлежащая уплате неустойка явно не соразмерна последствиям нарушения обязательства, суд вправе ее сократить» [4].

Институт индивидуализации ответственности в гражданском праве выражается еще и в возможности уменьшения размера долга или причиненного вреда в процессе применения к лицу компенсационной меры гражданско-правового воздействия, в том числе в виде возмещения убытков с учетом фактических обстоятельств дела. Сюда закон относит: степень вины кредитора (ст. 404 ГК РФ); степень вины потерпевшего и имущественное положение лица, причинившего вред (ст. 1083 ГК РФ).

В свою очередь действие принципа справедливости обнаруживается в ч. 3 ст. 1083 ГК РФ, где говорится, что суд вправе уменьшить размер возмещения вреда, причиненного гражданином, с учетом его имущественного положения [4], хотя и непосредственного указания на справедливость в данной норме не содержится. Также ст. 333 ГК РФ устанавливает, что если подлежащая уплате неустойка явно несоразмерна последствиям нарушения обязательства, то суд вправе уменьшить неустойку [5].

Также проявлением принципа справедливости можно считать ч. 1 ст. 1078 ГК РФ, которая предоставляет суду исключительно в интересах потерпевшего и с учетом его имущественного положения возложить обязанность по возмещению вреда, причиненного его жизни или здоровью, полностью или частично, непосредственно на самого причинителя вреда в случае причинения вреда гражданином, формально дееспособным, но не способным понимать значение своих действий или руководить ими [4].

Также действие принципа разумности и справедливости проявляется при определении судом размера компенсации морального вреда: характер физических и нравственных страданий должен оцениваться судом с учетом фактических обстоятельств, при которых был причинен моральный вред и индивидуальных особенностей потерпевшего, которые могут выразиться в болезни, преклонном возрасте, специфике профессиональной или общественной деятельности, особенностях личной биографии и т.д. Как мы видим, требования разумности и справедливости – важнейший критерий при определении размера компенсации [2, с. 52].

Отметим, однако, что законодатель, установив, что судьям и иным правореализующим органам надлежит исходить из требований разумности, справедливости и добросовестности при определении размера компенсации, открывает простор судейскому усмотрению при решении конкретного дела, так как исход дела ставится в прямую зависимость от субъективизма и нравственных воззрений судьи. Требования разумности, добросовестности и справедливости – «оценочные категории», а значит, наполняются смыслом и содержанием от личностных установок и «моральности» отдельно взятого человека (судьи). Вместе с тем содержание указанных понятий будет столь различаться, сколь не схожи позиции судей относительно этого вопроса. Поэтому было бы целесообразно, полагаем, разработать и обобщить судебную практику по данной тематике с целью внесения некоторой точности и определенности.

Стоит отметить, что принцип справедливости реализуется в гражданских правоотношениях не только в случаях, когда на это имеется прямое указание в норме права, но и тогда, когда он подразумевается в них либо следует из содержания возникающего, изменяющегося или прекращающегося правоотношения. Полагаем, что справедливость в поведении участников гражданских правоотношений зачастую подразумевается или наличествует в отношениях сторон.

Так, проявлением справедливости со стороны законодателя можно признать и то обстоятельство, что в обязательственных отношениях многие

условия сторонами устанавливаются не только на основании норм гражданского законодательства, а также и на основе обычаев делового оборота. Таким образом, регулирование многих условий указанных отношений законодатель оставляет на усмотрение сторон, с тем чтобы они могли построить гражданские правоотношения между ними оптимальным образом, с учетом некоторых особенностей, характеризующих каждого из них с экономической, правовой или общечеловеческой позиции. Например, одна сторона может допустить или предложить другой отсрочку или рассрочку платежей по обязательству, иные льготные условия, в связи с болезнью контрагента или иными обстоятельствами, ставящими исполняющую сторону в тяжелое положение. Такого рода отступления сторон от жестких рыночных отношений могут способствовать появлению более справедливых и нравственных обычаев делового оборота, что, в свою очередь, приведет к соответствующим изменениям и дополнениям гражданского законодательства.

Указанное обстоятельство свидетельствует о том, что законодатель как бы предполагает наличие справедливости в отношениях сторон, их способность построить взаимоотношения друг с другом, не отступая от соблюдения нравственно-правовых принципов.

Таким образом, реализация нравственно-правовых принципов в гражданских правоотношениях осуществляется не столько когда соответствующие принципы закреплены в нормах гражданского законодательства, сколько в процессе саморегулирования отношений сторонами, когда усмотрение допускается гражданско-правовой нормой. Итак, законодатель предоставляет сторонам некоторую свободу отступить от строгих правил и, так сказать, проявить нравственность, поступая согласно нравственным положениям, заложенным в каждом из нас, как субъекте гражданских правоотношений.

Список литературы

1. Концепция развития гражданского законодательства Российской Федерации // Вестник ВАС РФ. – 2009. – № 11.

2. Кондратюк Д.Л. Нравственно-правовые принципы в гражданском праве России: На примере справедливости, гуманизма, разумности и добросовестности: дис. ... канд. юрид. наук. – М., 2006.

3. Hart H.L.A. Concept of Law. – Oxford, 1961. – P. 202.

4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ, (принят ГД ФС РФ 22.12.1995), (ред. от 07.02.2011) // СПС «КонсультантПлюс».

5. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 №51-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.10.1994) (ред. от 06.04.2011) // СПС «КонсультантПлюс».

В редакцию статья поступила 17.08.11

Ключевые слова: реализация принципа справедливости, индивидуализация ответственности, компенсация морального вреда, оценочные категории, нравственно-правовые принципы.

УГОЛОВНОЕ ПРАВО И КРИМИНОЛОГИЯ

УДК 343.23

С.А. ИВАНЧИНА,

аспирант

Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова

ЧАСТИЧНАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ УМЫСЛА ПРИ ОКОНЧЕННОМ ПРЕСТУПЛЕНИИ

В статье рассматриваются вопросы квалификации преступлений при частичной реализации их субъектом своего умысла. Сформулировано и обосновано правило, в каких ситуациях содеянное должно оцениваться как оконченное преступление. При этом автор дает развернутое толкование ч. 1 ст. 29 УК, в частности, определяет границы состава преступления как критерия оконченного преступления. Авторская трактовка оконченного преступления при частичной реализации умысла иллюстрируется многочисленными примерами. Показывается также, в каких ситуациях содеянное должно оцениваться как покушение на преступление. Дан обзор судебной практики по рассматриваемым вопросам, приведены и проанализированы типичные правоприменительные ошибки.

Практика подчас сталкивается с ситуацией, когда совершающее преступление лицо не доводит задуманное до конца по независящим от него обстоятельствам и планируемое деяние выполняет лишь частично. В уголовном праве таковое называется «неполной реализацией умысла». Центральная проблема, возникающая в связи с ней, – определение степени завершенности преступления с последующей оценкой в качестве либо оконченного, либо неоконченного.

Решение проблемы зависит от понимания оконченного преступления. Законодательное определение содержится в ч. 1 ст. 29 УК РФ, согласно которой преступление признается оконченным, если в совершенном лицом деянии содержатся все признаки состава преступления, предусмотренного Уголовным кодексом.

Важно отметить, что законодатель связал окончание преступления не с реализацией преступником своего умысла или достижением им своей цели, а с наличием состава преступления. Отсюда, кажется логичным считать, что в ч. 1 ст. 29 УК сформулирована дефиниция **юридически оконченного преступления**. (здесь и далее выд. авт.).

Однако нередко преступления продолжаются и после полного выполнения состава преступления. Так, состав разбоя сконструирован как усеченный. В нем вместо объективного признака хищения чужого имущества присутствует лишь цель хищения чужого имущества (ч. 1 ст. 162 УК). Следовательно, уже само по себе соответствующее нападение с данной целью содержит все признаки состава преступления. Не случайно в п. 6 постановления Пленума Верховного Суда РФ от 27.12.2002 № 29 (ред. от 06.02.2007) «О судебной практике по делам о краже, грабеже и разбое» разъяснено, что «разбой считается оконченным с момента нападения в целях хищения чужого имущества, совершенного с применением насилия, опасного для жизни или здоровья, либо с угрозой применения такого насилия» [1]. Завершение же деяния связано с изъятием и обращением чужого имущества в пользу виновного или других лиц. Иначе разбой не был бы корыстным преступлением. В результате не менее логично выделять **фактически оконченное преступление**, в котором полностью реализуется умысел или достигается возникшая цель.

Юридически и фактически оконченное преступление[1] играют в уголовном праве относительно самостоятельную роль. Первое важнее всего для квалификации преступлений. Последнее же необходимо главным образом для назначения наказания.

«Признание преступления оконченным или неоконченным зависит не только от содержания умысла виновного и степени его реализации вовне, но в первую очередь от особенностей законодательного конструирования соответствующего состава преступления», – справедливо считает А.В. Наумов [4, с. 438]. При этом особенно, в интересующем нас плане, важны выраженность и альтернативность признаков состава преступления.

При определении степени завершенности преступления надо учитывать, что отдельные признаки его состава бывают типизированы и тем самым имеют некоторую широту выраженности. Таковы, например, количественные признаки значительного, крупного и особо крупного размеров при незаконной рубке лесных насаждений. Согласно примечанию к ст. 260 УК, значительный размер составляет ущерб, превышающий 5 тыс. руб., крупный – 50 тыс., а особо крупный – 150 тыс. Отсюда широта выраженности каждого из этих признаков выглядит следующим образом: *значительный* – от 5 тыс. руб. 01 коп. до 50 тыс. руб. включительно; *крупный* – от 50 тыс. руб. 01 коп. до 150 тыс. руб. включительно; *особо крупный* – от 150 тыс. руб. 01 коп. до бесконечности.

Поскольку окончание преступления зависит от наличия в содеянном всех признаков состава преступления, неполное выполнение лицом любого из них в пределах диапазона выраженности само по себе не влияет на квалификацию преступления как оконченного. Скажем, лицо задумало незаконно срубить деревьев на сумму 100 тыс. руб., а успело срубить (до вмешательства лесника) – на сумму 60 тыс. В данном случае, с юридической точки зрения, была задумана и совершена порубка в крупном размере. Поэтому есть основания для вменения оконченного преступления – п. «г» ч. 2 ст. 260 УК.

При определении степени завершенности преступления следует обращать внимание и на наличие составов преступлений с альтернативными признаками. В таких составах законодатель перечисляет два или более признака, присутствие одного (причем любого) из которых уже дает основание для вменения соответствующего состава. Подобный состав содержится в ч. 1 ст. 186 УК. В нем альтернативные признаки – изготовление и сбыт.

Поскольку окончание преступления зависит от наличия в содеянном всех признаков состава преступления, невыполнение лицом одного из альтернативных признаков при выполнении другого само по себе также не влияет на квалификацию преступления как оконченного. Такой подход подтверждается п. 4 постановления Пленума Верховного Суда РФ от 28.04.1994 № 2 (ред. от 06.02.2007) «О судебной практике по делам об изготовлении или сбыте поддельных денег или ценных бумаг», в котором сказано, что «изготовление фальшивых денежных знаков или ценных бумаг является оконченным преступлением, если с целью последующего сбыта изготовлен хотя бы один денежный знак или ценная бумага, независимо от того, удалось ли осуществить сбыт подделки» [5]. Приведенное решение справедливо, поскольку изготовление и сбыт – альтернативные признаки состава фальшивомонетничества (ч. 1 ст. 186 УК) и невыполнение одного из них при наличии другого все равно означает, что состав преступления в содеянном имеется и оно окончено.

Неполная реализация умысла (его невыполнение соответственно на сумму 40 тыс. руб. или на сбыт) и в том и в другом случае не безразлична для уголовного права. Она подлежит учету при назначении наказания.

На основании изложенных выше положений мы считаем возможным сформулировать для случаев неполной реализации умысла два базовых правила квалификации преступлений (коррелирующих друг с другом): *Правило № 1.* Если лицо желало совершить определенное преступление (предусмотренное частью статьи УК или статьей УК) и в фактически содеянном имеются все признаки состава этого преступления, то даже при частичной реализации лицом умысла содеянное квалифицируется как оконченное преступление.

Правило № 2. Если лицо желало совершить определенное преступление (предусмотренное

[1] Они в литературе уже выделены [2; 3].

частью статьи УК или статьей УК), но в фактически содеянном отсутствуют все признаки состава этого преступления, то содеянное квалифицируется как неоконченное преступление (покушение на задуманное преступление). Проиллюстрируем работу сформулированных правил и покажем, в каких ситуациях, несмотря на неполную реализацию преступником своего умысла, правоприменитель может и должен оценить содеянное как оконченное преступление.

Начнем с оценки ситуации частичной реализации умысла при получении взятки. В ст. 290 УК ее крупный размер начинается с суммы, превышающей 150 тыс. руб. (п. «г» ч. 4), а минимальный размер не определен. Поэтому стоимость предмета некрупной взятки варьируется от 01 коп. (формально) до 150 тыс. руб. (такова в данном случае *широта выраженности* признака некрупной взятки). Величина же крупной взятки – от 150 тыс. руб. 01 коп. и до бесконечности. Следовательно, крупный размер взятки, предусмотренный п. «г» ч. 4 ст. 290 УК, будет исчисляться при превышении порога в 150 тыс. руб., независимо от того, сколь большую сумму он желал получить в действительности.

Например, должностное лицо хотело получить 500 тыс. руб., а завладело лишь первой частью в размере 250 тыс. При получении второй части оно было задержано. Налицо оконченное преступление, описанное в п. «г» ч. 4 ст. 290 УК, на сумму 250 тыс. руб. Субъект хоть и не реализовал до конца свой умысел, но фактически содеянным полностью «вписался» в признак крупного размера взятки, а следовательно, в юридическом смысле нет никакого разрыва между задуманным и содеянным им. Он задумал выполнение состава, предусмотренного ч. 4 ст. 290 УК, и фактически выполнил его.

В равной мере, не должен влиять на квалификацию не полностью реализованный умысел на получение некрупной взятки. Если должностное лицо желало получить сумму до 150 тыс. руб. включительно, но фактически завладело любой меньшей суммой, искомый признак состава в содеянном наличествует.

Иная ситуация складывается, когда лицо намеревалось получить взятку в крупном размере и заранее обусловило ее получение частями. Пленум Верховного Суда РФ в п. 11 постановления от 10.02.2000 № 6 (ред. от 06.02.2007) «О судебной практике по делам о взяточничестве и коммерческом подкупе» разъяснил, что «дача взятки или незаконного вознаграждения при коммерческом подкупе, а равно их получение должностным лицом либо лицом, выполняющим управленческие функции в коммерческой или иной организации, считаются оконченными с момента принятия получателем хотя бы части передаваемых ценностей» [6]. По смыслу постановления, получение части крупной взятки уже само по себе образует оконченное получение взятки в крупном размере. Приведенное разъяснение неоднократно подвергалось критике [7; 8]. Вместе с тем, мы полагаем, оно отчасти справедливо.

Если, как в приведенном выше примере с умыслом на получение 500 тыс. руб. и завладением 250 тыс. руб., полученная часть взятки уже сама по себе образует крупный размер, то Пленум Верховного Суда РФ прав и действительно налицо оконченное преступление (на полученную сумму). Если данная часть взятки не превышает крупный размер (например, при замысле взять 500 тыс. рублей лицо получило лишь 100 тыс.), то о наличии в содеянном п. «г» ч. 4 ст. 290 УК говорить, по нашему мнению, нельзя. Квалификация в таких ситуациях опять-таки упирается в правильное понимание рамок состава преступления, в том числе с альтернативными признаками.

Особо квалифицированный состав получения взятки содержится в ч. 4 ст. 290 УК и охватывает следующие альтернативные признаки: группа лиц по предварительному сговору, организованная группа, вымогательство взятки и крупный размер взятки. Таким образом, этот состав будет выполнен при наличии в содеянном любого из указанных признаков. Отсюда, если даже полученная часть денег не образует крупного размера, но имеется любой иной признак из приведенной выше комбинации (например, вымогательство взятки), то содеянное должно оцениваться как оконченное преступление по выполненному пункту ч. 4 ст. 290 УК (п. «г» в квалификации не отражается как объективно отсутствующий).

Если получена часть крупной взятки, сама по себе не образующая крупного размера, и отсутствуют какие-либо иные квалифицирующие признаки ч. 4 ст. 290 УК, то должно вменяться покушение на получение такой взятки (ч. 3 ст. 30,

п. «г»). Решение Пленума Верховного Суда РФ, на наш взгляд, не может быть применено, ибо противоречит нормативному определению оконченного преступления и правилам квалификации.

Обратимся к оценке ситуаций частичной реализации умысла при хищениях. Пленум Верховного Суда РФ в п. 25 постановления от 27.12.2002 № 29 разъяснил, что «в случаях, когда лицо, совершившее грабеж … имело цель завладеть имуществом в крупном или особо крупном размере, но фактически завладело имуществом, стоимость которого не превышает 250 тыс. руб. либо 1 млн руб., его действия надлежит квалифицировать, соответственно, по ч. 3 ст. 30 УК и п. «д» ч. 2 ст. 161 или по п. «б» ч. 3 ст. 161 как покушение на грабеж, совершенный в крупном размере или в особо крупном размере» [1, с. 6].

Данная позиция Пленума получила авторитетную поддержку. Так, А.В. Наумов аналогично подходит к квалификации краж (что не принципиально в данном случае). Преступник в каком-либо учреждении вскрыл сейф, где, по его мнению, находилась денежная сумма, в три раза превышающая крупный размер (в настоящее время он превышает «планку» в 250 тыс. руб.; значит, умысел вора был направлен на изъятие 750 тыс. руб.). Но в действительности он сумел завладеть суммой, в два раза превышающей этот размер (то есть суммой в 500 тыс. руб.). «И хотя в части размера похищенного преступник не достиг своей цели, – пишет названный ученый, – и умысел его не реализован полностью, совершенная им кража будет квалифицироваться как оконченное преступление по п. «в» ч. 3 ст. 158 УК РФ, так как размеры суммы, превышающей установленный в уголовном законе крупный размер (250 тыс. руб.), при квалификации не учитываются. Если же в приведенном примере преступнику удалось похитить из сейфа сумму в размере, не превышающем 250 тыс. руб., или сейф вообще оказался пустым, содеянное должно квалифицироваться как покушение на кражу в крупном размере, т.е. по ст. 30 и п. «в» ч. 3 ст. 158 УК РФ» [4, с. 438-439].

В то же время развиваемый нами взгляд на понятие оконченного преступления (в том числе при наличии в содеянном одного из альтернативных признаков квалифицированного состава) позволяет утверждать, что приведенная позиция нуждается в уточнении. Данное понимание момента окончания хищения обоснованно лишь при условии отсутствия иных квалифицирующих признаков, закрепленных в соответствующих частях статей о хищениях. Иными словами, при оценке приведенной ситуации (и аналогичной ей) следует разграничить два случая: 1) в фактически содеянном есть иные признаки ч. 3 или ч. 4 ст. 158 УК; 2) в фактически содеянном есть признаки лишь ч. 1 или ч. 2 ст. 158. В первом случае содеянное должно оцениваться, на наш взгляд, как оконченное преступление по тем пунктам ч. 3 или ч. 4 ст. 158 УК, которые объективно выполнены, без вменения признака крупного размера как нереализованного. Этот признак как объективно отсутствующий в квалификации отражаться не может, но подлежит учету при назначении наказания.

Вернемся к примеру А.В. Наумова. Кражу на сумму менее 250 тыс. руб. при умысле на изъятие 750 тыс. руб. следует, по нашему мнению, оценивать как оконченное преступление, если в содеянном имеются иные признаки ч. 3 или ч. 4 ст. 158 УК, выполненные в полном объеме (проникновение в жилище, организованная группа и др.). Например, изъятие из квартиры денежной суммы в размере 10 тыс. руб. при умысле украсть 750 тыс. должно квалифицироваться по п. «а» ч. 3 ст. 158 УК. Нереализованный «замах» не отражается в квалификации, а подлежит учету при индивидуализации наказания [9]. В равной мере, например, грабеж в составе организованной группы, невзирая на фактическое изъятие не 2 млн руб. (планируемых), а только четверти этой суммы, подлежит оценке по п. «а» ч. 3 ст. 161 УК как оконченный особо квалифицированный грабеж. Нереализованный же п. «б» ч. 3 ст. 161 УК в квалификации отражаться, по нашему мнению, не должен (как объективно невыполненный), но подлежит учету при индивидуализации наказания.

Оценка, рекомендованная Пленумом Верховного Суда РФ, помимо отмеченных выше недостатков, к тому же явно несправедлива. Если бы виновный в предыдущем примере планировал похитить только фактически изъятую сумму (10 тыс., а не 750 тыс.), его действия «без тени сомнения» были бы квалифицированы как оконченное преступление по п. «а» ч. 3 ст. 158 УК. Соответственно, ему возможно было назначить наказание в рамках санкции ч. 3 ст. 158 УК. Но в рассматриваемом примере он задумал изъять

большую сумму, и если его деяние оценить как покушение, то должны быть применены правила ст. 66 УК (максимум санкции ч. 3 ст. 161 будет снижен на одну четверть). Тогда получается, что более опасные (с более опасными намерениями) преступники оказываются в привилегированном положении по сравнении с менее опасными[2]. Данное обстоятельство представляется лишним доказательством того, что в рассматриваемой ситуации налицо состав оконченного преступления по признаку, выполненному в полном объеме.

К сожалению, разъяснения, данные Пленумом Верховного Суда РФ, не учитывающие различия между юридически и фактически оконченным преступлением, приводят к многочисленным ошибкам на практике. Их примерами могут служить два следующих дела, окончательную точку в которых поставил Ярославский областной суд.

Дело № 1. М., Б., и С. вступили в предварительный сговор на хищение силикатного кирпича, принадлежащего Р. Увезя 500 из них, виновные вернулись и приготовили к хищению еще 179 кирпичей, но были задержаны сотрудниками милиции. Тутаевский городской суд квалифицировал действия осужденных как оконченное хищение 500 кирпичей по п. «а» ч. 2 ст. 158 УК.

Несмотря на неполную реализацию умысла, действия преступников содержат все признаки квалифицированной кражи. Незавершенность их намерений в объеме 179 кирпичей не имеет значения для квалификации, поскольку минимальный порог кражи в крупном размере (ч. 3 ст. 158 УК) превышает планку в 250 тыс. руб. Понятно, что стоимость и 500, и почти 700 кирпичей далека от величины крупного размера. Отсюда желание виновных похитить большее количество кирпича в данном случае повлиять на квалификацию не способно. Более того, виновные, вывезя первую партию кирпичей, уже получили реальную возможность распоряжаться ими, то есть завершили хищение. Стало быть, квалификация содеянного судом первой инстанции как оконченной кражи была вроде бы обоснованной.

Однако на приговор было принесено кассационное представление, в котором прокурор, среди прочего, сослался на необходимость квалификации действий осужденных, «исходя из их умысла», как покушения на кражу. Этому «аргументу» внял Ярославский областной суд, указав в определении, что имеет место лишь покушение на совершение кражи группой лиц по предварительному сговору (ч. 3 ст. 30, п. «а» ч. 2 ст. 158 УК) [11]. В результате, думается, суд кассационной инстанции сам допустил ошибку, квалифицировав оконченное преступление как неоконченное из-за того самого не полностью реализованного умысла. Все это привело к применению ст. 66 УК и автоматическому снижению наказания.

Дело № 2. В. и Ш. были обвинены в растрате чужого имущества путем вывоза металлолома с завода. В. вменялись восемь раз ч. 3 ст. 160 УК за восемь оконченных эпизодов содеянного и ч. 3 ст. 30, ч. 3 ст. 160 за один неоконченный. Действия В. как заместителя директора завода оценивались по признаку использования служебного положения. Ш. соответствующей должности не занимал и ему этот признак не вменялся, а инкриминировалось восемь раз ч. 2 ст. 160, а также ч. 3 ст. 30, ч. 2 ст. 160 УК. Заволжский районный суд г. Ярославля расценил эти деяния как продолжаемые преступления и ввиду неоконченности последнего эпизода переквалифицировал содеянное В. на ч. 3 ст. 30, ч. 3 ст. 160, а содеянное Ш. – на ч. 5 ст. 33, ч. 3 ст. 30, ч. 1 ст. 160 УК. Поскольку Ш. объективной стороны не выполнял, его участие обоснованно было квалифицировано как пособничество с исключением признака группы лиц, предусмотренного ч. 2 ст. 160 УК.

Вместе с тем примечательно, что районный суд, объединив все эпизоды хищений в единое продолжаемое преступление, оценил его как неоконченное. Применительно к исполнителю переквалификация мотивирована следующим образом: «Полная реализация умысла В. не произошла по не зависящим от него обстоятельствам в связи с задержанием автомашины с металлоломом сотрудниками милиции». Ярославский областной суд при рассмотрении дела в кассационном и надзорном порядке согласился с районным судом [12]. С изложенной позицией согласиться трудно. Суды при определении степени завершенности преступления исходили только из частичной реализации виновными умысла и упустили очевидный факт наличия в содеянном оконченного хищения восьми партий металлолома.

[2] На несправедливость данного подхода уже обращено внимание (см., в частности, [10]).

Изучение практики Ярославского областного суда показывает, что приведенные примеры отнюдь не единичны. Таким образом, суды часто связывают оконченное преступление с полной реализацией виновным своего умысла, что не основано на уголовном законе. Видимо, требуется время, чтобы соответствующее положение последнего получило адекватное толкование и правильное применение.

Список литературы

1. О судебной практике по делам о краже, грабеже и разбое: постановления Пленума Верховного Суда РФ от 27.12.2002 № 29 (ред. от 06.02.2007) // Бюллетень Верховного Суда Российской Федерации. – 2003. – № 2. – С. 3.

2. Горелик А.С., Лобанова Л.В. Преступления против правосудия. – СПб., 2005. – С. 452, 454.

3. Энциклопедия уголовного права. Т. 5 / отв. ред. В.Б. Малинин. – СПб.: Изд-во проф. Малинина; ЛГУ им. А.С. Пушкина, 2006. – С. 58.

4. Наумов А.В. Российское уголовное право. Курс лекций: в 3 т. Т. 1: Общая часть. – М., 2007.

5. О судебной практике по делам об изготовлении или сбыте поддельных денег или ценных бумаг: Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 28.04.1994 № 2 (ред. от 06.02.2007) // Бюллетень Верховного Суда Российской Федерации. – 1994. – № 6. – С. 5.

6. О судебной практике по делам о взяточничестве и коммерческом подкупе: Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 10.02.2000 № 6 (ред. от 06.02.2007) // Бюллетень Верховного Суда РФ. – 2000. – № 5. – С. 12.

7. Корнеева А.В. Правила квалификации преступлений при частичной реализации умысла / Уголовное право: стратегия развития в XXI веке: материалы 4-й междунар. науч.-практ. конф. – М., 2007. – С. 104.

8. Козлов А.П. Учение о стадиях преступления. – СПб., 2002. – С. 161.

9. Щепельков В.Ф. Квалификация посягательств при частичной реализации умысла // Журнал российского права. – 2002. – № 11. – С. 47.

10. Благов Е.В. Применение уголовного права (теория и практика). – СПб., 2004. – С. 195.

11. Уголовное дело № 22-319/2009 // Архив Ярославского областного суда за 2009 г.

12. Уголовное дело № 22-952/2008 // Архив Ярославского областного суда за 2008 г.

В редакцию материал поступил 18.02.11

Ключевые слова: оконченное преступление, статья 29 УК РФ, частичная реализация умысла, состав преступления, квалификация, юридический момент окончания преступления, фактический момент окончания преступления, правоприменительная ошибка, нарушение уголовного закона.

УДК 343.23

Л.А. КАМАЛИЕВА,

аспирант

Набережночелнинский филиал Института экономики, управления и права (г. Казань)

СУБЪЕКТ НЕПРАВОМЕРНЫХ ВЫДАЧИ ИЛИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОФИЦИАЛЬНОГО ДОКУМЕНТА, УДОСТОВЕРЯЮЩЕГО СООТВЕТСТВИЕ ТОВАРОВ, РАБОТ ИЛИ УСЛУГ ТРЕБОВАНИЯМ БЕЗОПАСНОСТИ

В статье проанализированы точки зрения ученых по вопросу определения специального субъекта преступления и его признаков. Определен субъект неправомерных выдачи или использования официального документа, ложно удостоверяющего соответствие товаров, работ или услуг требованиям безопасности жизни или здоровья потребителей, предложены варианты квалификации действий виновных лиц.

Одним из необходимых элементов состава преступления в уголовном праве является субъект преступления, то есть вменяемое физическое лицо, достигшее возраста уголовной ответственности, совершившее общественно-опасное деяние, предусмотренное Уголовным кодексом России (далее – УК РФ) [1]. Основными признаками субъекта преступления являются: физическое лицо, вменяемость, достижение возраста уголовной ответственности (ст. 19 УК РФ). Этим признакам должен соответствовать субъект каждого преступления [2, с. 533].

Наряду с существованием в уголовном праве общего понятия «субъект преступления», признаки которого нашли законодательное закрепление в ст. ст. 19, 20, 22 УК РФ, существует понятие «специальный субъект преступления», понятие которого отсутствует в действующем уголовном законодательстве. В уголовно-правовой литературе также нет единого мнения по данному вопросу.

А.В. Агафонов, описывая понятие специального субъекта преступления, указывает, что под ним следует понимать «лицо, обладающее, наряду с основными признаками (вменяемость, достижение возраста уголовной ответственности), и дополнительными, которые либо указываются в диспозиции уголовно-правовой нормы Особенной части, либо устанавливаются путем толкования» [3].

По мнению Н.С. Лейкиной и Н.П. Грабовской, специальными называются такие субъекты, которые обладают конкретными особенностями, указанными в диспозиции статьи. При этом признание некоторых лиц специальными субъектами обусловлено, прежде всего, тем, что вследствие занимаемого ими положения они могут совершать преступления, которые не могут быть совершены иными лицами [4].

Специфика совершения отдельных видов преступления предполагает, что в соответствии с положениями закона субъект в каждом конкретном случае должен обладать дополнительными признаками, или свойствами, для выполнения объективной стороны преступления. Данное обстоятельство дает возможность определить специальный субъект преступления и играет существенную роль для более правильной квалификации общественно опасных деяний [2, с. 606].

Определенные сложности вызывает вопрос определения субъекта неправомерных выдачи или использования официального документа, удостоверяющего соответствие товаров, работ или услуг требованиям безопасности жизни или здоровья потребителей (ст. 238 УК РФ).

Субъектами неправомерной выдачи официального документа, удостоверяющего соответствие товаров, работ или услуг требованиям безопасности жизни или здоровья потребителей,

ученые-правоведы называют работников органа сертификации, в чью компетенцию входит выдача таких документов, и определяют их как специальный субъект преступления [5].

Разделяя позицию ученых-правоведов по данному вопросу, считаем необходимым, уточнить, что согласно ст. 2 Федерального закона «О техническом регулировании» [6] в качестве органа по сертификации могут выступать юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, аккредитованные в установленном порядке для выполнения работ по сертификации [7]. Следовательно, субъектом неправомерной выдачи официального документа, ложно удостоверяющего соответствие товаров, работ или услуг требованиям безопасности, являются работники юридического лица или сам индивидуальный предприниматель.

Согласно ст. 50 Гражданского кодекса (ГК РФ) [8] юридическими лицами могут быть организации, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности (коммерческие организации) либо не имеющие извлечение прибыли в качестве такой цели и не распределяющие полученную прибыль между участниками (некоммерческие организации). Следовательно, орган по сертификации в зависимости от его организационно-правовой формы может являться как коммерческой, так и некоммерческой организацией.

В случае неправомерной выдачи официального документа, ложно удостоверяющего соответствие товаров, работ или услуг требованиям безопасности жизни или здоровья потребителей, должностными лицами государственных органов, органов местного самоуправления, государственных и муниципальных учреждений, аккредитованных в установленном порядке для выполнения работ по сертификации, а также государственными служащими и служащими органа местного самоуправления, не являющимися должностными лицами, действия вышеуказанных лиц следует квалифицировать по статьям Главы 30 УК РФ «Преступления против государственной власти, интересов государственной службы и службы в органах местного самоуправления», а не по ст. 238 указанного закона.

По ст. 292 УК РФ «Служебный подлог» подлежат уголовной ответственности должностные лица органа по сертификации, а также государственные служащие и служащие органа местного самоуправления, не являющиеся должностными лицами, которые внесли в официальные документы заведомо ложные сведения или исправления, искажающие их действительное содержание из корыстной или иной личной заинтересованности.

Под официальным документом следует понимать письменный акт, выполненный на бумажном или электронном носителе, исходящий от того или иного структурного звена государственного аппарата, удостоверяющий конкретные факты и события, которые влекут для использующих их лиц определенные юридические последствия [9, с. 1089].

Согласно ст. 2 ФЗ «О техническом регулировании» официальными документами, подтверждающими соответствие товаров, работ и услуг требованиям безопасности, являются декларация о соответствии, которая подлежит регистрации в едином реестре деклараций о соответствии, и сертификат соответствия.

Сертификат соответствия является документом, удостоверяющим соответствие объекта требованиям технических регламентов, положениям стандартов, сводов правил или условиям договоров; а декларация о соответствии – документом, удостоверяющим соответствие выпускаемой в обращение продукции требованиям технических регламентов.

Субъективная сторона служебного подлога характеризуется прямым умыслом. Виновный осознает, что вносит в сертификат соответствия или в декларацию о соответствии ложные сведения или исправления, искажающие их действительное содержание, и желает совершить указанные действия из корыстной или иной личной заинтересованности. Корыстная заинтересованность выражается в стремлении виновного, используя свои служебные полномочия, извлечь для себя или других лиц незаконную имущественную выгоду. Понятием иной личной заинтересованности охватываются все иные противоречащие интересам службы побуждения личного характера (карьеризм, протекционизм, месть, зависть, подхалимство и т.д.) [9, с. 1051].

В случае получения должностным лицом органа по сертификации взятки за неправомерные действия по выдаче официального документа, ложно удостоверяющего соответствие товаров, работ или услуг требованиям безопасности жизни или здоровья потребителей, его действия должны быть дополнительно квалифицированы по ч. 3 ст. 290 УК РФ как получение должностным лицом взятки за незаконные действия [10].

В случае неправомерной выдачи официального документа, ложно удостоверяющего соответствие товаров, работ или услуг требованиям безопасности жизни или здоровья потребителей иными лицами, не являющимися должностными лицами (согласно п. 1 примечания к ст. 285 УК РФ) и лицами, указанными в п. 4 примечания к ст. 285 УК РФ, содеянное подлежит квалификации по ст. 238 УК РФ «Производство, хранение, перевозка либо сбыт товаров и продукции, выполнение работ или оказание услуг, не отвечающих требованиям безопасности».

Согласно ст. 23 ГК РФ гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя. В соответствии со ст. 2 ФЗ «О техническом регулировании» индивидуальный предприниматель, в случае аккредитации в установленном законом порядке, может осуществлять функции органа по сертификации – выдачу сертификата соответствия или декларации о соответствии. Следовательно, субъектом неправомерной выдачи официального документа, ложно удостоверяющего соответствие товаров, работ или услуг требованиям безопасности, может быть индивидуальный предприниматель, деяние которого также подлежит квалификации по ст. 238 УК РФ.

В тоже время индивидуальный предприниматель может являться субъектом неправомерного использования официального документа, ложно удостоверяющего соответствие товаров, работ или услуг требованиям безопасности (ст. 238 УК РФ) наряду с другими лицами, заинтересованными в использовании указанного документа (производитель, хранитель, перевозчик, продавец; лицо, выполняющее или оказывающее услуги и др.).

Таким образом, к уголовной ответственности по ст. 238 УК РФ за неправомерную выдачу официального документа, ложно удостоверяющего соответствие товаров, работ или услуг требованиям безопасности жизни или здоровья потребителей, могут быть привлечены индивидуальные предприниматели, а также лица, не являющиеся субъектом преступления, предусмотренного ст. 292 УК РФ «Служебный подлог».

Субъектом неправомерного использования официальных документов, ложно удостоверяющих соответствие товаров, работ или услуг требованиям безопасности жизни или здоровья потребителей, являются индивидуальные предприниматели и иные заинтересованные в использовании указанного документа лица.

Следует отметить, что проблема субъекта преступления, предусмотренного ст. 238 УК РФ, и в настоящее время требует со стороны ученых и практических работников более внимательного рассмотрения, а изучение и глубокое исследование понятия, признаков, видов специального субъекта тесно связано с вопросами правильной квалификации преступлений и с уголовной ответственностью.

Список литературы

1. Уголовный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 13 июня 1996 г. № 63-ФЗ (ред. от 4 мая 2011 г.) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 25. – Ст. 2954; Российская газета. – 2011. – № 97. – 06 мая.

2. Энциклопедия уголовного права. Т.4: Состав преступления. СПб.: Изд. проф. В.Б. Малинина, 2005.

3. Агафонов А.В. Уголовная ответственность за производство, хранение, перевозку либо сбыт товаров и продукции, выполнение работ или оказание услуг, не отвечающих требованиям безопасности: дис. … канд. юрид. наук. – Екатеринбург, 2001. – С. 154.

4. Лейкина Н.С., Грабовская Н.П. Субъект преступления // Курс советского уголовного права. Т. 1 / под ред. Н.А. Беляева и М.Д. Шаргородского. – Л., 1968. – С. 389–390.

5. Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации / С.А. Разумов, Г.Н. Борзенков, В.П. Верин и др.; отв. ред. В.М. Лебедев. – 3-е изд., доп. и исправл. – М.: Юрайт-Издат, 2004 // Справочно-правовая система «Гарант», 2011.

6. О техническом регулировании: Федеральный закон от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ (ред. от 28 сентября 2010 г.) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2002. – № 52 (Часть I). – Ст. 5140; 2010. – № 40. – Ст. 4969.

7. Об аккредитации органов по сертификации и испытательных лабораторий (центров), выполняющих работы по подтверждению соответствия: Постановление Правительства Российской Федерации от 24 февраля 2009 г. № 163 (ред. от 17 июня 2010 г.) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2009. – № 10. – Ст. 1221; 2010. – № 26. – Ст. 3355.

8. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая: Федеральный закон от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 8 июня 2010 г.) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1994. – № 32. – Ст. 3301.

9. Изосимов С.В. Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации / отв. ред. А.А. Чекалин; под ред. В.Т. Томина, В.В. Сверчкова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт-Издат, 2007.

10. О судебной практике по делам о взяточничестве и коммерческом подкупе: Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 10 февраля 2000 г. № 6 (ред. от 23 декабря 2010 г.); п. 19 // Бюллетень Верховного Суда Российской Федерации. – 2000. – № 4.

В редакцию материал поступил 27.10.10

Ключевые слова: субъект преступления, специальный субъект, должностное лицо, орган по сертификации, неправомерная выдача, неправомерное использование.

УДК 343.97

И.С. НАФИКОВ,

старший советник юстиции

Прокуратура города Казани

ОРГАНИЗОВАННАЯ ПРЕСТУПНОСТЬ КАК НАДСТРОЕЧНЫЙ МЕХАНИЗМ (ОРГАНИЗАЦИОННО-РЕГУЛЯТИВНАЯ ФОРМА) «ТЕНЕВОЙ» ЭКОНОМИКИ

В статье раскрывается существо «теневой» экономики в системе экономических отношений, дается характеристика организованной преступности как альтернативной формы самоорганизации, антагонической гражданскому обществу. Также показаны формы противодействия «теневой» экономике.

Всякой системе общественного хозяйствования присуща своя организационная форма обеспечения предсказуемости интересов ее субъектов. В официальной экономике основными организационными формами обеспечения интересов и договоренностей субъектов экономических отношений являются право и государство. Система правовых норм определяет общепринятые правила экономического поведения, а организационно-структурный механизм государства обеспечивает (точнее, хотя бы формально гарантирует, в зависимости от эффективности политико-правовой организации общества) обязательность их соблюдения. Чем цивилизованнее (культурнее) общество, тем меньше оно обращается за принудительным обеспечением взаимных интересов к государству, ограничивая объективную необходимость его вмешательства в экономику. Тем больше оно осознает взаимовыгоду добровольного выполнения достигнутых договоренностей. Тогда правомерное поведение воспринимается как привычный, целесообразный и морально одобряемый стереотип поведения. Это и есть идеальный механизм правомерного поведения.

К сожалению, диалектика развития открывает нам и другую («теневую») сторону общественной жизни. Как в свое время заметил итальянский философ права Джорджио Дель Веккио, право потому и существует, что оно нарушается: «Право ... нарушаемо по своей сущности, и оно является правом благодаря своей нарушаемости. Если бы отсутствовала возможность противоправности, не имело бы смысла утверждение права» [1, с. 722]. Такая же мысль высказана и известным немецким юристом Георгом Фридрихом Пухтой: «С правом соединена возможность неправа, фактического правового состояния, не согласного с предписаниями права…» [1, с. 280–281].

Действительно, право проистекает из необходимости преодоления возможностей дезорганизации коллективного поведения. Все живое стремится к упорядоченности, организации (так легче обеспечить коллективные интересы вида). Но в то же время в любой социальной организации находятся элементы, склонные к бунту и нарушению порядка (с целью изменить свое место в социальной иерархии) или хотя бы к паразитированию на общедостигнутых результатах. Поэтому право и правонарушение, государство и «бунтовщики» всегда рядом.

Любой объект первоначально постигается через свое противопоставление – отрицание отрицания: право через неправо, свобода через несвободу, свободная экономика через административно-командную, общественная экономика через ее «теневую» форму.

Точно таким же образом наряду с официальной экономикой с ее правовой организацией существует и неофициальная («теневая») экономика. В этой экономике ее участники так же взаимодействуют друг с другом, вступают в отношения, ведут переговоры, договариваются друг с другом об условиях ведения «бизнеса» и распределения его результатов, находят взаимоприемлемые цели, ждут предсказуемости от поведения других. На этом основан экономический расчет, без этого не

будет никакой экономики. Вот здесь-то и появляется объективная необходимость в существовании обеспечительного («надстроечного») механизма существования «теневых» экономических отношений. Субъекты этих отношений не могут пойти в суд и предъявить исковые требования, поскольку их притязания не основаны на праве. Но в то же время они не могут вести свой «бизнес» без гарантий. Существует объективная необходимость наведения «порядка» (альтернативного правовому порядку) в «теневой» сфере общественной жизни. Так возникает система «теневых» норм и применяющих их организационных структур. Эти структуры не могут за применением санкций обратиться к государству (они «вне закона»). Их санкция всегда будет внеправовой. И чем более неправовой, тем более эффективной. Наиболее эффективной будет санкция, преступная по своей форме. Так, в системе «теневой» экономики становится изначально востребованной организованная преступность как социально-организованное явление, которое всеми нитями проникает во все сферы «теневого» хозяйствования. Таким образом, в явлении «теневой» экономики изначально заложена преступность как модель поведения со всеми существующими и возможными в ней организационно-структурными элементами.

При этом под организованной преступностью мы понимаем не просто совокупность совершенных, совершаемых и готовящихся организованных преступлений. Понятие организованной преступности, на наш взгляд, включает разные аспекты ее существования как социального явления:

– организованные преступные группы (организованные группы, банды, преступные сообщества (преступные организации), экстремистские сообщества, незаконные вооруженные формирования);

– продуцируемые ими преступления и организованная преступная деятельность в целом;

– продуцируемая ими система норм поведения, принципов и ценностей.

В то же время организованная преступность – не пассивная организационная форма. Она сама активно воздействует на сектор «теневой» экономики.

В этом качестве организованная преступность выступает как:

– регулятор «теневых» экономических отношений;

– источник норм поведения в этой сфере;

– аппарат принуждения со своей организационной структурой;

– субъект развития экономики, преследующий цель максимально большего извлечения прибыли;

– инициатор создания новых сфер и форм хозяйствования.

Средствами решения вопросов в структурах организованной преступности являются:

– деньги;

– насилие;

– власть.

Каждый из этих аспектов требует отдельного осмысления.

Формы влияния оргпреступности могут различаться в зависимости от того или иного сектора «теневой» экономики. Отметим три основных сектора «теневой» экономики: подпольный бизнес (запрещенные законом виды деятельности), неофициальная экономика (легальные виды экономической деятельности, где произведенные продукты и услуги не учитываются органами статистики, в том числе «конвертные» способы оплаты труда) и фиктивная экономика (приписки, спекулятивные сделки, взяточничество, мошенничество)[1]. В отношении первого сектора структурами организованной преступности осуществляется прямое, административно-командное руководство. Третий сектор экономики (финансовая фикция, не добавляющая реальной стоимости производства и затрагивающая лишь сферу перераспределения ранее произведенного продукта) используется оргпреступностью как необходимая инфраструктура финансово-экономической деятельности, создающая условия для расширения своего влияния. Второй сектор – это виктимологический просчет легальных экономических структур, создающий условия для проникновения в них структур организованной преступности.

Масштаб и формы вмешательства организованных преступных формирований в сферу экономики могут быть представлены на примере одного из преступных сообществ, разоблаченного в 2001–2002 гг. в г. Набережные Челны. Речь идет о преступном сообществе «Двадцать девятников», осуществлявшем преступную деятельность на

[1] Такую классификацию теневой экономики, представляющуюся нам наиболее удачной, предлагает законодательство Республики Татарстан. См. [2].

территории ряда городов и районов Республик Татарстан и Удмуртия, Самарской, Оренбургской и Московской областей, г. Москве, на Украине (в г. Одессе, Николаеве, Ялте), Кипре, Мальте и других местах.

Из материалов уголовного дела следует, что в структуре преступного сообщества существовали подразделения, ответственные:

– за безопасность группы от разоблачения правоохранительных органов и противодействие им, поддерживавшие контакты с осведомителями из числа коррумпированных сотрудников правоохранительных органов, в том числе в сфере разведпоиска и технической разведки;

– за правовое обеспечение деятельности группы и поддержание связей с адвокатами;

– за контроль за средствами массовой информации;

– за ведение наружного наблюдения;

– за организацию убийств.

Согласно заведенному порядку, на самом низовом уровне каждый участник преступного сообщества выплачивал деньги в общую кассу («общак»). Туда же поступали деньги из подконтрольных ночных стоянок и других коммерческих объектов. Подконтрольные предприниматели облагались индивидуально в зависимости от оборота и вклада группировки в подконтрольный бизнес.

Преступное сообщество строилось по признаку пирамиды. Под непосредственным руководством главного лидера сообщества находились лидеры второго уровня. Один из них отвечал за организацию преступлений в сфере экономики, другой – за поддержание связей с ответственными должностными лицами в органах власти, правоохранительных органах и судебной системе, что позволяло эффективно реализовывать экономические задачи. Под контролем группы находились спиртзаводы, комбинаты хлебопродуктов, мясокомбинаты, центральные рынки, гостиничные комплексы, участки федеральных автомагистралей с расположенными на них торговыми точками, различные «фирмы-однодневки» и другие объекты.

Наряду с фактами совершения преступлений против личности в ходе следствия были установлены факты совершения участниками преступного сообщества преступлений в сфере экономики, позволявших осуществлять финансовую подпитку преступной деятельности сообщества.

Механизм установления криминального контроля за объектами экономики состоял из следующих стандартных действий. Незаконно (фактически безвозмездно) приобретались акции бывших государственных предприятий. Для этого вносились изменения в учредительные документы с подделкой необходимых подписей. Для расчетов за акции использовался кредит, оформлявшийся с нарушением порядка кредитования и с составлением фиктивного договора поручительства от лица предприятия, чьи акции приобретались. В связи с уклонением в дальнейшем от погашения кредита эта обязанность автоматически перекладывалась на поручителя. Далее следовали переоценка и завышение стоимости имущества, дополнительная эмиссия акций и их незаконное перераспределение в свою пользу якобы в счет возмещения затрат по увеличению чистых активов предприятия, ряд других финансово-хозяйственных операций. В результате в собственности участников преступного сообщества и подконтрольных им хозяйствующих структур сосредотачивался контрольный пакет акций, незаконно приобреталось право на чужое имущество.

По мнению известного международного эксперта по вопросам предотвращения глобальных финансовых преступлений Питера Лилли, российская организованная преступность явилась одним из первых сообществ в стране, открыто выступавшим за капитализм, отмену географических границ и новые технологии [3, с. 80]. По его же оценке, доля «теневой» экономики в современном мире стремительно расширяется, а мир близится к экономическому и финансовому апокалипсису: «…компания «Глобальная международная преступность Inc.» стала самым успешным бизнесом всего двадцатого века. Она обошла возможные и невозможные проблемы, грамотно разместила фонды и приобрела абсолютное влияние по всему миру. Она подчиняет своим интересам последние технологии, налаживает устойчивые отношения и находится в постоянном поиске новых возможностей» [3, с. 291]. Согласно Отчету Организации Объединенных наций 1999 г., структуры организованной преступности получают 1,5 трлн долларов ежегодной прибыли. В то же время самая крупная корпорация, по данным Fortune 500 на февраль 2000 г., General Motors имела оборот лишь 161 млрд, а ВВП Швейцарии – 191 млрд долларов. Прибыль только от торговли нелегальными нарко-

тиками на 1995 г. составила 400 млрд долларов, что составляет 8% от доходов всей мировой торговли, что превышает прибыль от продажи автомобилей, железа, стали и приближается к доходам от нефтегазовой промышленности [3, с. 64–65].

Следует заметить, что активная роль организованной преступности не ограничивается воздействием лишь на сектор «теневой» экономики. По своей природе она стремится к расширению сфер своего влияния, активно пытается вмешиваться в официальную сферу экономики, официальных экономических, общественных, политических и государственных структур. Организованная преступность ведет повседневную конкурентную борьбу с институтами гражданского общества и государством за эффективность хозяйственной деятельности, подрывая основы легальных структур.

С социологической точки зрения, организованная преступность – альтернативная форма самоорганизации общества, особая форма социального бытия: форма негативная, антагонистическая позитивному гражданскому обществу.

С политологической – организованная преступность дискредитирует политическую систему общества.

Если изобразить организованную преступность и позитивное гражданское общество схематично, то они будут выглядеть как пересекающиеся, взаимопроникающие и противоборствующие понятия.

Результаты соревнования двух систем организации общественной жизни зависят от степени удовлетворения ими основных социальных потребностей, к которым, в первую очередь, относятся потребности в безопасности и в материальном обеспечении:

– Кто сможет обеспечить более спокойную жизнь?

– Кто сможет гарантировать при этом более обеспеченную жизнь (с точки зрения нормального уровня потребностей)?

У каждой из названных форм общественной самоорганизации есть свои преимущества и слабые места.

Преимущества организованной преступности:

– не связана никакими правилами и условностями, поэтому результаты ее деятельности являются более эффективными (позитивное гражданское общество связано с законами, юридическими процедурами и т.д.);

– быстрее ориентируется на изменения в общественной жизни, находит ответ на любые общественные потребности неурегулированные или ненадлежащим образом урегулированные правом (в позитивном обществе происходит сначала осмысление, дискуссии, публикации в СМИ, разработка законопроектов, длительное время спустя их принятие и реализация на уровне бюрократического аппарата);

– большая возможность привлечения сторонников за счет применения экономических стимулов (подкупа) и использования коррумпированности госаппарата (поэтому, чем более эффективно гражданское общество будет стимулировать труд своих граждан, используя при этом всевозможные формы социального контроля, тем меньше возможностей останется у организованной преступности).

Преимущества позитивного гражданского общества:

– имеет на своей стороне госаппарат, правоохранительные и другие силовые органы (поэтому, чем менее аппарат коррумпирован, тем более он служит интересам всего общества, а не организованной преступности);

– этико-правовые механизмы, легитимность, открытость, понимание морального превосходства (и это основное преимущество – еще не один родитель, даже из числа криминалитета, не учил своего ребенка быть бандитом). Поэтому успех зависит не столько от силовых акций, сколько от активности гражданского общества и его институтов. Задача – объединить их разрозненные усилия и пробудить энтузиазм на базе выдвижения общенародной идеологии.

Отдельно необходимо отметить роль государства и права в преодолении «теневой» экономики. Анализ имеющихся нормативно-правовых актов Российской Федерации и ее субъектов показывает, что наибольшую методологическую ценность в вопросах оценки масштабов теневой экономики представляют соответствующие Указания Госкомстата РФ[2]. Однако стратегия преодоления

[2] Постановление Госкомстата РФ от 31.01.1998 № 7 (ред. от 27.06.2005) «Об утверждении Основных методологических положений по оценке скрытой (неформальной) экономики» (вместе с «Методологическими

теневых явлений в экономике на федеральном уровне еще не принята. Наиболее проработан указанный вопрос в законодательстве Республики Татарстан [2]. Государственно-правовое влияние на рассматриваемые явления и процессы заслуживает отдельной проработки.

В заключение попытаемся сформулировать некоторые выводы:

1. «Теневая» экономика «генетически» связана с организованной преступностью.

2. «Теневая» экономика порождает объективную необходимость существования организованной преступности; в то же время последняя, в свою очередь, активно воздействует на нее.

3. С развитием экономики и усложнением общественной экономической жизни (при пассивной роли гражданского общества и коррумпированности государства) доля «теневого» сектора экономики увеличивается, вместе с этим усиливается степень общественной опасности организованной преступной деятельности.

4. Организованная преступность, стремясь к расширению своего влияния, посягает на легальную экономику и ее институты, конкурирует в этом с институтами гражданского общества и государством.

5. Одно лишь государство без поддержки институтов гражданского общества не в состоянии справиться с организованной преступностью. Если оно игнорирует интересы гражданского общества, то оно становится криминальным (государственные структуры криминализируются).

6. Гражданское общество, на которое опираются государственные институты, способно перебороть организованную преступность и доминировать над ней в силу морального превосходства.

Список литературы

1. Философия права // Антология мировой правовой мысли. В 5 т. Т. III. Европа. Америка: XVII–XX вв. / Нац. обществ.-науч. фонд; рук. науч. проекта Г.Ю. Семигин. – М.: Мысль, 1999.

2. Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Татарстан на 2011–2015 годы: Закон РТ от 22.04.2011 № 13-ЗРТ // Ватаным Татарстан. – 2011. – 4 мая. – № 80; Республика Татарстан. – 2011. – 4 мая. – № 89–90.

3. Лили П. Грязные сделки. Тайная правда о мировой практике отмывания денег, международной преступности и терроризме. – Ростов н/Д: Феникс, 2005.

4. Об утверждении Стратегии развития легкой промышленности Республики Татарстан на период до 2015 года: Постановление КМ РТ от 30.12.2010 № 1167 // Сборник постановлений и распоряжений Кабинета Министров Республики Татарстан и нормативных актов республиканских органов исполнительной власти. – 2011. – 23 марта. – № 12. – Ст. 0396.

В редакцию материал поступил 13.09.11

Ключевые слова: «теневая» экономика, организованная преступность, право, государство, преступление, нормы поведения, криминальный контроль.

положениями по расчету основных параметров скрытой (неформальной) экономики», «Методологическими указаниями по определению общего объема промышленного производства с учетом оценки деятельности неформальной экономики», «Методическими указаниями по расчету отдельных показателей строительной и инвестиционной деятельности с учетом параметров неформальной экономики», «Методическими указаниями по определению объема продукции сельского хозяйства в неформальном секторе и скрытого производства», «Методическими указаниями по определению параметров неформальной деятельности в торговле на федеральном уровне», «Методикой определения общего объема платных услуг населению с учетом объемов неформальной экономики»).

УДК 343.24

А.В. РОМАНОВ,

аспирант

Институт экономики, управления и права (г. Казань)

ПРОБЛЕМЫ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ И ИНДИВИДУАЛИЗАЦИИ НАЗНАЧЕНИЯ НАКАЗАНИЯ УЧАСТНИКАМ ОПГ

В статье автор анализирует сущность и особенности проблемы уголовного и уголовно-процессуального права, связанного с индивидуализацией и дифференциацией уголовных наказаний, назначаемых участникам организованных преступных групп.

Эффективность предупредительного воздействия уголовно-правовой нормы зависит, прежде всего, от двух факторов: правильного построения санкции этой нормы (дифференциация уголовной ответственности) и правильного применения ее судами (индивидуализация наказания).

В свое время Г.А. Злобин, С.Г. Келина и А.М. Яковлев отмечали, что один из основных принципов уголовной правовой политики – четкая индивидуализация и дифференциация уголовной ответственности и наказания [1]. Смысл данного принципа, по их мнению, заключается в суровости уголовного закона в отношении лиц, которые являются опасными рецидивистами, также виновных в совершении тяжких преступлений, и вместе с тем – в создании обширного набора средств, при помощи которых можно достичь одной из ведущих целей уголовного наказания, а именно перевоспитания лиц, которые виновны в совершении преступлений менее опасных для общества или более того – вставших на путь исправления.

Дифференциация уголовной ответственности представляется в виде деятельности законодателя по установлению различных уголовно-правовых последствий в зависимости от типовой степени общественной опасности преступления и, как отмечает профессор Л.Л. Кругликов, очерчивает контур, пределы наказуемости за содеянное, вводя судейское усмотрение в строго определенные рамки [2]. В то же время индивидуализация наказания осуществляется правоприменителем и заключается в избрании конкретной меры воздействия к лицу, совершившему преступное посягательство, при этом судья руководствуется уже учтенными законодателем в санкции характером и типовой степенью опасности и самостоятельно оценивает индивидуальную степень общественной опасности содеянного [3].

Здесь, следует отметить, что дифференциация и индивидуализация уголовной ответственности тесно взаимосвязаны и представляют собой «две ее стороны». Они логически следуют одна за другой, однако имеют различную правовую природу. В связи с чем справедливо мнение Ю.И. Ляпунова, который отмечает: «Вряд ли может возникнуть сомнение относительно того, что дифференциация ответственности и индивидуализация наказания – руководящие принципы уголовного права» [4].

По сути, этап индивидуализации ответственности и, соответственно, назначения наказания, – это следующий по времени и логике этап движения дела после дифференциации ответственности. Как отмечает Н.Ф. Кузнецова, дифференциация уголовной ответственности в полной мере соответствует принципу справедливости, генеральным направлениям уголовно-правовой политики: суровой ответственности за тяжкие преступления и либерализации таковой за нетяжкие деяния и в отношении случайных преступников [5].

Закрепленная в ст. 15 Общей части Уголовного кодекса РФ [6] (далее – УК РФ) градация преступлений, по мнению Т.А. Лесниевски-Костаревой, является первоосновой дифференциации ответственности [3]. Основная дифференциация уголовной ответственности законодателем осуществляется в статьях Особенной части и выражается в установлении размера и вида наказания в основном составе преступления. Также диффе-

ренциация проводится посредством использования квалифицирующих и привилегирующих признаков, и с их помощью – путем конструирования специальных составов преступлений. В уголовно-правовой научной литературе отмечается, что ответственность делится (дифференцируется) на простой, квалифицированный и привилегированный виды преступлений [3; 7].

Специфической особенностью квалифицирующих и привилегирующих признаков является их двуединая функция, которая заключается в их влиянии на квалификацию общественно опасных деяний и соответственно на дифференциацию уголовной ответственности. В Особенной части УК законодатель отражает меру, то есть степень и характер общественной опасности преступных деяний различного рода или вида, тем самым давая им определенную оценку путем закрепления соответствующих санкций уголовно-правовых норм.

Следует обратить внимание на то, что при назначении наказания следует учитывать как характер, так и степень общественной опасности, что согласно ч. 3 ст.60 УК РФ, является весьма и весьма немаловажным.

Вместе с тем справедливо мнение, высказанное В.П. Малковым, который отметил, что в силу неоднозначного понимания категории «характер и степень общественной опасности» в доктрине уголовного права и следственно-судебной практике рассматриваемых категорий Пленум в Постановлении от 11 января 2007 г. «О практике назначения судами Российской Федерации уголовного наказания» [8] по этому вопросу уклонился от каких-либо разъяснений, что до сих пор приводит к спорам по этому поводу [9].

Нашедшая свое отражение в типовой санкции статьи общественная опасность не исчерпывается признаками того или иного состава преступления. Напротив, каждое преступление, как определенное явление социальной действительности, всегда шире абстрактного понятия о нем. Совершенное преступление может сопровождаться сопутствующими специфическими и индивидуальными особенностями, которые также имеют множество оттенков, которые законодателем не включены в виде обобщенных, типизированных признаков в уголовно-правовую норму и, следовательно, без их учета решается вопрос об основании уголовной ответственности и квалификации преступлений.

По этому поводу В.Н. Кудрявцев отметил, что «присущи единичным преступлениям, но «не подымаются до ранга» признаков состава... нередко... существенно влияют на оценку степени общественной опасности деяния», повышая или снижая ее.

Поскольку совершение преступления организованной преступной группой – это одна из форм соучастия, то одной из основных проблем при дифференциации уголовной ответственности и индивидуализации наказания является четкость самой системы уголовно-правовых норм Общей и Особенной частей УК. Именно от того, насколько детально они проработаны, зависит регламентирующее применение мер уголовно-правового воздействия с учетом той или иной формы соучастия в преступлении, а также, соответственно, характера и степени преступной деятельности соучастников [10].

Вместе с тем, соглашаясь с мнением В.С. Комиссарова, отметим, что институт соучастия и его формы по своей сути имеют универсальный характер, нет разновидностей соучастия, характерных для Общей и Особенной частей: формы соучастия едины для уголовного права в целом [11].

В соответствии с нормами законодательства уголовная ответственность соучастников за преступление, совершенное в группе, возможна только в рамках личной виновности (ст. 5 УК РФ) при наличии вины в виде прямого умысла (ч. 2 ст. 25 УК РФ), с учетом характера и степени фактического участия каждого из лиц в совершенном ими преступлении (ч. 1 ст. 34 УК РФ).

Умысел соучастника не отличается от умысла лица, виновного в совершении преступления единолично, но он охватывает также и то, что преступление совершается в соучастии, следовательно, соучастнику может быть вменено только то деяние (или те деяния) исполнителя, которое охватывалось прямым умыслом соучастника, то есть в пределах их соглашения о совместном совершении преступления.

Данное правило закреплено в ч. 1 ст. 67 УК. В ней говорится: «При назначении наказания за преступление, совершенное в соучастии, учитываются характер и степень фактического участия лица в его совершении, значение этого участия

для достижения цели преступления, его влияние на характер и размер причиненного или возможного вреда».

Здесь необходимо помнить об общем и единственном основании уголовной ответственности, каковым является совершение деяния, содержащего все признаки состава преступления, предусмотренного УК (ст. 8), которое в полной мере распространяется и на институт соучастия. В процессе индивидуализации наказания законодатель, определив характер участия лица в конкретном преступлении, совершенном в соучастии, учитывает степень общественной опасности содеянного, причем, как справедливо подчеркивает Т.А. Лесниевски-Костарева, индивидуальную степень [3], т.е. интенсивность действий соучастника в рамках своей роли. Именно по этому неслучайно в п. «г» ч. 1 ст. 63 УК РФ указывается, что особо активная роль в совершении преступления признается в качестве одного из обстоятельств, отягчающих наказание.

Функциональную роль каждого из соучастников определяет характер его участия в преступлении. Действующее уголовное законодательство России к числу соучастников относит исполнителя, соисполнителя, организатора, подстрекателя и пособника, формулируя понятия каждого из них в соответствующей части ст. 33 УК.

Проанализировав нормы УК РФ отметим, что квалифицирующий признак состава преступления «организованная группа» предусмотрен во многих статьях Особенной части УК состава, например: убийство, причинение тяжких телесных повреждений или за изготовление или сбыт поддельных денег или ценных бумаг (п. «ж» ч. 2 ст. 105, ч. 3 ст. 111, ч. 3 ст. 186 УК РФ).

При совершении преступления в составе организованной группы, исполнители (соисполнители) несут ответственность по статье Особенной части УК РФ без учета и ссылки на ст. 33 Общей части УК РФ, вне зависимости от того, возведены ли эти формы соучастия в ранг квалифицирующих признаков или нет, а действия организаторов, подстрекателей, пособников необходимо квалифицировать со ссылкой на ст. 33 УК РФ.

В том случае, если форма соучастия не включена в конструкцию состава преступления, она учитывается судом в рамках индивидуализации ответственности в соответствии с п. «в» ч. 1 ст. 63 УК, как обстоятельство, отягчающее наказание.

При назначении наказания всем членам организованной группы в качестве отягчающего обстоятельства необходимо учитывать совершение преступления в составе организованной группы (п. «в» ч. 1 ст. 63 УК).

По мнению Т.А. Лесниевски-Костаревой, специальные составы как бы «отпочковываются» от общей уголовно-правовой нормы. Следовательно, новый состав преступления формулируется *уже*: в него вводятся дополнительные, уточняющие признаки состава преступления. Как правило, изменяется и санкция, и типовое наказание при назначении наказания за совершение преступление, которое уже оценивается по специальному, а не по основному составу преступления. Обстоятельство, претендующее на признание в законе в качестве квалифицирующего признака, должно существенно влиять на степень общественной опасности деяния.

Как указывает Н.Ф. Кузнецова, характер общественной опасности означает отличительное свойство, специфику, качество общественной опасности преступления (как каждого отдельного, так и целой группы преступлений). Характер общественной опасности составляет ее качество, степень же заключает в себе количество опасности преступления для общества [12]. Следовательно, количественный показатель (степень общественной опасности) выступает одним из важных критериев при разграничении аналогичных, тождественных по закону преступлений, не затрагивающих квалификацию, а влияющих лишь на избрание виновному меры наказания.

Совершение преступления группой лиц, группой лиц по предварительному сговору, организованной группой или преступным сообществом (преступной организацией) влечет более строгое наказание на основании и в пределах, предусмотренных Кодексом. Законодатель распространяет эту норму на все случаи совершения преступления в соответствующей форме соучастия вне зависимости от того, закреплена ли она в качестве квалифицирующего (особо квалифицирующего) признака в конкретной статье Особенной части УК или нет. Введение в конструкцию состава преступления квалифицирующих признаков в виде совершения преступления в составе группы лиц,

группы лиц по предварительному сговору, организованной группы или одной из разновидностей преступного сообщества (преступной организации) является результатом обобщения наиболее типичных случаев совместного посягательства на определенные правоохраняемые блага, т.е. плод анализа определенной криминологической реальности, проводимого как с позиций криминологии, так и социальной психологии [13].

В качестве вывода отметим, что как бы ни была велика степень участия лица в организованной преступной деятельности, она никогда не сможет изменить сам характер совершенных им действий и его функциональную роль как соучастника. Поэтому для целей дифференциации и индивидуализации наказания в каждом конкретном случае следует выяснить степень и характер участия в преступлении, роль каждого соучастника в совершенном ими преступлении. И именно в этом отличие исполнителей (соисполнителей), организаторов, подстрекателей и пособников для целей достижения смысла справедливого назначения наказания.

Список литературы

1. Злобин Г.А., Келина С.Г., Яковлев А.М. Советская уголовная политика: дифференциация ответственности // Советское государство и право. – 1977. – № 9. – С. 54.

2. Кругликов Л.Л., Благов Е.В. О законодательных пределах назначения наказания. – Ярославль: Изд-во Яросл. ун-та, 1994.

3. Лесниевски-Костарева Т.А. Дифференциация уголовной ответственности. Теория и законодательная практика. – М.: Норма, 2000.

4. Ляпунов Ю. Принципы уголовного законодательства // Социалистическая законность. – 1989. – № 2. – С. 33.

5. Кузнецова Н.Ф. Классификация преступлений в Общей части Уголовного кодекса // Дифференциация формы и содержания в уголовном судопроизводстве. – Ярославль, 1995.

6. Уголовный кодекс РФ от 13 июня 1996 г. № 63-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 25. – Ст. 2954.

7. Мельникова Ю.Б. Дифференциация ответственности и индивидуализация наказания. – Красноярск, 1989.

8. О практике назначения Судами Российской Федерации уголовного наказания: Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 11.01.2007 № 2 // Бюллетень Верховного Суда РФ. – 2007. – № 4.

9. Малков В.П. Характер и степень общественной опасности преступления в системе общих начал назначения наказания // Российская юстиция. – 2008. – №. 9.

10. Святенюк Н. Дифференциация ответственности и индивидуализация наказания за преступление, совершенное в соучастии // Уголовное право. – 2008. – № 3.

11. Российское уголовное право: в 2 т. Т. 1: Общая часть / под ред. А.И. Рарога. – М., 2005.

12. Кузнецова Н.Ф. Преступление и преступность. – М., 1969.

13. Бурчак Ф.Г. Соучастие: социальные, криминологические и правовые проблемы. – Киев, 1986.

В редакцию материал поступил 01.08.11

Ключевые слова: уголовное право, уголовная ответственность, уголовные наказания, криминология.

УДК 343.23

А.А. САМАТОВА,

аспирант

Академия социального образования

УГОЛОВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА РАЗГЛАШЕНИЕ ТАЙНЫ УСЫНОВЛЕНИЯ (УДОЧЕРЕНИЯ): ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

В статье на основе изучения и анализа судебно-следственной практики сформулированы предложения о совершенствовании положений ст. 155 Уголовного кодекса Российской Федерации, предусматривающей уголовную ответственность за разглашение тайны усыновления (удочерения).

В последние годы мы являемся свидетелями все более широкого распространения в Российской Федерации института усыновления (удочерения) детей, оставшихся без попечения родителей. К сожалению, и здесь дело не обходится без нарушений. Горько читать сообщения о применении насилия в приемных семьях и даже об убийствах приемных детей, в том числе и детей, усыновленных иностранными гражданами. Все это требует постоянной работы над совершенствованием норм российского законодательства, имеющих отношение к вопросам усыновления (удочерения). Важную роль в этом играет и уголовное законодательство, в том числе предусмотренные в нем меры уголовно-правового характера. Так, интерес представляет ст. 155 Уголовного кодекса Российской Федерации, которая предусматривает уголовную ответственность за разглашение тайны усыновления (удочерения). При изучении судебно-следственной практики по данной статье было установлено, что такие дела возбуждаются довольно редко, причем не все из возбужденных дел доходят до суда. Причиной такого положения, на наш взгляд, является несовершенство законодательной конструкции данного состава преступления. Хотелось бы в этой связи обратить внимание законодателей и практиков на следующие обстоятельства.

Из диспозиции ст. 155 Уголовного кодекса Российской Федерации видно, что субъектами данного преступления могут быть как лица, обязанные хранить факт усыновления (удочерения) как служебную или профессиональную тайну, так и иные лица. То есть здесь одновременно идет речь как о специальном, так и общем субъекте. На наш взгляд, такой подход законодателя нельзя признать обоснованным.

Вполне очевидно, что лица, обязанные хранить тайну усыновления (удочерения) как служебную или профессиональную тайну (то есть специальные субъекты), не могут нести одинаковую ответственность с лицами, которые случайно получили эту информацию. Одно дело, когда тайну усыновления разглашает главный врач или иное ответственное лицо роддома, медицинского, государственного учреждения, другое дело, когда об этом, извините, болтает соседка. В первом случае действия специального субъекта имеют большую общественную опасность, чем действия иных лиц. Поэтому разглашение тайны усыновления (удочерения) лицом, обязанным хранить факт усыновления как служебную или профессиональную тайну, следует предусмотреть как квалифицированный состав преступления, соответственно, с назначением более строгого наказания.

Для того, чтобы усилить эффект воздействия закона на специальных субъектов, предлагаем в соответствующих законодательных актах предусмотреть правило о том, что работники органов, занимающиеся вопросами усыновления (удочерения), а также медицинских учреждений, обязаны давать подписку о неразглашении ими подобных сведений. При этом в тексте самой подписки должно содержаться и разъяснение об уголовной ответственности по ст. 155 Уголовного кодекса

РФ. Полагаем, что дача такой подписки способна оказать серьезное превентивное воздействие. Сегодня такого требования ни семейное, ни уголовное, ни иное законодательство не содержат. Аналогичное требование необходимо ввести и в законодательство о государственной, муниципальной службе, в частности, в отношении работников органов опеки и попечительства.

Судебная практика по ст. 155 Уголовного кодекса РФ, как уже указывалось, является небольшой. В большинстве случаев обвиняемые по таким делам не относятся к категории специальных субъектов, а являются иными лицами.

Например, Н., 1954 года рождения, техничка средней школы, из низменных побуждений открыла тайну удочерения своего ребенка. Как указано в приговоре, своими действиями она ввела несовершеннолетнюю дочь в стрессовое состояние. Наказание − штраф в сумме 2 500 рублей [1].

К., 1956 года рождения, не работающая, из низменных побуждений по телефону сообщила несовершеннолетней М. о факте ее удочерения. Причиной этого явилось то обстоятельство, что удочеривший девочку гражданин ранее сожительствовал с К., а потом ушел к другой женщине. Наказание – исправительные работы сроком на один год с удержанием из заработка в доход государства 10% [2].

М., 1965 года рождения, работающая индивидуальным предпринимателем, из низменных побуждений, основанных на ранее возникших между ней и гражданкой Н. неприязненных отношениях по поводу денежного долга, из мести и злости, желая заставить выплатить Н. оставшийся долг, разгласила тайну усыновления Н. мальчика. Об этом факте М. сообщила судебному приставу-исполнителю и участковому уполномоченному милиции, которые проводили проверку по заявлению М. о долге со стороны Н. Наказание − 5000 рублей штрафа [3].

Вызывает недоумение позиция законодателя, который в качестве обязательных видов мотива указывает в диспозиции ст. 155 Уголовного кодекса РФ на совершение преступления из корыстных или иных низменных побуждений. Как нам кажется, более справедливым и правильным было бы вообще исключить из диспозиции статьи указание о конкретных мотивах. Для интересов ребенка и его приемных родителей никакого значения не имеет, исходя из каких мотивов виновные лица разгласили тайну усыновления (удочерения). Уголовная ответственность за эти действия должна наступать при наличии любого мотива.

Кроме того, было бы разумным выделить в отдельный квалифицированный состав совершение данного преступления из корыстных побуждений, то есть когда, используя наличие у него сведений об усыновлении (удочерении), виновное лицо шантажирует приемных родителей либо другим путем пытается заработать на этой информации. При этом оно может и не разгласить тайну усыновления (удочерения), а просто использовать ее в преступных целях. В то же время подобные действия могут быть квалифицированы и как вымогательство.

Кроме того, в целях индивидуализации уголовной ответственности и наказания за преступление, предусмотренное ст. 155 Уголовного кодекса Российской Федерации, целесообразно предусмотреть следующие квалифицирующие признаки данного состава: совершение преступления повторно, неоднократно; разглашение тайны усыновления (удочерения), повлекшее тяжкие последствия. На последнем признаке хотелось бы остановиться более подробно. Хорошо, если это преступление не повлекло каких-либо серьезных последствий, однако ведь не исключено, что разглашение тайны усыновления (удочерения) вполне способно привести к неблагополучным и даже печальным последствиям, например, к распаду семьи, отказу от ребенка, к заболеваниям ребенка и родителей, вплоть до попытки самоубийства, самоубийства и т.д. Между тем действующий уголовный закон не в состоянии учесть все из указанных последствий. Например, если за доведение до самоубийства в подобных случаях уголовная ответственность не исключается, то за случившиеся заболевания, отказ от ребенка и т.д., скорее всего, обвинение предъявить не удастся.

На наш взгляд, преступление, предусмотренное ст. 155 Уголовного кодекса Российской Федерации, без достаточных оснований отнесено к делам публичного обвинения. Данное преступление затрагивает личные неимущественные интересы ребенка и его новых родителей, несет в большей степени частный, личный характер. И было бы правильным включение в закон требования о

возбуждении таких уголовных дел по заявлению родителей усыновленного, с последующим прекращением уголовного дела в случае их отказа от обвинения. Другими словами, мы предлагаем отнести ст. 155 Уголовного кодекса РФ к делам частно-публичного обвинения. При этом мы исходим и из законодательной практики зарубежных стран. Ведь во многих странах существует совершенно иное отношение к институту усыновления. Если у нас все это окутано тайной, то за рубежом в большинстве случаев это не скрывается. Наоборот, там такие случаи афишируются, такое поведение поощряется. Факты усыновления (удочерения) не превращаются в тайну, соответственно нет необходимости и в уголовной ответственности за такие действия.

Интересный случай произошел в г. Альметьевске, где расследовалось уголовное дело по ст. 155 Уголовного кодекса РФ, связанное с раскрытием тайны усыновления приемной дочери гражданки С. В ходе расследования выяснилось, что С. удочерила девочку еще в 1992 г., когда она работала на большом заводе. Она этого не скрывала, о факте удочерения знал весь завод.

С. не делала из этого тайну и впоследствии, когда работала в магазине. Таким образом, многие из близкого окружения С. знали об этом. Из показаний некоторых свидетелей следовало, что С. тем самым хотела выставить себя в выгодном свете, показать себя «героем». При таких обстоятельства возможно ли говорить о каких-либо серьезных вредных последствиях от дальнейшего разглашения еще кем-либо тайны усыновления? [4]

Поэтому мы считаем, что более обоснованным было бы отнесение преступления, предусмотренного ст. 155 Уголовного кодекса Российской Федерации, к делам частно-публичного обвинения. Это позволило бы в более полной мере учесть мнение потерпевшей стороны по такого рода делам.

В соответствии с действующим законодательством уголовные дела по ст. 155 Уголовного кодекса Российской Федерации рассматривают мировые судьи. Как известно, они загружены рассмотрением многочисленных малозначительных уголовных и гражданских дел. Дела, предусмотренные ст. 155 УК РФ, являются достаточно сложными, щепетильными, и было бы правильным передать их рассмотрение федеральным судьям, дабы обеспечить более полное, объективное и всестороннее исследование обстоятельств уголовного дела. Конечно, если бы в России существовала ювенальная юстиция, то подобные уголовные дела рассматривались бы в специальных судах по делам семьи и несовершеннолетних. Но об этом сегодня можно только дискутировать.

Список литературы

1. Уголовное дело № 1-224 за 2008 г. // Архив Бугульминского городского суда Республики Татарстан, мировой судья судебного участка № 3.

2. Уголовное дело № 1-30 за 2006 г. // Архив Муслюмовского районного суда Республики Татарстан, мировой судья судебного участка № 1.

3. Уголовное дело № 1–6/1 за 2009 г. // Архив Азнакаевского районного суда Республики Татарстан, мировой судья участка № 1.

4. Уголовное дело № 478889 за 2006 г. // Архив СУ УВД г. Альметьевска Республики Татарстан.

В редакцию материал поступил 12.01.11

Ключевые слова: разглашение тайны усыновления (удочерения); субъект преступления; мотив преступления; ювенальная юстиция; дела публичного и частно-публичного обвинения.

УДК 341.4

А.Е. ШАЛАГИН,

кандидат юридических наук, доцент

Казанский юридический институт МВД России

ЗАРУБЕЖНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО В СФЕРЕ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ НЕЗАКОННОМУ ОБОРОТУ НАРКОТИКОВ

В статье проанализировано антинаркотическое законодательство зарубежных стран. Особое внимание обращено на положительный опыт некоторых иностранных государств в сфере предупреждения производства и распространения наркотиков на современном этапе.

Одни из первых исторических записей о далеком прошлом человечества содержат данные о том, что многие народы употребляли наркотики растительного происхождения по причине их необычных способностей – менять установившийся взгляд на окружающий мир и иллюзорно исполнять желания, тем самым укрепляя веру человека в могущество сверхъестественных сил [1, с. 11].

Упоминания об использовании марихуаны жрецами и повивальными бабками встречаются на ассирийских клинописных табличках в древнеегипетских папирусах, датируемых III–IV тыс. до н.э. [2, с. 10–12]. Некоторые письменные свидетельства о применении опия в медицине относятся к 350 г. до н.э. Наркотики использовались врачевателями для снятия болезненных состояний, смягчения физических мук и страданий людей. Широкое применение они нашли и у служителей религиозного культа в процессе проведения ритуальных обрядов [3, с. 11–12]. Имеются свидетельства об употреблении наркотиков в VI–VIII вв. н.э. в Греции и Риме. В «Одиссее» Гомера встречается эпизод, как благородный Одиссей смог вызволить своих товарищей из одурманивающего плена цветов лотоса в стране лотофагов.

В зависимости от исторических особенностей, традиций, обычаев, вероисповедания, географического расположения страны и разновидности произрастающих растений, шло приобщение народа к различным видам наркотических средств. В Южной Америке традиционно употребляли листья коки. В Центральной Америке в качестве одурманивающих веществ при обрядах использовали некоторые виды кактусов. В Мексике был найден большой каменный гриб с высеченным на ножке обликом бога. История употребления галлюциногенных грибов тесно связана с ацтекской и мексиканской культурами [4, с. 65].

В восточных и азиатских странах употребление наркотиков, получаемых из конопли и мака, было обычным, традиционным явлением. Человек в чалме с отрешенными глазами и длинной трубкой кальяна во рту служил символом дремотной Азии. В эпоху бурного развития мореходства и международной торговли распространение наркотиков приобретает новый импульс. Многие страны из-за баснословных прибылей включаются в процесс выращивания, возделывания, перевозки, торговли и другие операции с этими веществами. Наркотики стали мощным средством влияния на колониальные народы. Англия, например, выращивала опийный мак в покоренной Индии, который затем выгодно продавала в Китае.

Но все же наркомания как массовое, общественно опасное явление получает распространение в 70–80 гг. XIX в. в связи с бурным развитием медицины и фармакологии. Так, массовое применение опия в качестве наркоза при хирургических операциях во время франко-прусской войны 1870–1871 гг. дало вспышку наркотической эпидемии. В 1874 г. для обозначения этой болезни появился термин «морфинизм». В последующем из морфина был получен героин. В начале XX в. наркомания была распространена, в основном, в

среде представителей уголовного мира и деклассированных элементов (проституток, беспризорников, бродяг и т.п.). Нередко наркоманами становились также люди, которым медики назначали эти препараты в качестве обезболивающего средства при различных заболеваниях. Встречаются упоминания об употреблении наркотиков и представителями творческой интеллигенции.

Современное антинаркотическое законодательство стало складываться только в начале XX в. Первый в США федеральный закон относительно оборота наркотиков, принятый Конгрессом в 1914 г., запрещал культивацию, владение, продажу, распространение опиатов и кокаина для немедицинских целей и предусматривал наказание для врачей (фармацевтов), отпускавших указанные вещества для использования в немедицинских целях. Постепенно глобальная опасность распространения наркотизма стала осознаваться и международным сообществом. В период с 1912 по 1972 гг. было заключено свыше 12 многосторонних договоров в сфере контроля за оборотом наркотиков. К числу наиболее значимых международных актов следует отнести: Единую конвенцию о наркотических средствах 1961 г.; Конвенцию о психотропных веществах 1971 г.; Конвенцию о борьбе против незаконного оборота наркотических средств и психотропных веществ 1988 г.

Анализ зарубежного законодательства показывает, что в настоящее время практически во всех странах мира имеется набор правовых норм, в той или иной мере регламентирующих вопросы, связанные с оборотом наркотических средств и психотропных веществ. Существование этих норм обусловлено необходимостью государственного контроля за оборотом наркотиков и наличием международно-правовых обязательств на уровне межгосударственных отношений.

Однако подходы современных законодателей к определению средств уголовно-правового воздействия не отличаются однообразием, а порой принципиально различаются. В зависимости от характера уголовной политики в области противодействия наркомании и наркотизму можно выделить следующие группы государств.

Первая группа включает государства с мягким (либеральным) законодательством (Австрия, Дания, Испания, Италия, Нидерланды, Португалия, Швейцария, Эстония). В этих странах, как правило, отсутствует ответственность за немедицинское употребление наркотиков, незначительные санкции предусмотрены за правонарушения, связанные с продуктами конопли (каннабиса). При этом суровая ответственность устанавливается за сбыт и производство сильнодействующих, так называемых «тяжелых», наркотиков.

Ко второй группе государств относится большинство стран, законодательство которых наиболее взвешенно и дифференцированно подходит к решению данной проблемы (Австрия, Бельгия, Болгария, Великобритания, Греция, Израиль, Люксембург, Франция, Япония и др.). Наказание в таких странах соответствует характеру и тяжести совершенного преступления.

В третью группу входят страны с наиболее строгим законодательством, содержащим суровую, вплоть до пожизненного заключения и смертной казни, ответственность за преступления, связанные с незаконным оборотом наркотиков (Бангладеш, Вьетнам, Иран, КНР, Куба, Малайзия, ОАЭ, Оман, Пакистан, Саудовская Аравия, Сингапур, Сирия, Таиланд). Например, в Иране ежегодно в соответствии с законом 1989 г. проводится несколько сотен публичных казней, в том числе и за преступления, связанные с наркотиками. По законодательству Сингапура смертная казнь предусмотрена при обнаружении у человека более 15 г героина, 30 г морфия или 500 г марихуаны [5, с. 319–320].

Четвертую группу составляют государства (прежде всего, африканские и латиноамериканские), в которых уголовное законодательство об ответственности за незаконный оборот наркотиков находится на стадии формирования (становления), а уголовная политика четко не определена. В частности, не определена ответственность за отдельные деяния, которые международно-правовые акты относят к категории уголовно наказуемых, а чрезмерно жесткая ответственность за одни деликты соседствует с крайним либерализмом по отношению к другим правонарушениям.

Хотелось бы остановиться на некоторых государствах и продемонстрировать противоположность существующих подходов к решению этой проблемы. Так, в Голландии отдельные разделы уголовной ответственности регулируются особыми законами и предписаниями местных

законодателей. В частности, регламентация ответственности за действия, связанные с незаконным оборотом наркотиков, содержится в Законе об опиуме 1928 г. [6, с. 3]. Данный закон запрещает хранение и употребление героина, кокаина, ЛСД и амфетаминов, но разрешает употребление и хранение с этой же целью некоторых производных конопли. Небольшие порции наркотика можно беспрепятственно приобрести в специально отведенных местах – «наркокофейнях». В то же время при обнаружении сильнодействующих наркотиков полиция без промедления принимает жесткие меры, направленные на пресечение незаконных действий и привлечение виновных лиц к ответственности [7, с. 141].

Достаточно либеральным подходом к решению наркотической проблемы характеризуется испанское уголовное законодательство. Так, по ст. 368 УК Испании культивирование, производство или торговля наркотиками, а также побуждение или склонение к их потреблению наказывается тюремным заключением от одного до трех лет.

Уголовное законодательство Норвегии устанавливает ответственность за производство, ввоз, получение, хранение, пересылку или перемещение веществ, которые относятся к наркотическим. Наказание за подобного рода действия установлено в виде штрафа или тюремного заключения сроком до двух лет. Наряду с тюремным заключением могут применяться и штрафы.

В случае совершения преступления при наличии квалифицирующих обстоятельств к виновному применяется наказание в виде лишения свободы сроком до десяти лет. Если незаконные действия с наркотическими средствами были совершены в особо крупном размере, то виновному грозит тюремное заключение сроком до 21 года.

Уголовный кодекс Дании ответственность за преступления, связанные с незаконным оборотом наркотиков, определяет преимущественно в двух статьях. В частности, согласно §191 лицо, нарушившее антинаркотическое законодательство, подлежит тюремному заключению на срок до шести лет. Если имеет место поставка наркотика в крупном размере, то наказание может быть увеличено на срок до десяти лет лишения свободы. При этом аналогичное наказание должно применяться в отношении лица, которое импортирует, экспортирует, приобретает, изготавливает, получает, производит или владеет наркотическими средствами с целью их дальнейшего сбыта.

В дополнении к данному параграфу указано, что любое лицо, которое получает или обеспечивает себя или другое лицо частью прибыли от продажи наркотика, а также получает прибыль от хранения, перевозки, оказания помощи при передаче наркотика, подлежит тюремному заключению на срок до шести лет.

Уголовный кодекс Республики Болгария содержит довольно развернутую систему норм о преступлениях, связанных с незаконным оборотом наркотических средств. Так, в соответствии со ст. 354а, «тот, кто без надлежащего разрешения производит, перерабатывает, приобретает, распространяет, хранит, имеет при себе, перевозит или переносит наркотические вещества, наказывается за совершение подобного рода действий лишением свободы от 10 до 15 лет и штрафом от 10 до 100 тыс. левов.

Уголовное законодательство Болгарии предусматривает основания освобождения от наказания в случае, если деяние совершено лицом, зависимым от наркотических средств или их аналогов с условием, если количество приобретенных, хранимых или переносимых веществ, находящихся при задержанном, не превышает одной разовой дозы потребления наркотика.

В УК Франции также имеется статья о незаконной торговле наркотическими средствами. В ней максимально раскрыта объективная сторона этого преступления, которая включает следующие действия: незаконное производство, изготовление, импорт, экспорт, перевозка, хранение, предложение, передача, приобретение или незаконное использование наркотических средств, а также руководство и организация преступной группой в этих целях. УК Франции значительно усилил наказуемость за совершение данного преступления. Санкции за такие преступления достаточно суровы – включая пожизненное заключение и штраф в размере до 50 000 франков [8, с. 141].

В США имеется ряд законов, предусматривающих смертную казнь для торговцев наркотическими средствами. Ответственность за незаконные действия с наркотиками предусматривается и уголовными кодексами отдельных штатов (например, гл. 2915 УК штата Огайо, ст. 221, 222 УК штата Нью-Йорк, гл. 13 УК штата

Джорджия) [9, с. 9]. В некоторых американских штатах наказание за торговлю запрещенными наркотиками или обладание ими суровее, чем за многие другие тяжкие преступления, исключение составляют убийство, изнасилование, похищение людей [10, с. 311]. Повышенной степенью ответственности характеризуются деяния, направленные на распространение наркотических средств в подростково-молодежной среде (в школах, колледжах, университетах и т.п.).

Следует отметить, что уголовное законодательство большинства зарубежных стран при привлечении лица к уголовной ответственности за незаконные действия с наркотиками предполагает обращение правоприменителя к специальным спискам или перечням наркотических средств, не включенным в уголовный кодекс. Исключение составляет УК штата Джорджия (США), который содержит исчерпывающий перечень наркотических средств, находящихся под специальным контролем. В соответствии с данным нормативным актом продажа, производство, распространение или ввоз в штат свыше 400 г кокаина наказывается лишением свободы до 25 лет и штрафом в один миллион долларов (п. «а» ст. 16-13-31).

Большое количество норм о противодействии незаконному обороту наркотических средств содержится в УК КНР: контрабанда, перевозка, сбыт, производство наркотиков (ст. 347); незаконное хранение наркотиков в крупном размере (ст. 348); содействие преступникам, занимающихся контрабандой, торговлей, перевозкой, производством наркотиков; укрывательство преступных доходов, связанных с реализацией наркотиков (ст. 349); нарушение правил оборота наркотических средств на территории государства (ст. 350); незаконное культивирование опийного мака, конопли и других растений, содержащих наркотические вещества (ст. 351); незаконная торговля, перевозка, переноска, хранение жизнеспособных семян или рассады растений, содержащих наркотические вещества (ст. 352); вовлечение, склонение, приобщение других лиц к употреблению наркотиков, наркотическим инъекциям (ст. 353); создание условий либо содержание помещений для употребления наркотиков (ст. 354); нарушение правил продажи и реализации наркотических средств в медицинской либо иной деятельности (ст. 355); повторное совершение наркопреступления (ст. 356).

В УК Корейской Республики установлена ответственность за производство приспособлений для курения опиума. Особо оговариваются случаи, связанные с контрабандой наркотиков и участием в совершении таких преступлений представителей таможни. Например, работник таможни, который ввозит или позволяет ввозить опиум, морфин или их производные, а также приспособления для курения опиума, подлежит каторжным работам на срок не менее одного года.

Корейский законодатель определяет ответственность за употребление опиума или инъекции морфина. Лицо, виновное в совершении данного преступления, подлежит наказанию в виде каторжных работ на срок до пяти лет. В качестве дополнительных наказаний за совершение наркопреступлений может быть назначена дисквалификация на срок до десяти лет либо штраф в размере до двадцати миллионов вон.

В Японии борьба со злоупотреблением наркотическими средствами осуществляется на основании положений Закона о контроле над коноплей 1953 г., Закона об опиуме 1954 г. и Закона о контроле за психоактивными веществами 1951 г. [11, с. 315].

Законодательство государств ближнего зарубежья во многом сходно с российским, поскольку основано на положениях Модельного УК для государств-участников СНГ (1996 г.). Так, УК Республики Казахстан содержит семь статей (ст. ст. 259–265), устанавливающих ответственность за незаконные действия с наркотическими средствами и психотропными веществами, пять из которых дословно воспроизводят аналогичные нормы, содержащиеся в УК России.

В УК Украины преступления данной направленности помещены в главу XIII «Преступления в сфере оборота наркотических средств, психотропных веществ, их аналогов и другие преступления против здоровья населения» (ст. ст. 305–320) [12, с. 49].

В УК Узбекистана преступления, связанные с незаконным оборотом наркотических средств и психотропных веществ, выделены в самостоятельную главу XIX «Преступления, составляющие незаконный оборот наркотических средств и психотропных веществ».

Предмет рассматриваемых преступлений по УК стран ближнего зарубежья определяется по-разному: в УК Кыргызской Республики, Республики Казахстан, Туркменистана, Украины, Узбекистана под ним понимают наркотические средства и психотропные вещества, тогда как в УК Азербайджанской Республики и Республики Молдова – только наркотические средства.

Уголовное законодательство Азербайджана (ст. 226-6) и Молдовы (ст. 225-7) криминализируют потребление наркотических средств без назначения врача, предусматривая вначале административную ответственность, то есть условием привлечения к уголовной ответственности является предшествующее в течение года привлечение лица к административной ответственности за потребление наркотических средств; за незаконное приобретение и хранение таких средств в небольших размерах без цели сбыта.

Анализ международных документов и зарубежного законодательства в сфере противодействия незаконному обороту наркотических средств, психотропных веществ и их аналогов позволяет сделать следующие выводы.

1. В настоящий период разработан механизм международного контроля и взаимопомощи государств в вопросе противодействия наркотизму. Развитие международного сотрудничества в этой области предусматривает оказание юридической поддержки в получении информации, уголовном преследовании, задержании преступников, конфискации имущества и доходов, полученных преступным путем.

2. Законодательство зарубежных стран в целом достаточно дифференцированно подходит к вопросу об определении форм и мер ответственности за преступления, связанные с незаконным оборотом наркотиков. При этом в уголовном законодательстве Дании, Норвегии составы таких преступлений содержатся в одной-двух статьях. Диаметрально противоположную позицию по этому вопросу занимает законодательство Болгарии, Кореи, КНР, Украины, которое содержит развернутую систему уголовно-правовых норм за преступления в сфере незаконного оборота наркотических средств.

3. В уголовном законодательстве ряда зарубежных стран имеются особые правила в данной сфере, которые могут быть восприняты российским уголовным законодательством. В частности, об усилении уголовной репрессии в отношении распространителей наркотических средств в образовательных, досуговых, спортивных, культурных заведениях, а также установление принудительного лечения от наркозависимости с последующей ресоциализацией (адаптацией) к нормальным условиям жизни.

Список литературы

1. Наркотики и яды / сост. В.И. Петрова, Т.И. Ревеко. – Минск, 1996. – С. 11.

2. Данилин А. Марихуана. Врачи предупреждают. – М., 2000. – С. 10–12.

3. Волков Г.В. Криминологическая характеристика наркотизма в России и уголовно-правовое противодействие незаконному обороту наркотических средств, психотропных веществ или их аналогов (ст. 228 УК РФ): дис. … канд. юрид. наук. – СПб.: СПб. ун-т МВД РФ, 2004. – С. 11–12.

4. Энциклопедия тайн и сенсаций. – М., 1998. – Т. 1. – С. 65.

5. Сравнительное уголовное право. Особенная часть / под общ. ред. С.П. Щербы. – М.: Юрлитинформ, 2010. – С. 319–320.

6. Уголовный кодекс Голландии. – СПб.: Юридический центр Пресс, 2000. – С. 3.

7. Григорова К.С. Незаконный оборот наркотических средств, психотропных веществ и их аналогов как подструктура наркотизма (уголовно-правовые и криминологические аспекты): дис. … канд. юрид. наук. – Пятигорск: ПГТУ, 2006. – С. 141.

8. Каюмова А.Р. Международное уголовное право (становление и современность, тенденции развития): дис. … канд. юрид. наук. – Казань, 1992. – С. 141.

9. Дьяченко А., Четвертакова Е. Ответственность за незаконный оборот наркотиков по УК зарубежных стран // Уголовное право. – 2001. – № 1. – С. 9.

10. Криминология: пер. с англ. / под ред. Д.Ф. Шели. – СПб.: Питер, 2003. – С. 311.

11. Уголовное законодательство зарубежных стран. – М., 1998. – С. 315.

12. Таций В. Новый Уголовный кодекс Украины // Законность. – 2002. – № 1. – С. 49.

В редакцию материал поступил 13.05.11

Ключевые слова: наркомания, незаконный оборот наркотиков, наркотическое средство, психотропное вещество, предупреждение наркотизма, наркобизнес.

УГОЛОВНЫЙ ПРОЦЕСС, КРИМИНАЛИСТИКА

УДК 343.98

Д.С. АЛПАТОВ,

старший преподаватель

Набережночелнинский филиал Института экономики, управления и права (г. Казань)

КРИМИНАЛИСТИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА НОВЫХ СПОСОБОВ СОВЕРШЕНИЯ ПРЕСТУПЛЕНИЙ В СФЕРЕ СОТОВОЙ СВЯЗИ

Статья посвящена вопросам криминалистической характеристики способов совершения преступлений в сфере сотовой связи, как «традиционных», так и появившихся относительно недавно, в 2008–2010 гг. В данной статье автором предложены основные направления противодействия подобного рода преступлениям.

Огромная, на пол-экрана рабочего стола Windows, заставка порнографического характера программы-блокиратора с требованием отправить два смс-сообщения, сообщение с поздравлением в выигрыше миллиона рублей и предложением дальнейшего участия в розыгрыше и звонок «родственника» попавшего в беду с мольбами помочь и т.д. – эти знакомые многим ситуации объединяют два факта – все они являются преступлениями и в каждом из этих случаев для достижения преступных целей используется сотовый телефон.

Вообще, сотовая связь настолько глубоко внедрилась в наш быт, что уже сложно представить современного человека без мобильного телефона. Тем более что сотовый представляет собой не только средство передачи голосовых данных, а, по сути, небольшой компьютер со встроенным периферийным оборудованием – видеокамерой, плейером, игровой приставкой и тому подобными гаджетами для выхода во всемирную сеть Интернет.

Мобильная связь начала развиваться в 70-х гг. XX века. Обусловлено это было объективной необходимостью в доступности телефонной связи для населения и перспективностью экономически выгодного проекта на основе достижений науки для будущих производителей.

Первые известные стандарты сотовой связи – NMT и AMPS (позднее – DAMPS, от первой буквы «D» в слове «Digital» – цифровой) появились в 1981 г. Второе поколение, так называемое 2G, появилось позднее, после решения Европейской Конференции Администрации Почт и Электросвязи, в связи с необходимостью введения единого стандарта цифровой сотовой связи. Результатом развития данного направления стало внедрение знакомого всем стандарта GSM (Global System for Mobile Communications). Появившись в Германии в 1992 г., сейчас этот стандарт все еще является основным для большинства абонентов в мире [1].

Стремительное развитие средств мобильной связи и иных достижений науки и техники породили пласт новых видов преступлений, где данные средства используются в качестве орудия или способа совершения преступлений.

Рассмотрим, какие же преступления совершаются в сфере предоставления услуг сотовой связи. Существует несколько типовых схем совершения преступных посягательств.

1. Переадресация звонков. Преступник становится клиентом компании мобильной связи, покупает телефон, а затем дает объявление в газету о предоставлении услуг дешевой связи с любой точкой мира. Связавшийся с ним клиент называет номер, на который он хочет позвонить. Затем мошенник кладет трубку, устанавливает переадресацию на указанный номер и связь осуществляется в обход по транку, через коммутатор. При этом номер преступника не занят и может использоваться снова. Благодаря этому можно одновременно обслужить множество международных вызовов, получить за них денежную сумму и скрыться.

2. Мошенничество с абонентом. Для этого преступник абонирует сотовую связь на имя другого лица, без ведома последнего, затем использует телефон в операциях по «торговле телефонными звонками», то есть предлагает своим клиентам анонимно звонить по любому номеру в мире по низкому тарифу. Если счет остается неоплаченным, телефон отключается, а мошенник подключается к очередному чужому номеру. В результате компании сотовой связи вынуждены возмещать компаниям междугородной связи стоимость таких звонков.

3. Перепрограммирование. Преступник приобретает сотовый телефонный аппарат законным способом и заменяет микросхему либо же нелегально приобретает телефон с уже перепрограммированным программным запоминающим устройством. При помощи перепрограммированного аппарата преступник получает доступ к коммутационному оборудованию телефонных компаний, и его вызовы обрабатываются, как и любые другие, с той лишь разницей, что отсутствует абонент для предъявления счета. Поскольку поставщик услуг сотовой связи не может установить личность клиента, она вынуждена оплатить счета по стоимости междугородной части таких вызовов.

4. Клонирование (использование чужого идентификационного номера (другими словами – счета) в корыстных интересах). Преступник перехватывает идентифицирующий сигнал чужого телефона и выделяет из него идентификационные номера MIN и ESN. Потенциальный преступник может перехватить эту электронную информацию при помощи радиосканера либо так называемого сотового кэш-бокса – комбинации сканера, компьютера и сотового телефона. Он легко выявляет и запоминает номера MIN и ESN и автоматически перепрограммирует себя на них. Использовав пару MIN/ESN один раз, он стирает ее из памяти и выбирает другую. Такой аппарат делает выявление мошенника практически невозможным. Преступник перепрограммирует свой телефон так, чтобы пользоваться электронным серийным номером и телефонным номером этого абонента. Перепрограммирование осуществляется путем перенесения информации с помощью компьютера на микросхему, которая вставляется в сотовый телефон. Таким телефоном можно пользоваться до тех пор, пока несанкционированные вызовы не будут обнаружены. Стоимость разговора с этого аппарата заносится на счет того абонента, у которого эти номера были украдены. Если абонент докажет, что звонки произведены не им, то он может опротестовать счета и добиться их отмены. В таких случаях компания сотовой связи вынуждена оплатить междугородную часть таких вызовов. Преступник же выходит на номер любого другого абонента и снова возвращается к своему незаконному бизнесу [2].

Вышеописанные способы совершения преступных посягательств являются, можно сказать, уже традиционными. Но в последнее время появляются и новые способы совершения мошеннических действий. Новыми мы их называем весьма условно, поскольку все они основаны на старых схемах, рассчитанных на доверие и склонность к «халяве» наших граждан. Какие же это способы? Рассмотрим наиболее популярные.

Одним из распространенных способов является звонок от популярного теле- или радиоведущего, где жертве сообщается о проводимой, например, одной из радиостанций акции, в которой номер абонента участвовал в розыгрыше призов и одержал победу. Выигрыш, например сотовый телефон, можно забрать в офисе радиостанции, осталось оплатить НДС. Для этого необходимо активировать несколько карт оплаты на определенный номер. По словам представителя Управления «К» А. Грабленского, были случаи, когда такие «розыгрыши» производились из мест лишения свободы. Например, один мошенник, отбывая 13-летний срок заключения во Владимирском централе, с помощью сотового телефона

проводил «лотереи» в московской области, представляясь от имени крупных сотовых компаний или радиостанций и обещая крупные выигрыши. Обманутые перечисляли деньги, а соучастники преступника, находившиеся на свободе, снимали деньги со счетов. Как вариант, используется следующий способ. Также сообщается о выигрыше, но для получения приза необходимо сообщить свой пин-код и данные паспорта. Это необходимо было преступникам, чтобы снять деньги со счета абонента и подделать документы. Данный способ кажется невероятным в исполнении, но в мае 2009 г. в Москве была задержана семейная пара, совершавшая мошенничества, на счету которой оказались около 10 тысяч жертв по всей России, а ущерб от их деятельности составлял свыше 100 млн рублей.

Схожим с предыдущим является следующий способ. Условно назовем его «Звонок от оператора». Жертве звонит мошенник, представляющийся сотрудником службы технической поддержки компании сотовой связи. Затем он предлагает подключить новую услугу либо предлагает перерегистрацию во избежание сбоя мобильной связи или наоборот улучшения качества и тому подобное, после чего диктует жертве код, который он должен набрать на телефоне. Данный код является средством для перевода денег со счета абонента на счет мошенника. Или другой вариант. «Оператор» звонит абоненту и налагает штрафные санкции по причине неоповещения оператора о смене тарифного плана, пользования услугами роуминга без предупреждения и тому подобное, в результате чего «жертве» необходимо активировать карты оплаты на определенный номер [3].

Весьма распространены такие способы, когда жертве приходит смс с незнакомого номера, например, с таким с текстом: «У меня проблемы. Я в больнице. Срочно позвони. Если не берут, положи на этот номер 300 рублей». Применяя нехитрые методы социальной инженерии, преступники в накладе не остаются, ведь у всех есть родные и близкие, и если из десяти абонентов 1–2 положат небольшую сумму (а она, как правило, небольшая – 100–300 рублей), значит, цель достигнута. Более сложный способ связан с непосредственным общением с жертвой. Мошенник, представляясь знакомым, сослуживцем родственника (иногда – сотрудником правоохранительных органов) сообщает поднявшему трубку (конечно, жертва здесь не случайна) о беде, произошедшей с близким, например, что он стал виновником ДТП или задержан милицией по подозрению в совершении преступления. Объясняя, что нужна необходимая сумма для того, чтобы «уладить дело», жертве назначается встреча для передачи денег.

Существуют и иные способы совершения преступлений в сфере сотовой связи. На электронный почтовый ящик клиента приходит письмо с предложением купить программу, которая может подобрать секретный код карт оплаты. Для этого абоненту необходимо активировать карту стоимостью 5 долларов, и он получит взамен код карты на 20 долларов и приз – 1000 смс. Также объявлялись акции «Позвони на номер такой-то и получи 5 долларов на счет». Абоненты звонили и получали 5 долларов на счет, правда, с их счета снимали 15 долларов. Или еще один способ под названием «Один звонок». Мошенник набирает номер и разъединяется. Если абонент перезванивает на незнакомый номер, то с его счета списывается крупная сумма денег, ведь стоимость входящих преступник определяет сам.

Казалось бы, невероятно, как такие случаи вообще возможны, поскольку они постоянно упоминаются в СМИ и обсуждаются многими людьми, в том числе и в кругу будущих жертв. Но тем не менее ряды потерпевших постоянно пополняются в силу упомянутых выше причин.

Мы рассмотрели лишь немногие из способов совершений таких преступлений. Существуют также и внедренные со спамом троянские программы-блокираторы рабочего стола и Интернета, с требованием отправить 2 смс для разблокировки стоимостью (по словам потерпевших) около полутора тысяч рублей. Существуют и «акции», рекламирующие скидки при покупке жилья, для получения которых необходимо участвовать в смс-голосовании. Ко всему прочему, мошенники устраивают смс-знакомство с «симпатичной девушкой», роль которой исполняет программа-робот, более или менее по смыслу отвечающая на входящие смс. Суть всех этих действий одна – при помощи сотового телефона необходимо принудить жертву добровольно отдать деньги. И если эти схемы перестанут работать, преступники вскоре разработают новые.

Вообще, интересен следующий факт. При подготовке данной статьи нами было опрошено 378 граждан г. Набережные Челны. Из опрошенных 82 респондента указали, что они сами либо их родственники или знакомые являлись жертвами таких преступных действий. В правоохранительные органы обратился 1 человек.

Сейчас сфера коммуникаций постоянно развивается. С 2003 г. активно внедряется стандарт 3G с поддержкой видеозвонков и многим другим. Компании МТС, Билайн и Мегафон запускают данный стандарт в тестовом и уже коммерческом режимах. Кроме того, в мире ведутся разработки стандарта 4G. Несомненно, это откроет новый уровень возможностей, в том числе и для преступников.

На наш взгляд, однозначного решения проблемы нет. По мере развития сферы высоких технологий будут развиваться и новые способы совершения преступных посягательств. Сдерживающим фактором, на наш взгляд, будут являться меры законодательного и организационного характера. Уже давно возникла объективная необходимость пристального внимания к законодательному регулированию вопросов уголовно-правового характера в сфере высоких технологий. Кроме того, необходимо тесное сотрудничество правоохранительных органов и служб безопасности крупных компаний-поставщиков услуг на рынке сотовой связи. К тому же, нельзя не принимать во внимание опыт правоохранительных органов зарубежных стран по борьбе с преступлениями в данной сфере, поскольку данные преступные действия уже давно приобрели транснациональный характер.

Владельцам же сотовых телефонов, потенциальным жертвам мошеннических действий, можно дать несколько практических советов:

– никогда не передавайте сотовый телефон и конфиденциальную информацию третьим лицам;

– необходимо чаще менять поставщика услуг сотовой связи;

– сообщать о каждом инциденте поставщику услуг и правоохранительным органам;

– использовать две и более единицы антивирусной программной продукции;

– не поддаваться на провокации мошенников.

Список литературы

1. Наука и техника: технология и промышленность. – URL: http: // www.krugosvet.ru/enc/nauka_i_tehnika/tehnologiya_i_promyshlennost

2. Преступность в сфере сотовой связи. – URL: http://www.imc.org.ua/index4.php?a=prot705a (дата обращения: 14.03.2010).

3. Советы о том, как избежать некоторых видов телефонного мошенничества. – URL: http://www.gadjievo.ru/forum/showthread.php?t=1884 (дата обращения: 14.03.2010)

В редакцию материал поступил 27.10.11

Ключевые слова: сотовая связь, компании-поставщики услуг сотовой связи, пользователи сотовой связью, мошеннические посягательства на денежные средства компаний-поставщиков услуг сотовой связи и их пользователей.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ И ИХ КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Агеев В.Н., кандидат юридических наук, доцент, сотрудник НИИ противодействия коррупции, Институт экономики, управления и права (г. Казань)
Адрес: 420111, г. Казань, ул. Московская, 42, тел. (843) 231-92-90
E-mail: ageev_fksu@mail.ru

Агеева О.В., заместитель генерального директора по правовым вопросам ООО НПЦ «Нефтехимэнергоснаб», г. Набережные Челны, соискатель кафедры уголовного права и процесса Института экономики, управления и права (г. Казань).
Адрес: 420111, г. Казань, ул. Московская, 42, тел. (843) 231-92-90
E-mail: ageeva_fkfu@mail.ru

Аксененко Е.В., аспирант, Ставропольский государственный университет
Адрес: 355009, г. Ставрополь, ул. Пушкина 1, тел. 8 (8652) 261267
E-mail: lekka_87@mail.ru

Алпатов Д.С., старший преподаватель, кафедра уголовного права и процесса, Набережночелнинский филиал Института экономики, управления и права (г. Казань)
Адрес: 423822, г. Набережные Челны, Набережночелнинский проспект, 31, тел. (85552) 58-92-75
E-mail: crime4u@mail.ru

Бадрутдинов М.С., начальник Управления Президента Республики Татарстан по вопросам антикоррупционной политики
Адрес: 420014, г. Казань, Кремль, тел. (843) 5678869
E-mail: anticorr@kremlin.kazan.ru

Богданов С.В., доктор исторических наук, заведующий кафедрой, Губкинский институт (филиал) ГОУ ВПО «Московский государственный открытый университет»
Адрес: 309180, Белгородская область, г. Губкин, ул. Комсомольская, д. 16
E-mail: sv-bogdanov@mail.ru

Борков В.Н., кандидат юридических наук, доцент кафедры уголовного права, Омская академия МВД России
Адрес: г. Омск, 644, ул. Комарова д. 7
E-mail: borkovv@mail.ru

Банасиковска Я., кандидат технических наук, инженер, кафедра информатики, Экономический Университет в Катовицах, Польша
E-mail: janina.banasikowska@ue.katowice.pl

Бариев Б.Ф., аспирант кафедры экономики и управления на предприятии, Казанский кооперативный институт, экономист ICL
Адрес: 420045, г. Казань, ул. Ершова, 58
E-mail: b.bariev@icl.kazan.ru

Богунов Л.А., кандидат психологических наук, доцент Северо-Казахстанского государственного университета им. М. Козыбаева, экономист
Адрес: 150000, г. Петропавловск, Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева, ул. Пушкина, 86
E-mail: leonid.bogunov@mail.ru

Воронцова Л.В., кандидат экономических наук, доцент, проректор по инновационному развитию, главный бухгалтер Института экономики, управления и права (г. Казань)
Адрес: 420111, г. Казань, ул. Московская, 42, тел. (843) 231-92-90
E-mail: vorontsova@ieml.ru

Гаврилов М.А., заместитель прокурора Кировского района г. Казани, соискатель, Институт экономики, управления и права (г. Казань)
Адрес: 420111, г. Казань, ул. Московская, 42, тел. (843) 231-92 90
E mail: gma2004@rambler.ru

Газимзянов Р.Р., кандидат юридических наук, ведущий научный сотрудник филиала ГОУ ВПО «Всероссийский научно-исследовательский институт МВД России» по Республике Татарстан, полковник полиции, член Российской криминологической ассоциации
Адрес: 423550, г. Нижнекамск, ул. Юности, 25
Email: gazimzynov@rambler.ru

Гарипов И.М., соискатель кафедры уголовного права и процесса, Институт экономики, управления и права (г. Казань)
Адрес: 420111, г. Казань, ул. Московская, 42, тел. (843) 231-92-90
E-mail: kabanovp@mail.ru

Горшенков А.Г., кандидат юридических наук, доцент, зам. начальника кафедры оперативно-розыскной деятельности Нижегородской академии МВД России
Адрес: 603144, ГСП-268, г. Нижний Новгород, Анкудиновское шоссе, 3, юридический факультет, тел. (831) 465-59-76
E-mail:gen7976@yandex.ru

Горшенков Г.Н., доктор юридических наук, профессор, профессор кафедры уголовного права и криминологии Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского, вице-президент Российской криминологической ассоциации
Адрес: 603950, г. Нижний Новгород, ул. Ашхабадская, 4, юридический факультет, тел. (831) 462-34-01
E-mail:gen7976@yandex.ru

Долотов Р.О., кандидат юридических наук, Саратовский Центр по исследованию проблем организованной преступности и коррупции
Адрес: 410056, г. Саратов, ул. Вольская 1, к.716), тел. 8 (927) 119-26-95
E-mail dolotov@crimpravo.ru

Дубинина Н.А., кандидат экономических наук, доцент кафедры «Производственный менеджмент и организация предпринимательства», Астраханский государственный технический университет
Адрес: 414025, г. Астрахань, ул. Татищева,16 АГТУ, кафедра ПМОП, тел. 8 (8512) 614-479
E-mail: dubinina-nat@rambler.ru

Епифанова Н.Ш., кандидат экономических наук, доцент кафедры «Производственный менеджмент и организация предпринимательства», Астраханский государственный технический университет
Адрес: 414025, г. Астрахань, ул. Татищева, 16., тел. 8 (8512) 614-479
E-mai: lnellynew@mail.ru

Ермакова И.В., аспирант кафедры уголовного процесса и криминалистики Сургутского государственного университета
Адрес: 628412, Тюменская обл., ХМАО-Югра, г. Сургут, пр-т Ленина, 1 тел. 8 (3462) 762-972, кабинет 722
E-mail: irina-ermakova@yandex.ru

Ермолаев Д.В., преподаватель, Губкинский институт (филиал) ГОУ ВПО «Московский государственный открытый университет»
Адрес: 309180, Белгородская область, г. Губкин, ул. Комсомольская, д. 16
E-mail: walkman550@mail.ru

Завалько Н.А., кандидат экономических наук, доцент, зам. декана факультета экономики и менеджмента по очно-заочному отделению, доцент кафедры экономики и менеджмента в образовании, Омский государственный педагогический университет
Адрес: 644043, г. Омск, ул. Интернациональная, 6, тел. 8-905-922-79-42
E-mail: patapskaya@mail.ru

Зигангирова А.М., кандидат экономических наук, доцент кафедры финансового менеджмента, заместитель декана экономического факультета по научной работе, Институт экономики, управления и права (г. Казань)
Адрес: 420111, г. Казань, ул. Московская, 42, тел. (843) 231-92-90
E-mail: zigangirova@ieml.ru

Зырянова И.А., кандидат юридических наук, доцент кафедры деликтологии и криминологии, Юридический институт Сибирского федерального университета
Адрес: 660075, Красноярск, ул. Маерчака, 6, тел. (391) 221-33-18
E-mail: idamm@yandex.ru

Иванов Е.А., кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита, АНО ВПО Центросоюза РФ «Чебоксарский кооперативный институт» Российского университета кооперации
Адрес: 428026, Чебоксары, пр.М.Горького, 24, тел. 41-98-25
E-mail: ivanoveacoop@rambler.ru

Иванчина С. А., аспирант Ярославского государственного университета им. П.Г. Демидова
Адрес: 150000, г. Ярославль, ул. Советская, д.14, тел.: (4852) 72-82-56, (4852) 79-77-02
E-mail: blagov@uniyar.ac.ru

Изосимов С.В., доктор юридических наук, профессор, заведующий кафедрой уголовно-правовых дисциплин, Нижегородский институт менеджмента и бизнеса
Адрес: г. Нижний Новгород, ул. Горная, д. 13
E-mail: izosv@yandex.ru

Кабанов П.А., доктор юридических наук, профессор, директор НИИ противодействия коррупции, Институт экономики, управления и права (г. Казань)
Адрес: 420111, г Казань, ул. Московская, 42
E-mail: kabanovp@mail.ru, kabanov@ch.ieml.ru

Камалиева Л.А., ассистент кафедры уголовного права и процесса НЧФ ИЭУП (г. Казань), аспирант кафедры уголовного права и процесса, Институт экономики, управления и права (г. Казань)
Адрес: 423822, г. Набережные Челны, Набережночелнинский проспект, 31, тел.: (8552) 589275, 58-92-91
E-mail: Kazino2003@yandex.ru

Карлина Е.П., доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой «Производственный менеджмент и организация предпринимательства», Астраханский государственный технический университет
Адрес: 414025, г. Астрахань, ул. Татищева,16 АГТУ, кафедра ПМОП, 8 (8512) 614-479
E-mail: e_karlina@list.ru

Краснов А.В., кандидат юридических наук, доцент кафедры общетеоретических правовых дисциплин, Казанский филиал ГОУ ВПО «Российская академия правосудия»
Адрес: Казань, ул. 2-я Азинская, д. 7а
E-mail: field08@mail.ru; krasnov@ieml.ru

Котлярова Е.А., руководитель студенческого бюро, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)
Адрес: 344002, г. Ростов-на-Дону, ул. Б.Садовая, 69, к.414а, тел. (863) 2-370-266
E-mail: ElenaKotlyarova2008@yandex.ru; snib@rsue.ru

Крамин М.В., кандидат физико-математических наук, магистр финансов, доцент кафедры финансового менеджмента, Институт экономики, управления и права (г. Казань)
Адрес: 420111, г. Казань, ул. Московская, 42, тел. (843) 231-92-90
E-mail: kramint@mail.ru

Крамин Т.В., доктор экономических наук, профессор, директор НИИ, заведующий кафедрой финансового менеджмента, Институт экономики, управления и права (г. Казань)
Адрес: 420111, г. Казань, ул. Московская, 42, тел. (843) 231-92-90
E-mail: kramint@mail.ru

Кураков А.Л., кандидат экономических наук, докторант, Институт экономики, управления и права (г. Казань)
Адрес: г. Казань, ул. Московская, 42, тел. (843) 231-92-90
E-mail: kurakov@mail.ru

Кушнер А.А., ассистент кафедры «Производственный менеджмент и организация предпринимательства», Астраханский государственный технический университет
Адрес: 414025, г. Астрахань, ул. Татищева, 16 (6 уч. корп.), ауд. 6.314, тел. 8 (8512) 61-44-79
E-mail: akireeva@yandex.ru

Лапицкий А.В., аспирант, Ульяновский государственный университет
Адрес: 432000, г. Ульяновск, ул. Пушкинская, 4а, тел. (8422) 32-06-97
E-mail:neonandrew@mail.ru

Лапицкая Л.В., кандидат экономических наук, доцент, Ульяновский государственный университет
Адрес: 432000, г. Ульяновск, ул. Пушкинская, 4а, тел. (8422) 32-06-97
E-mail:neonandrew@mail.ru

Литовченко М.В., аспирант кафедры экономики и менеджмента в образовании факультета экономики и менеджмента, Омский государственный педагогический университет
Адрес: 644043, г. Омск, ул. Интернациональная, 6, тел. 8-905-097-2962
E-mail: mlitovchenko86@mail.ru

Лугачев М.И., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической информатики экономического факультета, МГУ им. М.В. Ломоносова
Адрес: 119991, г. Москва, ГСП-1, Ленинские горы, МГУ, д. 1, стр. 46, экономический факультет
E-mail: MLugachev@IBS.RU

Малков В.П., доктор юридических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ и РТ, заведующий кафедрой уголовного права и процесса Института экономики, управления и права (г. Казань)
Адрес: 420111, г. Казань, ул. Московская, 42, тел. (843) 231-92-90
E-mail: bikeev@ieml.ru

Мальгин В.А., доктор экономических наук, профессор, Казанский (Приволжский) федеральный университет
Адрес: 420008, г. Казань, ул. Кремлевская, 18, тел. (843) 233-71-36

Марданов А.Б., кандидат юридических наук, Нефтеюганское ОСБ №7962 Сбербанка России
Адрес: 628309, г. Нефтеюганск, 1мкр., дом 25, тел. 8 (3463) 22-98-95
E-mail: azi.06@mail.ru

Маратканова Э.М., старший преподаватель кафедры менеджмента Набережно-Челнинского филиала Института экономики, управления и права (г. Казань)
Адрес: 423822, г. Набережные Челны, пр. Набережночелнинский, 31, тел. (8552) 34-04-96
E-mail: mem1670@rambler.ru

Мартышкин В.Н., заместитель Председателя Верховного Суда Республики Мордовия по общим вопросам
Адрес: 430005, г. Саранск, ул. Льва Толстого, д. 21, тел. (8342) 47-52-86, тел. приемной: (8342) 47-32-95

Матвеев А.Н., аспирант, специалист отдела развития ООО «Бахетле»
Тел. организации: 537-76-24
E-mail: aleksandrmn@bahetle.com

Михайлов С.В., аспирант кафедры гражданского и предпринимательского права, Институт экономики, управления и права (г. Казань)
Адрес: 420111, г. Казань, ул. Московская, 42, тел. (843) 231-92-90
E-mail: semyon-mikhajlov@yandex.ru

Мичурина О.Ю., кандидат экономических наук, доцент кафедры «Производственный менеджмент и организация предпринимательства», ФГОУ ВПО «Астраханский государственный технический университет»
Адрес: 414025, г. Астрахань, ул. Татищева, 16, ФГОУ ВПО «АГТУ», тел. кафедры (8512) 614-479, факс АГТУ (8512) 25-73-68
E-mail: michurina@list.ru

Мирошниченко Д.В., кандидат юридических наук, старший преподаватель кафедры уголовного и уголовно-исполнительного права, ФГБОУ ВПО «Саратовская государственная юридическая академия»
Адрес: 410056, г. Саратов, ул.Чернышевского, 104
E-mail: D.V.Miroshnichenko@yandex.ru

Нафиков И.С., старший советник юстиции, Прокуратура города Казани
Адрес: 420043, г. Казань, ул. Чехова, 36, тел. (843) 221-30-02, факс (843) 221-30-27
E-mail: ildusnafikov@mail.ru

Неустроева Н.А., аспирант, преподаватель кафедры экономической теории, Пермский государственный технический университет
Адрес: 614990, г. Пермь, Комсомольский проспект, 29, тел. (8342) 219-80-64
E-mail: NeustroevaNA@mail.ru

Николаева Т.А., доцент кафедры учета и статистики, Чебоксарский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
Адрес: 428026, Чебоксары, пр.М. Горького 24, тел. 41-98-25
E-mail: nta781@mail.ru

Романов А.В., аспирант кафедры уголовного права и процесса, Институт экономики, управления и права (г. Казань)
Адрес: 420111, г. Казань, ул. Московская, 42, тел. (843) 231-92-90
E-mail: sport03@inbox.ru

Салов А.В., студент, Юридический институт Томского государственного университета, зам. руководителя, Общественный научно-экспертный отдел по проблемам предупреждения коррупции «Антикоррупционный центр»
Адрес: 634050, г. Томск, Московский тракт 8, ЮИ ТГУ, тел. (3822) 529-868
E-mail: red4880@yandex.ru

Сайфуллина Ф.М., соискатель кафедры экономики и предпринимательства в строительстве, Казанский государственный архитектурно-строительный университет
Адрес: 420043, г. Казань, ул. Зеленая, 1, тел./факс: (843) 510-46-01
E-mail: dkmff@mail.ru

Саматова А.А., аспирант Академии социального образования
Адрес: 420039, г. Казань, ул. Исаева, 12

Сафина Д.М., кандидат экономических наук доцент Казанский (Приволжский) федеральный университет
Адрес: 420008, г. Казань, ул. Кремлевская, 18, тел. (843) 233-71-09
E-mail: Dinara.Safina@ksu.ru

Сафиуллин Л.Н., доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории Института экономики, управления и права (г. Казань)
Адрес: 420111, г. Казань, ул. Московская, 42, тел. (843) 231-92-90
E-mail: lenar_s@mail.ru

Толстова М.Л., кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, кредита и статистики, ФГОУ ВПО «Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова»
Адрес: 482015, г. Чебоксары, Московский проспект, д. 15, тел. (8352) 58-30-36
E-mail: maryaleon@yandex.ru

Тумаланов Н.В., кандидат экономических наук, профессор кафедры региональной экономики и предпринимательства, Чувашский государственный университет, начальник отдела труда и заработной платы ЗАО «ЧЭАЗ»
Адрес: 428000,г. Чебоксары, пр. И. Яковлева, 5, тел. (8352) 39-56-90
E-mail: cheaz@cheaz.ru, cheaz@chtts.ru

Угурчиева Х.О., аспирантка кафедры гражданского и предпринимательского права, Казанский (Приволжский) федеральный университет им. В.И. Ульянова-Ленина
Адрес: 420008, г. Казань, ул. Кремлевская, 18, тел. (843) 292-87-14
E-mail: hadija555@mail.ru

Усков В.В., аспирант кафедры «Производственный менеджмент и организация предпринимательства», Астраханский государственный технический университет
Адрес: 414025, г. Астрахань, ул. Татищева,16 АГТУ, кафедра ПМОП, тел. 8 (8512) 614-479
E-mail:

Урусова К.М., соискатель степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.01 «Экономическая теория», Чувашский государственный университет
Адрес: 428015, г. Чебоксары, Московский проспект, 29, тел. (8352) 584198
E-mail: ksushkin1986@rambler.ru

Урусова И.Н., кандидат экономических наук, доцент кафедры региональной экономики и предпринимательства, ФГОУ ВПО «Чувашский государственный университет» им. И.Н. Ульянова
Адрес: 428015, г. Чебоксары, Московский проспект, 29, тел. (8352) 584198
E-mail: urusova_irina@mail.ru

Фролов А.В., кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики экономического факультета, МГУ им. М.В. Ломоносова
Адрес: 119234, Москва, Воробьевы Горы, д.1
E-mail: vamik@inbox.ru

Фролова М.В., соискатель, ГОУ ВПО «Марийский государственный университет», кафедра организации и управления в АПК
Адрес: 424001, г. Йошкар-Ола, пл. Ленина,1, тел. 8 (8362) 42-59-20
E-mail: marfrolova@gmail.com

Хлонова Н.В., ассистент, Юридический институт Сибирского федерального университета
Адрес: 660041, г. Красноярск, пр. Свободный, 79
E-mail: hlonovan@list.ru

Чирков Д.К., кандидат юридически наук, доцент старший научный сотрудник НИИ Академии Генеральной прокуратуры РФ
Адрес: 123022, г. Москва, 2-я Звенигородская ул, 15, тел. (499) 256-15-65
E-mail: Dk8888@mail.ru

Шалагин А.Е., кандидат юридических наук, доцент, Казанский юридический институт МВД России, начальник кафедры криминологии и уголовно-исполнительного права
Адрес: 420108, г. Казань, ул. Магистральная, д. 35, тел. 278-72-71
E-mail: aeshalagin@yandex.ru

Швецов М.В., соискатель, Альметьевский государственный институт муниципальной службы, доцент
Адрес: 423450, г. Альметьевск, ул. Джалиля, 9
E-mail: likhachovamn@mail.ru

Щедрин Н.В., доктор юридических наук, профессор, заведующий кафедрой деликтологии и криминологии Юридического института Сибирского федерального университета
Адрес: 660041, г. Красноярск, пр. Свободный, 79
E-mail: sveroboy@mail.ru

ANNOTATIONS OF THE ARTICLES OF THE ISSUE

DIALECTICS OF CORRUPTION COUNTERACTION

V.N. AGEYEV,
PhD (Law), Associate Professor
Institute of Economics, Management and Law (Kazan)

THE PROCESS OF FORMING THE CIVIL SOCIETY AS A MEANS OF CORRUPTION COUNTERACTION IN THE RUSSIAN FEDERATION

The article views the issues of involving civil society into the sphere of corruption counteraction, the problems of civil society formation in Russia, suggests basic forms of realization of its right for anticorruption activity by the civil society.
Key words: civil society, anti-corruption, corruption, social system, jural society.

O.V. AGEYEVA,
Applicant
Institute of Economics, Management and Law (Kazan)

PROBLEMS OF CORRUPTION COUNTERACTION IN THE RUSSIAN FEDERATION

The article analyzes the problems which the state and civil society faces during corruption counteraction, the causes of these problems are revealed, and ways of their solution are suggested.
Key words: corruption, anti-corruption, society, authorities, legal environment, social environment.

M.S. BADRUTDINOV,
head of the President of the Republic of Tatarstan on issues of anticorruption policy
The Department of the President of the Republic of Tatarstan on issues of anticorruption policy

OFFICE OF THE PRESIDENT OF THE REPUBLIC OF TATARSTAN ON ISSUES OF ANTICORRUPTION POLICY AS A SPECIAL ANTICORRUPTION BODY: THE CURRENT ISSUES OF PRACTICE

In this article, the Office of the President of the Republic of Tatarstan on issues of anticorruption policy, its main tasks and functions as a special state agency to implement anticorruption policy of the Republic of Tatarstan in conformity with the Act of the Republic of Tatarstan «On countering of corruption in the Republic of Tatarstan».
Key words: countering of corruption, anticorruption policy

S.V. BOGDANOV,
Doctor of History,

D.V. YERMOLAYEV,
Lecturer
Gubkin Institute, branch of Moscow State Open University

BUREAUCRACY AND CORRUPTION: SEPARATE ASPECTS OF MALFEASANCE REPRODUCTION IN RUSSIA

The article views institutional drawbacks in state service functioning, including the reasons for such criminal revelations reproduction among office workers, as corruption and bureaucracy.
Key words: bureaucracy, corruption, malfeasance.

V.N. BORKOV,
PhD (Law), Associate Professor
Omsk Academy of the Russian Ministry of Domestic Affairs

FORMATION OF CRIMINAL-LEGAL MEASURES FOR SOLVING THE SHARPENING CONTRADICTION BETWEEN STATE AND CORRUPTION

It is not authorities or service interests that need legal protection, but the activity of realization of state functions that need criminal-legal protection. Corruption counteraction should be accepted as a separate function of a state. It is conceptually important to stress the incompatibility of power and corruption. Any concession, any compromise, or institutionalization of trading in public interests lead to ruining the state. That proves that corruption counteraction is possible only by strengthening the state control over authorities.
Key words: criminal-legal protection of state functions execution, state function of corruption counteraction, state control over authorities, corruption group, consumers of corruptive services.

M.A. GAVRILOV,

Deputy Prosecutor of Kirovskiy district, Kazan, applicant

Institute of Economics, Management and Law (Kazan)

ON CONTRADICTIONS IN EVALUATION AND CHARACTERISTICS OF DOCUMENTS OF THE RUSSIAN PROSECUTOR GENERAL OFFICE AND OTHER LAW ENFORCEMENT BODIES

The article views the contradictions found in legal and methodological documents of the Russian Prosecutor General Office and concerning the List of corruptive crimes. The author suggests, in order to unify the law enforcement and efficiency evaluation of corruption counteraction, to set such a list in the Federal Law «On corruption counteraction».

Key words: corruption, prosecutor's office, corruptive crime, corruption counteraction.

R.R. GAZIMZYANOV,

PhD (Law), Colonel of Police

All-Russia Scientific-Research Institute of the Russian Ministry of Domestic Affairs

CORRUPTION IN REALIZATION OF NATIONAL PROJECTS IN TATARSTAN REPUBLIC AND MEASURES OF COUNTERACTION: ANALYSIS OF EXPERTISE

The article describes and explains the results of sociological poll carried out by the author in summer 2011, on the issues of corruption counteraction in the sphere of priority national projects realization in the Republic of Tatarstan. The obtained results allow to improve the system of anti-corruption measures in Tatarstan Republic under the condition of the priority national projects realization.

Key words: corruption, corruption counteraction, causes of corruption, priority national projects.

I.M. GARIPOV,

Senior Researcher

Scientific-Research Institute for corruption counteraction of Institute of Economics, Management and Law (Kazan)

VICTIMOLOGICAL INFLUENCE ON CRIMINAL CORRUPTION BEHAVIOUR: NOTION AND GENERAL CHARACTERISTICS

The article views the main directions of victimological influence on criminal corruptional behaviour – victimological prevention and victimological rehabilitation. Their definitions and brief characteristics are given.

Key words: corruption victim, victimological prevention of corruption, victimological rehabilitation of corruption victims.

G.N. GORSHENKOV,

Doctor of Law, Professor

Nizhniy Novgorod State University,

G.G. GORSHENKOV,

PhD (Law), Associate Professor

Volga-Vyatka Academy of State Service

OPTIMIZATION OF DEMAND IN SCIENTIFIC APPROACH TO CORRUPTION COUNTERACTION

The article views the examples of drawbacks in anti-corruption legislation as a result of ignoring its scientific character, the suggestions on forming the proper level of social-legal thinking of practical law specialists are given.

Key words: anticorruption policy, anticorruption legislation, scientific character, scientific grounding, optimization, practical thinking, management, academic-research work.

R.O. DOLOTOV,

PhD (Law)

Saratov Research Centre for Issues of organized crime and corruption

PREREQUISITES OF FORMATION OF ANTI-CORRUPTION BEHAVIOR MOTIVATION

The article views issues related to the psychological prerequisites of formation of corruption and anti-corruption behavior motivations of the Russian Federation public officials.

Key words: corruption, anticorruption motivation, government service, democracy

I.A. ZYRYANOVA,

PhD (Law), Associate Professor

Juridical Institute of Siberia Federal University

MAIN FORMS OF CORRUPTION IN ELECTION PROCESS[1]

The article grounds the existence of corruption in election process, and gives definition of this complex social-legal phenomenon. The analysis of a bulk of elective relations reveals the main forms of corruption in elective process, based on bribery or using official position.

Key words: corruption, election process, elections, illegal financing, bribery of electors.

S.V. IZOSIMOV,

Doctor of Law, Professor

Nizhniy Novgorod Institute for Management and Business

RESPONSIBILITY FOR THE BRIBERY: CRITICAL ANALYSIS OF LEGISLATIVE AMENDMENTS

The article is a critical analysis of legislative amendments to the norms of the current Russian Criminal Code, providing for responsibility for bribery, makes suggestions for their optimization in order to increasing the efficiency of counteraction to this corruption crimes

Key words: bribery, corruption crimes, legislative amendments, criminal law, counteraction.

P.A. KABANOV,

Doctor of Law, Associate Professor

Scientific-Research Institute for corruption counteraction Institute of Economics, Management and Law (Kazan)

REGIONAL ANTI-CORRUPTION PROGRAMS AS A ORGANIZATIONAL LEGAL MEANS OF CORRUPTION COUNTERACTION

The article presents the results of the research of anti-corruption planning and programming in the Russian Federation subjects. The structural analysis of regional anti-corruption program documents was made. The advantages and drawbacks of anti-corruption programs are revealed, some measures for their improvement are suggested.

Key words: corruption, corruption counteraction, anti-corruption program, plan of corruption counteraction, efficiency of corruption counteraction.

A.V. KRASNOV,

PhD (Law), Associate Professor

Kazan branch of the Russian Academy of Justice

ON THE ISSUE OF CHANGES IN THE NORMS OF LAWS SANCTIONS IN CONNECTION WITH TOUGHENING OF ANTI-CORRUPTION POLICY

In this article researches some trends in changes of the content of the sanctions of law, using axiological legal instruments. The necessity of analyzing the content of the sanctions in terms of their relationship with the real interests and needs that underlie the motives of corruption breaking of the law. There have been some beneficial changes in the current law: strengthening economic sanctions for the corruption crimes, its variability, increasingly adopted the idea of the priority rights of crime victims..

Key words: norm of law, norm of law sanctions, axiological legal research, value of law, motivation, needs.

A.B. MARDANOV,

PhD (Law)

«Sberbank Rossii» Public Corporation

CORRUPTION CONSCIOUSNESS AS ONE OF THE MAIN CAUSES OF CORRUPTION

The article presents the results of social research conducted by polling with online-questionnaire, reflecting the assessment of population of causes of corruption.

Key words: criminality, corruption consciousness, bribery, proactive bribery, education

V.N. MARTYSHKIN,

Deputy Chairman of Mordovia Republic Supreme Court, Judge of the highest qualification category, Honored Court System Worker of Russia, Honored Lawyer of Mordovia Republic

Mordovia Republic Supreme Court

CORRUPTION COUNTERACTION UNDER THE MODERN CONDITIONS

The article raises the question of necessity to intensify corruption counteraction in our country; reveals the flagrant violations of law and official powers by certain staff members of law enforcement agencies and federal execution service; presents the court practice statistics.

Key words: corruption, justice, the prevention of corruption manifestations

[1] The research is carried out with financial support of the Russian State Scientific Fund within the scientific-research project of RSSF "Corruption in the Russian election process: notions, forms and counteraction system», project 11-33-00207a1.

D.V. MIROSHNICHENKO

PhD (Law), Senior Lecturer

Saratov State Law Academy

THE BIRTH OF CORRUPTION

The article is devoted to the phenomenon of corruption, considered by the author in terms of an ideological approach. This approach allows to determine the cultural prescriptions of corruption as a systemic problem with the modern legal government, but also to put the question of the limits of legal regulation in the sphere of counteraction with this phenomenon.

Key words: corruption, ideology, legal government, bribery, responsibility, legitimacy of authority, rationalization of corruption.

A.V. SALOV,

Student

Juridical Institute of Tomsk State University

ACTIVITIES OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS AS ONE OF THE REASONS OF CORRUPTION GLOBALIZATION

In the article considers the problems of counteraction of transnational corruption activities of legal persons.

Key words: globalization, international corruption, transnational corporations

N.V. KHLONOVA,

Assistant Lecturer

Juridical Institute of Siberia Federal University

IMPROVING OF ANTICORRUPTION BAN ON GIFTS, TAKING INTO ACCOUNT GERMAN EXPERIENCE

The article views the problems arising during realization of a ban on taking gifts by state and municipal workers in Russia, in particular, the interpretation of the terms «a usual gift», «a gift connected with official position», the procedure of the gift evaluation and transferring it to the budget, as well as exceptions from the common ban. Taking into account the positive experience of Germany, the main directions of the gift ban improvement in Russia are suggested.

Key words: corruption, anti-corruption ban, state service, gift, award.

D.K. CHIRKOV,

PhD (Law), Associate Professor

Scientific-Research Institute of Prosecutor General Office of the Russian Federation (Moscow)

NECESSITY TO INTRODUCE CRIMINAL LIABILITY OF JURIDICAL PERSONS IN RUSSIAN LEGISLATION

The article views the issue of necessity to introduce criminal liability of juridical persons into the Russian legislation. The prerequisites for that are the obvious negative trends of large-scale growth of corporate encroachment which actually threat not only the rights and legal interests of citizens, but the economical security of the state.

Key words: criminal liability, capital export, economical security, violation of migration legislation, observation of law compliance.

N.V. SHCHEDRIN,

Doctor of Law, Professor

Juridical Institute of Siberia Federal University

ON THE NECESSITY OF CRIMINAL LIABILITY FOR THE' VOTES SELLING BY THE ELECTORS[2]

The Russian election process faces buying and selling of the electors' votes. Buying votes provides for administrative and criminal liability. The elector as a party of corruption deal is not liable for it by the functioning law. The article grounds the necessity to criminalize the selling of the electors' votes.

Key words: corruption in election process, votes selling, criminalization, criminal liability.

[2] The research is carried out with financial support of the Russian State Scientific Fund within the scientific-research project of RSSF "Corruption in the Russian election process: notions, forms and counteraction system», project 11-33-00207a1.

THEORY OF ECONOMICS

V.A. MAL'GIN,
Doctor of Economics, Professor
Kazan (Volga) Federal University

MIDDLE CLASS AS AN ESSENTIAL CONDITION OF THE RUSSIAN ECONOMY MODERNIZATION

The article deals with the problems of formation of the Middle Class in Russia, shows its role in modernization of its economy at the present stage of development. The growth of the middle class increase its degree of involvement in the information society and its can more effectively influence to the stabilization of entire socio-economic system.

Key words: middle class, «new middle class», modernization, innovation, creative middle class, technological way of living.

N.A. NEUSTROYEVA,
Post-graduate student
Perm State Technical University

THEORETICAL ASPECTS OF FORMATION OF THE CLUSTER APPROACH TO THE REGION DEVELOPMENT

The article considers the approaches to the definition of the cluster; indicated the main elements of formation of clusters; shows the main approaches of domestic and foreign scientists to the definition of clusters, summarized the advantages of cluster unions to increasing the competitiveness of the regional economy.

Key words: cluster, formation of cluster, cluster approach, cluster interactions

A.V. FROLOV,
PhD (Economics), Associate Professor
Moscow State University named after M.V. Lomonosov

NATIONAL INNOVATIVE SYSTEM IN THE USA: INSTITUTIONAL ASPECTS

The article reveals the institutional aspect of the USAS national innovative system (NIS). It shows how the functioning of anti-monopoly and patent legislation can stimulate innovative development or bar it. The main initiatives of the USA government on improving the NIS legal base are viewed as an essential institutional factor.

Key words: the USA, national innovative system (NIS), institutional factors, anti-monopoly legislation, patents and patent law, stimulating innovative activity, patent wars, «patent trolls», institutional «traps», «America invents, 2011» Law.

ECONOMICS AND ECONOMIC MANAGEMENT

E.V. AKSENENKO,
Post-graduate student
Stavropol State University

REVEALING THE PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF PROFESSIONAL LIABILITY INSURANCE OF MEDICAL WORKERS

The article views the results of a poll of Stavropol region medical workers. It is shown that the problem of funds deficiency of medical establishments for paying insurance premium, as well as the problem of insurance protection for medical staff could have been solved by a Federal Law on obligatory insuring of professional liability of medical workers. The law would allow to diminish the existing disproportion in the mechanism of legal subjects' protection, as well as improve the quality and responsibility of doctors in their professional activity.

Key words: insuring of professional liability of medical workers, medical error, premium.

J. BANASIKOWSKA,
PhD (Engineering)
State University for Economics (Katowice, Poland)

ANALYSIS OF THE USEFULNESS OF AN ELECTRONIC COMMUNICATION SYSTEM FOR STATE ADMINISTRATION SEKAP FOR REALIZATION OF ELECTRONIC SERVICES IN SILESIA PROVINCE (POLAND)

The article presents the structure of Electronic Communication System for State Administration SEKAP and analyzes its usefulness for realization electronic services in Silesia Province (Poland). The actual state of the system is defined and its further development is suggested for the distributing of electronic services among the citizens and entrepreneurs of the Province.

Key words: e-government, e-service, informational society, e-forms, system integration.

B.F. BARIYEV,
Post-graduate student
Kazan Institute for Cooperation

PRINCIPLES OF COSTS ACCOUNTING AND PRICE FORMATION IN IT-OUTSOURCING COMPANY

The article displays the features of IT-outsourcing economy, the principles of price-formation for IT-services, techniques of costs accounting organization in IT-company. The article contains recommendations for improving the service-oriented costs accounting and organization of financial provision centers, as well as the recommended classification of costs.

Key words: out-sourcing, IT-company, IT-services, IT-consulting, price-formation.

L.A. BOGUNOV,
PhD (Psychology), Associate Professor
North Kazakhstan State University named after M. Kozybayev

ANALYSIS OF ECONOMIC THINKING STRUCTURE IN THE ASPECT OF MODERN INNOVATIVE INDUSTRIAL DEVELOPMENT

The modern world trends of the national economies' innovative development bring forth the demand for the mechanisms of improving its effectiveness, which suggests the correspondent organization of the modern economic thinking. However, the structure of economic thinking needs detailing, the context of which could have fulfilled the relevant social-economic programs. The article, based on analyzing the works of both Russian and foreign economists, presents the structure of modern economic thinking.

Key words: economic thinking, structure of economic thinking, industrial-innovative development.

L.V. VORONTSOVA,
PhD (Economics), Associate Professor
Institute of Economics, Management and Law (Kazan)

INTEGRATION OF ACCOUNTING AND INFORMATION TRANSFER SYSTEMS IN THE EDUCATIONAL ESTABLISHMENT'S DIVISIONS AS THE BASIS FOR ITS TRANSACTIONAL COSTS MINIMIZATION[3]

The article views the elaborated by the author tools of report data (methodological and software-technical) integration into a single (general) report on an educational establishment, taking into account the information submitted by territorially remote divisions, including branches, under the conditions of multi-users regime of system functioning.

Key words: managerial decisions, transaction costs, educational establishment, integration, informational system, documents circulation.

N.A. DUBININA,
PhD (Economics), Associate Professor ,

E.P. KARLINA,
Doctor of Economics, Professor ,

V.V. USKOV,
post-graduate student
Astrakhan State Technical University

APPROACHES TO REVEALING AND EVALUATING THE INTRAPRODUCTIVE RESERVES IN AN ENTERPRISE

The article views the content of various approaches to revealing and analyzing the intraproductive reserves of an enterprise. The authors compare possible variants of searching and evaluating of the intraproductive reserves characterized by the qualitative and quantitative condition of the corresponding type of reserves. They prove the choice of imitational modeling which provides the carrying out of economic experiments with the suggested variants of economic concept of the economic mechanism improving. The determining choice factor is the possibility to evaluate the conduct of any suggested value indicator during the experiment.

Key words: reserves, intraproductive reserves, system of economic-mathematical models, imitational modeling, imitational model, imitation, modeling of search for intraproductive reserves.

[3] The research is carried out with financial support of the Russian Humanities Research Fund within the research projects: 11-02-00427, 10-02-00079a.

N.Sh. YEPIFANOVA,
PhD (Economics), Associate Professor
Astrakhan State Technical University

FROM FORESIGHT-RESEARCH TO FORESIGHT-ORGANIZATIONS

The modern trends in foresight-research are analyzed, the necessity to carry out such research at enterprises is grounded. The role of innovations, knowledge and learning in foresight-organizations formation is defined. The stage and necessary elements of foresight-organizations are determined, their interconnection is.

Key words: foresight-research, foresight-organization, non-linearity, innovative activity, mental model, organizational culture, self-organization.

A.M. ZIGANGIROVA,
PhD (Economics), Associate Professor
Institute of Economics, Management and Law (Kazan)

THE ROLE OF FINANCIAL SECTOR IN INCREASING THE EFFICIENCY OF REGIONAL AGRICULTURAL ORGANIZATIONS

Under the modern conditions the efficiency of agricultural production depends to a large extent on the influence of financial sector tools on the results of its activity. Besides, the role of financial sector in providing the efficient functioning of agricultural production has not yet been defined, as well as the micro- and macroeconomic factors ensuring its production-financial activity. Due to that the issue is apparently topical. The article analyzes the economic and financial indicators characterizing the functioning of the financial economic sector, as well as the indicators of financial management of agricultural organizations. The prospective directions of interaction between the real and the financial economic sectors are elaborated.

Key words: financial economic sector, agricultural production, indicators.

E.A. KOTLYAROVA,
Head of Students' Bureau
Rostov State University for Economics

TOOLS OF INTRA-UNIVERSITY MECHANISM OF IMPROVING THE EDUCATIONAL SERVICE

The article evaluates the competences obtained by higher education students during their fulfilling certain scientific-research works. The evaluation allow to analyze the research competence of a student and presents an inseparable part of managerial cycle during its formation.

Key words: higher educational establishment, student, competence, expertise, evaluation, analysis, managerial cycle.

M.V. KRAMIN,
PhD (Physics and Mathematics), Associate Professor,

T.V. KRAMIN,
Doctor of Economics, Professor
Institute of Economics, Management and Law (Kazan)

SATISFYING STAKEHOLDERS' INTERESTS AS A STRATEGIC ASPECT OF CORPORATE MANAGEMENT[4]

The article elaborates and grounds the universal mechanisms of a corporation's cooperation with its stakeholders. It is also proved that this direction of reforming of the Russian corporate management institution is very promising. The efficiency of taking into account of the corporation's stakeholders' interests is grounded basing on the example of a functioning industrial enterprise.

Key words: corporate management mechanisms, corporate management institution, institutional economy, institutional environment, transaction costs, corporate management system, stakeholder, corporation stakeholders.

A.L. KURAKOV,
PhD (Economics)
Institute of Economics, Management and Law (Kazan)

FORMATION OF CONTROLLING MECHANISM OF THE REGIONAL PROFESSIONAL EDUCATION INSTITUTIONS DEVELOPMENT MANAGEMENT

The article considers the methodological approaches to the formation of controlling mechanism of the regional professional education institutions development management.

Key words: controlling mechanism, socio-economic system, agent of management, professional education.

[4] The article is written with financial support of the Russian Humanities Research Fund. Project # 10–02–00079a.

L.V. LAPITSKAYA,
PhD (Economics), Associate Professor ,
A.V. LAPITSKIY,
Post-graduate student
Ulyanovsk State University

IMPROVEMENT OF MACRO-ANALYSIS OF THE EXTERNAL ENVIRONMENT FOR THE COMPANY

Any organization should be actually exchange with the external environment, thus providing the possibility of its survival and development. In the firm basis for making many important decisions is a macro-analysis. The article suggested that the definition of «macro-analysis» and the stages (algorithm) of its carrying out, clarify the wording of the definitions of the «SWOT-analysis», «PEST-analysis.»

Key words: marketing (external) environment, macro-environment, SWOT-analysis, PEST-analysis, macro-analysis, stages of macro-analysis.

M.V. LITOVCHENKO,
Post-graduate student
N.A. ZAVAL'KO,
PhD (Economics), Associate Professor
Omsk State Pedagogical University

EFFECTIVNESS OF THE MANAGEMENT CONSULTING AND ITS DEFINING FACTORS

Throughout the history of scientific management efficiency issues remain crucial and have acquired the greatest importance today. At the same agreement as to what is the effectiveness both in theory and in practical terms is absented now. Consequently one of the most important issues in any business, including the sphere of management consulting, is the definition of «effectiveness» and the factors influencing its rise. Consideration of this topical issue is devoted to this article.

Key words: effectiveness, quality, indicators, factors, management consulting.

M.I. LUGACHEV,
Doctor of Economics, Professor
Moscow State University named after M.V. Lomonosov,
J. BANASIKOWSKA,
PhD (Engineering)
State University for Economics (Katowice, Poland)

CONCEPT AND REALIZATION STATE OF e-ADMINISTRATION IN THE EUROPEAN UNION

The article introduces the concept of e-administration in the European Union. Realization of this concept in the EU provides for the possibility of the delivery of e-administration in the member countries, as well as the realization of the pan-European services. The current state of the realization of the concept has been estimated on the basis of selected data from the report «United Nations E-Government Survey-2010», published by the UN and report 2009 «Smarter, Faster, Better e-Government», prepared by CapGemini, RAND Europe.

Key words: e-government, e-services, information-oriented society, systems integration, the pan-European services.

A.N. MATVEYEV,
Post-graduate student
Institute of Economics, Management and Law (Kazan)

METHODOLOGICAL RECOMMENDATIONS FOR THE ASSESSMENT LOCATION OF THE TRADE ENTERPRISE

This article describes the principle of choosing the place for the opening of the new grocery supermarket trade and retail network. Special attention is paid to the analysis of the basic components of the successful work of the grocery store. It's developed the methodology for assessing the potential sales of the future shop.

Key words: trade and retail networks, methodology for assessing the potential sales, dislocation of trade enterprises, analysis of the potential buyers.

O.Yu. MICHURINA,
PhD (Economics), Associate Professor
Astrakhan State Technical University

THE ACTION OF CYCLIC MODEL OF THE INTEGRATION PROCESS IN THE INDUSTRIAL NETWORKS FORMATION IN THE SHIPBUILDING INDUSTRY

In the shipbuilding industry of the Astrakhan region is clearly seen the development of industrial network organizations, ranging from «soft» integrated horizontal forms of interaction and ending with «hard» integrated vertical structures. Analysis of the evolution of industrial networks in shipbuilding of the Astrakhan region confirms the concept of cyclicity of the integration process, which has continuous character. New more advanced integrated structures appear in place of old or outdated forms, or forms that need improvement of intranet relationships as a result of legislative changes, geopolitical factors, competitive environment, etc.

Key words: integration process, industrial networks, network organizations, cyclic model of the integration process, the evolution of networks, types of networks.

F.M. SAIFULLINA,
Post-graduate student
Kazan State University for Architecture and Construction

OPTIMIZATION OF THE PRICING MECHANISM IN THE INNOVATIVE DEVELOPMENT SYSTEM OF THE INVESTMENT AND CONSTRUCTION COMPLEX

The article considers the measures to the optimization contractual relationships and improvement of the estimate-normative base in order to activization the innovation processes in the investment and construction complex.

Key words: investment and construction complex, pricing system, investments, innovative activity.

D.M. SAFINA,
PhD (Economics), Associate Professor
Kazan (Volga) Federal University

THE INFLUENCE OF THE LEADER IN THE ORGANIZATIONAL CULTURE FORMATION

The article considers different approaches to the classification of organizational cultures, a comparison of typologies of organizational cultures from the point of view of influence of the leader on the formation and maintenance of culture, analyzes the impact of leadership styles on organizational climate, and provides examples showing the actions of the leaders on the formation of organizational culture, describes the mechanisms of formation and maintenance of customer-oriented culture.

Key words: organizational culture, classification of organizational cultures, leadership style, the «culture of anarchy,» customer-oriented culture.

L.N. SAFIULLIN,
Doctor of Economics, Professor
Institute of Economics, Management and Law (Kazan) ,

E.M. MARATKANOVA,
Senior Lecturer
Naberezhniye Chelny branch of Institute of Economics, Management and Law (Kazan)

MANAGEMENT INNOVATIONS: THE GUARANTEE OF SUCCESSFUL ACTIVITY OF THE ORGANIZATION

The article substantiates the importance of organizational and management innovations in the conditions of the transformation of economy. It's considered the organizational and management innovations in the system of the factors of increasing the competitiveness of the company and the successful achievement of its strategic objectives.

Key words: innovation, competitiveness, management innovations, innovation-oriented staff, innovative management of the personnel.

M.L. TOLSTOVA,
PhD (Economics), Associate Professor
Chuvash State University named after I.N. Ulyanov

THE INVESTMENT POTENTIAL EVALUATION OF THE VOLGA FEDERAL DISTRICT REGIONS BASED ON THE CLUSTERING METHOD

The article describes the features of clustering of the Volga federal district regions on the basis of the evaluation of the investment potential level. It substantiates expediency of usage of the method of expert estimates for groups of subjects of the Russian Federation. The author suggests the characteristics of the indicators reflecting the quality of the elements of the investment climate of the region.

Key words: **investment potential of the region, clustering, financial strategy the territory, the method of hierarchies analysis.**

N.V. TUMALANOV,
PhD (Economics) , Professor
Chuvash State University,

T.A. NIKOLAYEVA,
Associate Professor
Cheboksary Cooperation Institute (branch) of Russian University for Cooperation

THE POSSIBILITIES OF ADAPTATION OF THE REGIONAL AGRICULTURAL SECTOR TO MODERN CONDITIONS OF THE FUNCTIONING[5]

In this article characterized by the change of the market position of the agricultural producer and its preconditions. It is identified and justified the direction of adaptation of agricultural production to the new conditions on the basis of product differentiation, based on the nature of demand for various groups of products on the food market

Key words: agricultural sector, adapting to new conditions, human resources, product differentiation, cost, price and income elasticity of demand, «normal goods», «inferior» goods.

[5] The research is carried out with financial support of the Russian Humanities Research Fund (project 11-02-00569a; 11-12-21011 а/в).

K.M. URUSOVA,
applicant,

I.N. URUSOVA,
PhD (Economics), Associate Professor
Chuvash State University named after I.N. Ulyanov

PRECONDITIONS OF FORMATION OF THE COMPETITIVE ENVIRONMENT OF THE REGIONAL REPRODUCTION PROCESS[6]

The article considers the factor and the structural features of the competitive environment of the reproduction process in the region.
Key words: регион region, competitive environment, reproduction process.

M.V. FROLOVA,
Applicant
Mari El State University

FEATURES OF THE FORMATION OF THE TOURIST SERVICES REGIONAL MARKET

The article considers the features of functioning of market of tourist services that is limited by a region. Regional tourist market is shown as a combination of three relatively independent segments - inbound, outbound and local (intra-regional). Here is identifies the basic factors of development of each segment of the regional market of tourist services.
Key words: regional tourism, the market of tourist services, the tourist demand, the tourist offer.

M.V. SHVETSOV,
Associate Professor
Almetyevsk State Institute for Municipal Service

ON THE ISSUE OF INVESTMENTS IN INNOVATIVE ACTIVITY

The article considers issues of innovation activity, innovative activity investment under modern conditions, and support of innovation activity in the Republic of Tatarstan.
Key words: economic policy, investment policy, innovation activity, scientific and technical potential.

ACCOUNTING AND STATISTICS

E.A. IVANOV,
PhD (Economics), Associate Professor
Cheboksary Cooperation Institute (branch) of Russian University for Cooperation

THEORETICAL ASPECTS OF THE ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT OF BUDGETING IN MULTI-SEGMENT ORGANIZATIONS

In the article are considered the general approaches of the accounting and analytical support of budgeting in the framework of the economic security of a business entity. It reflects the issues of the organization of information flow involved in the budget process, as well as presents the concept of formation of the consolidated budget in multi-segment entities.
Key words: accounting and analytical information, budgeting, multi-segment organization.

[6] The research is carried out with financial support of the Russian State Scientific Fund within the scientific-research project of RSSF “Economic interests in reproduction system», project #10-02-22213a/B.

MATHEMATICAL AND TOOL METHODS IN ECONOMICS

A.A. KUSHNER,
Assistant Lecturer
Astrakhan State Technical University

OPTIMIZATION OF THE PRODUCTION PROGRAM FOR MEDICAL CORK MANUFACTURERS USING MATHEMATICAL PROGRAMMING AND SIMULATION METHODS

For the companies that manufacture medical cork, one of the key elements of effective action is the optimal management of production program. Specificity of planning the production program of these enterprises, which is associated with both internal and market factors, determines the need for special tools for solving problems of production program management. In this paper we propose a technique that is necessary for optimal control of the production program of medical cork manufacturers in the face of uncertainty and the requirements to maximize the effect of the activity.

Key words: production program, medical cork, planning, optimization, mathematical programming, simulation, Monte Carlo method.

THEORY AND HISTORY OF LAW AND STATE

I.V. YERMAKOVA,
Post-graduate student
Surgut State University

THEORETICAL-HISTORICAL ANALYSIS OF JURY TRIALS FORMATION IN RUSSIA

Since the recognition of the need to restore justice by a jury Concept of Judicial Reform in the RSFSR (1991), and so far in the society, environment and practitioners there is no unique relationship to this institution. Current problems in the establishment and functioning of the jury, as well as its criticism is largely the same as occurred in the XIX - early XX centuries. In this paper the author attempts to briefly review the main stages of the jurors' institute in Russia. The study has revealed a number of findings of doctrinal and practical problems.

Key words: jurors, the stages of formation.

V.P. MALKOV,
Doctor of Law, Professor
Institute of Economics, Management and Law (Kazan)

ON THE DATE OF NAMING OF FEDERAL LAW

The article considers the issue ambiguously solved in the educational and scientific literature, forensic practice, and regulatory activities: that of the date of naming of federal constitutional law, federal law, as well as the need to bring the federal law #5-fz of June 14, 2004 in conformity with the Russian constitution.

Key words: federal law, the date of naming, federal constitutional law.

CIVIL LAW; ENTREPRENEURSHIP LAW

S.V. MIKHAILOV,
Post-graduate student
Institute of Economics, Management and Law (Kazan)

ON THE FEATURES OF CONTRACT OF GOODS CARRIAGE BY ROAD

In this article, based on analysis of national legislation and law enforcement investigates issues related to the contract formation of goods carriage by road are viewed.

Key words: contract of goods carriage, car transportation, the shipper, the consignee, the carrier.

Kh.O. UGURCHIYEVA,
Post-graduate student
Kazan (Volga) Federal University

IMPLEMENTATION OF THE JUSTICE PRINCIPLE IN CIVIL RELATHIONS

This article discusses the mechanism of implementing the principle of justice in civil matters as an expression of moral principles and civil regulation. It also notes that the principle of justice is manifested in the relations of the parties civil law cases, not only in direct reference to it in law, but often implies or is present in the behavior of participants in civil relations.

Key words: implementation of the justice principle, the individualization of responsibility, compensation for moral damage, assessment category, moral and legal principles.

CRIMINAL LAW AND CRIMINOLOGY

S.A. IVANCHINA,
Post-graduate student
Yaroslavl State University named after P.G. Demidov

PARTIAL IMPLEMENTATION OF THE INTENT IN CRIME COMPLETED

The article views the issues of qualifying crimes in partial implementation of the subject of its intent. The author has formulated and proved the rule, in what situations should be evaluated as a deed the completed crime. The author gives a detailed interpretation of Part 1 of Art. 29 of the Criminal Code, and, in particular, defines the boundaries of the offense as a criterion for the completed crime. Author›s interpretation of the completed crime of intent with the partial implementation is illustrated by numerous examples. We also show the situations in which their deeds must be judged as an attempt to commit a crime. A review of jurisprudence on the issues discussed is presented and analyzed in typical law enforcement errors.

Key words: completed crime, article 29 of the Criminal Code, partial implementation of intent, formal element of crime definition, skills, law of the end of the crime, the actual moment of the end of the crime, law enforcement error, violation of criminal law.

L.A. KAMALIYEVA,
Post-graduate student
Naberezhniye Chelny branch of Institute of Economics, Management and Law (Kazan)

SUBJECT OF UNLAWFUL ISSUANCE OR USE OF AN OFFICIAL DOCUMENT CERTIFYING COMPLIANCE WITH GOODS, SERVICES OR WORKS BY SAFETY REQUIREMENTS

The article analyzes the point of view of scientists on the subject of a special definition of the crime and its symptoms. Defined the subject of unlawful issuance or use of the official document, falsely certifying compliance with the goods, works or services, safety of life or health of the consumer, options offered training activities of perpetrators.

Key words: subject of a crime, a special entity, the official, certification body, unlawful issuance, the misuse.

I.S. NAFIKOV,
Senior Advisor of Justice
Prosecutor's Office of Kazan city

ORGANIZED CRIME AS A SUPERSTRUCTURE MECHANISM (REGULATORY ORGANIZATION FORMAT) OF «SHADOW» ECONOMY

The article reveals the essence of the «shadow economy» in the system of economic relations, a characteristic of organized crime as an alternative form of self-organization, antagonistic to civil society. The author also displays the forms of opposition to «shadow» economy.

Key words: «shadow» economy, organized crime, law, government, crime, standards of conduct, criminal control.

A.V. ROMANOV,
Post-graduate student
Institute of Economics, Management and Law (Kazan)

PROBLEMS OF DIFFERENTIATION AND INDIVIDUALIZATION OF SENTENCING FOR ORGANIZED CRIMINAL GROUPS PARTICIPANTS

The author analyzes the nature and characteristics of the problem of criminal and criminal procedural law connected with individuation and differentiation of criminal penalties inflicted on members of organized criminal groups.

Key words: criminal law, criminal liability, criminal penalties, criminology.

A.A. SAMATOVA,
Post-graduate student
Academy for Social Education

CRIMINAL LIABILITY FOR DISCLOSURE OF THE ADOPTION SECRET: PROBLEMS OF THEORY AND PRACTICES

The article, based on study and analysis of forensic practice, gives suggestions for improving the provisions of Art. 155 of the Criminal Code of the Russian Federation, which provides criminal liability for disclosure of the adoption confidentiality.

Key words: disclosure of adoption secrets; subject of crime; motive, juvenile justice, public affairs and private-public prosecution.

A.E. SHALAGIN,
PhD (Law), Associate Professor
Kazan Juridical Institute of the Russian Ministry of Domestic Affairs

FOREIGN LAW IN COMBATING ILLICIT DRUGS

The article analyzes the drug laws of foreign countries. Particular attention is drawn to the positive experience of some foreign countries in preventing the production and distribution of drugs at the present stage.

Key words: drug addiction, drug trafficking, narcotic drugs, psychotropic substances, prevention of narcotics abuse, drug business.

CRIMINAL PROCEDURE AND CRIMINALISTICS

D.S. ALPATOV,
Senior Lecturer
Naberezhniye Chelny branch of Institute of Economics, Management and Law (Kazan)

CHRIMINALISTIC CHARACTERISTIC OF NEW WAYS OF COMMITTING CRIMES IN THE SPHERE OF CELLULAR COMUNICATION

The article is devoted to criminological characteristics of ways of committing crimes in the area of cellular communication, as a «traditional» and appeared relatively recently, in 2008-2010. In this article, the author proposed the basic direction of counter such crimes.

Key words: cellular communication, mobile service providers, cellular mobile communication users, fraudulent attacks on suppliers' cash of cellular services and their consumers.

ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ
о журнале «Актуальные проблемы экономики и права»

Журнал «Актуальные проблемы экономики и права» является научным и информационно-аналитическим изданием в области экономических и юридических наук. Выходит 4 раза в год. Учредителем и издателем журнала является частное образовательное учреждение «Институт экономики, управления и права (г. Казань)».

Рецензирование и редактирование рукописей (научное и стилистическое) осуществляет редакционная коллегия журнала в соответствии с требованиями к изданию научной литературы.

Тематика журнала представлена в соответствии с номенклатурой специальностей научных работников: «Экономическая теория», «Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятием, отраслями и комплексами)», «Экономика и управление народным хозяйством (маркетинг)», «Гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право», «Трудовое право; право социального обеспечения», «Уголовное право и криминология; уголовно-исполнительное право», «Уголовный процесс; криминалистика и судебная экспертиза; оперативно-розыскная деятельность», «Международное право. Европейское право», «Административное право, финансовое право, информационное право» и др.

ПРАВИЛА ДЛЯ АВТОРОВ
журнала «Актуальные проблемы экономики и права»

Для публикации научной статьи автор (авторы) в соответствии с приведенными ниже требованиями должен оформить необходимые материалы: рукопись статьи и сопроводительные документы к ней.

Рукопись оформляется строго в соответствии с правилами оформления материалов. Редакция оставляет за собой право не рассматривать статьи, оформленные не по правилам.

Объем статьи не должен превышать 0,5 авторских листов (20 000 печатных знаков, включая пробелы между словами).

Сопроводительные документы к рукописи статьи должны включать в себя:

- авторские справки на каждого автора;
- рецензию кандидата или доктора наук по научному направлению статьи, подписанная и заверенная печатью организации (в сканированном виде);
- справку об учебе в аспирантуре. Статус аспиранта должен быть подтвержден справкой об учебе в аспирантуре, заверенной подписью руководителя организации и печатью;
- подписи автора(ов) с надписью «Статья публикуется впервые и не направлена в другой издание» и датой (в сканированном виде).

Вышеперечисленные материалы предоставляются в электронном виде по e-mail:apel@ieml.ru

Автор, направляющий статью в журнал «Актуальные проблемы экономики и права», выражает тем самым свое согласие на ее опубликование в журнале, на ее размещение в открытом доступе на сайте журнала в сети Интернет, на передачу текста статьи (в том числе ссылок, библиографической информации и т.д.) лицам, предоставление которым данных сведений носит обязательный характер либо иным лицам в целях обеспечения возможности цитирования публикации.

Журнал входит в базу данных Российского индекса научного цитирования (РИНЦ) и воспроизводится в Российской научной электронной библиотеке, а также периодическом справочнике «Система ГАРАНТ» в информационном блоке «Законодательство Республики Татарстан».

Поступающие статьи проходят рецензирование, затем рассматриваются редакционной коллегией. На основании рецензии редколлегия может рекомендовать автору доработать статью. Принятые в печать статьи с замечаниями рецензента и редколлегии направляются автору. После внесения исправлений автор представляет в редакцию журнала 1 экземпляр статьи с электронным вариантом.

Ответственность за приводимые в статьях фактические материалы и данные несут авторы.

Решение о публикации или отклонении материалов принимается редакционной коллегией.

Плата с аспирантов за публикацию не взимается.

Авторский гонорар за издание статей не начисляется.

Редакция не несет обязательств по рецензированию всех поступающих статей и не вступает в дискуссию с авторами отклоненных материалов.

Рукописи не возвращаются.

ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ РУКОПИСЕЙ

(в соответствии с ГОСТ 7.5-98 «Журналы, сборники, информационные издания. Издательское оформление публикуемых материалов»)

Оформление статьи. Текст должен быть набран в текстовом редакторе Word в формате .doc или .rtf и распечатан на стандартных страницах ф.А4 с одной стороны. Шрифт Times New Roman, размер шрифта – 14 pt. Междустрочный интервал – полуторный. Все поля – 20 мм. Абзацный отступ – 0,5 см (3 знака).

Выравнивание основного текста – по ширине.

Все слова внутри абзаца разделяются только одним пробелом. Перед знаком препинания пробелы не ставятся, после знака препинания – один пробел.

Не допускаются: два или более пробелов; выделения в тексте подчеркиванием; формирование красной строки с помощью пробелов; автонумерация (нумерованных и маркированных списков) в главах и абзацах. Все набирается вручную.

Пример.

1. Текст …
2. Текст …

Формулы должны быть набраны в формульном редакторе Microsoft Equation.

Латинские буквы набираются курсивом, греческие и русские буквы – прямо. Цифры имеют прямое начертание.

В тексте обязательно должна быть ссылка на рисунки и таблицы. Таблицы располагать в тексте. Обязательно указывать номер таблицы и ее название. Рисунки можно вставлять в текст, используя только редакторы, надежно совместимые с редактором Word. Желательно представление рисунков на отдельном листе с указанием номера рисунка и названия статьи.

Аннотация должна кратко излагать содержание статьи. Объем аннотации – не более 10 строк. Печатается в начале статьи под заголовком. Заглавие статьи не должно повторяться в аннотации. Не рекомендуется включать в аннотацию ссылки на литературу.

Литература, составленная в порядке очередности цитируемых материалов, приводится в конце статьи. Ссылки на первоисточники в тексте заключаются в квадратные скобки.

УСЛОВИЯ ПОДПИСКИ

на журнал «Актуальные проблемы экономики и права»

Журнал «Актуальные проблемы экономики и права» распространяется по подписке.

Наш индекс в Объединенном каталоге «Пресса России» – 86303.

Периодичность выхода издания – 4 номера в год.

Подписка на журнал может быть оформлена через редакцию.

Для получения журнала в редакции достаточно передать в редакцию письмо-заявку о желании получать журнал с указанием номера и года издания и требуемого количества журналов и перечислить на расчетный счет ООО «ТЦО «Таглимат» 400 руб. за один экземпляр журнала, с пометкой «Журнал «Актуальные проблемы экономики и права».

Наши реквизиты: ИНН 1653007123, Р/с 40 702 810 300 000 001 556, КПП 165501001, БИК 049205798, К/с 30 101 810 900 000 000 798 АКБ «БТА-Казань» ОАО г. Казань. (за журнал)

Оплату может произвести любое лицо.

По заявке, направленной в редакцию, отдельные номера журнала высылаются наложенным платежом.

Копия платежного документа в обязательном порядке высылается в редакцию журнала.

Журналы будут высылаться по почте на адрес плательщика или на иной адрес по доверенности плательщика.

Адрес редакции журнала:

420111, Республика Татарстан, г. Казань, ул. Московская, д. 42, редакция журнала «Актуальные проблемы экономики и права»

Факс (843) 292-61-59

Тел. (843) 231-92-90

e-mail: apel@ieml.ru.

Ответственный секретарь редакции: Гульназ Язкаровна Дарчинова

GENERAL INFORMATION

about the Journal «Actual Problems of Economics and Law»

The Journal «Actual Problems of Economics and Law» is a scientific and informative-analytical publication in the sphere of Economics and Law Sciences. It is issued 4 times a year. Its founder and publisher is a private educational establishment «Institute of Economics, Management and Law» (Kazan).

The reviewing and editing of the typescripts (both scientific and stylistic) are carried out by the Journal editorial board in accordance with requirements for scientific literature publishing.

The Journal›s themes correspond to the nomenclature of the research worker specialties: «Economics Theory», «Economics and Economy Management (Economics, Organization and Management of an Enterprise, Branches and Complexes)», «Economics and Economy Management (Marketing)», «Civil Law; Enterprise Law; Family Law; International Private Law», «Labour Law; Social Provision Law», «Criminal Law and Criminology; Criminal-Executive Law», «Criminal Process; Criminalistics and Court Expertise; Investigation and Search Operations», «International Law. European Law», «Administrative Law, Financial Law, Informational Law», etc.

RULES FOR THE AUTHORS

of the Journal «Actual Problems of Economics and Law»

In order to publish a scientific article the author (authors) should in accordance with the requirements listed below process the necessary materials: the manuscript of the article and accompanying forms.

The manuscript is processed in strict accordance with the Rules. The editorial board reserves the right not to view articles which are not processed up to the Rules.

The article should not exceed 0,5 author's pages (20 000 printed characters including word spaces).

Accompanying documents should include:

- author's profiles for every author;
- review of a Philosophy Doctor or a Doctor of Science of the article's scientific direction, signed and stamped with an organization's stamp (in digital form);
- certification of post-graduate study. The post-graduate student's status should be confirmed by a certification of post-graduate study signed by the head of the organization and stamped.
- author's (authors') signatures with an inscription «The article is published for the first time and is not submitted to any other edition» and a date (scanned).

The above listed materials are submitted in digital form by e-mail:apel@ieml.ru

The author submitting an article to the journal «Aktual'niye Problemy Ekonomiki I Prava» thereby expresses their agreement for its publication in the Journal, for its placement on the Journal's site in the Internet for open access, for transferring the article (including references, bibliographic information, etc.) to the persons to whom information transfer is obligatory, or other persons with a view of the publication's citing ensuring.

The Journal is indexed in the database of the Russian Index of Scientific Citing (RISC) and is reproduced in the Russian Scientific Digital Library (RSDL), as well as in the periodical directory «GARANT System» in the information block «Republic of Tatarstan Legislation».

The submitted articles are reviewed and viewed by the editorial board. Basing on the review, the editorial board may recommend to the author to update the article. The articles accepted for publication, with the reviewer's and editorial board's comments are transferred to the author. After making amendments the author submits to the editorial board 1 copy of the article with a digital variant.

The responsibility for the factual materials and data cited in the articles is born by the authors.

The decision on publication or declination of the materials is made by the Editorial Board.

Post-graduate students are not charged for the publications.

The royalty for the publications is not paid.

The editorial board is not obliged to review all submitted articles and does not enter discussions with the authors of declined materials.

Manuscripts are not returned.

REQUIREMENTS FOR THE TYPESCRIPTS TYPOGRAPHY

(according to ГОСТ 7.5-98 «Journals, collections, information publications. Publishing typography of the published materials»)

The article typography. The text should be typed in Word text-based editor in .doc or .rtf format and printed on standard A4 sheets, on one side. Type Times New Roman, font size – 14 pt. Line-to-line spacing – 1.5. All margins – 20 mm. Indention – 0.5 cm (3 characters).

Main text justification – by width.

All words inside a paragraph are divided by just one space. No space is put before a punctuation mark, one space is put after a punctuation mark.

Not allowed: two or more spaces; highlighting of the text by underlining; indention with the help of spaces; autonumeration (of numerated and marked lists) in chapters and paragraphs. Everything is typed by hand.

Example.

1. Text …
2. Text …

The formulae should be typed in Microsoft Equation formula editor.

The Latin letters are typed in italics, the Greek and Russian ones – straight. The numbers are typed straight.

The text should contain a reference to pictures and tables. The tables should be placed in the text. The table number and its title should be given. The pictures can be placed in the text only with the help of editors reliably compatible with Word editor. It is desirable to submit pictures on a separate sheet with the picture number and the article title.

Summary should render the contents of the article in short. The summary volume is not more than 10 lines. It is published at the beginning of the article under the heading. The article heading should not be repeated in the summary. It is not recommended to include the bibliographic references into the summary.

Literature, in the order of the materials cited, should be placed at the end of the article. The references to original sources in the text are put into square brackets.

CONDITIONS FOR SUBSCRIPTION

to the Journal «Actual problems of Economics and Law»

The Journal «Actual Problems of Economics and Law» is distributed by subscription – index 86303 in the United Catalogue «Press of Russia». The Russia citizens can subscribe to the Journal in all post offices.

The Journal is issued 4 times a year.

The subscription for the Journal from any issue can be made through the editorial board.

To obtain the Journal in the editorial board one should submit a letter of application to the editorial board with indication of the issue number and year and the required number of copies, and to transfer a sum of 400 roubles for one copy of the Journal to the settlement account of «Tatar Educational Centre «Taglimat»» Ltd, with a mark «The Journal «Actual Problems of Economics and Law»».

Bank details: INN 1653007123, Current Acc 40 702 810 300 000 001 556, KPP 165501001, RCBIC 049205798, Corr Acc 30 101 810 900 000 000 798 JSCB «BTA-Kazan» (OJSC), Kazan (for the Journal).

The payment can be transferred by any organization or private person.

By an application submitted to the editorial board, separate issues of the Journal are sent «collect on delivery».

A copy of payment document must be sent to the editorial board.

The journals will be sent by post to the payer›s address or to any other address per procurationem of the payer.

The Journal editorial board address:

420111, Tatarstan Republic, Kazan, 42 Moskovskaya St., the Journal «Actual Problems of Economics and Law» editorial board

Fax (843) 292-61-59

Tel. (843) 231-92-90

e-mail: apel@ieml.ru.

Vice Chief Editor: Igor I. Bikeev

Executive secretary: Gulnaz Ja. Darchinova